

Paula Cisneros Cristóbal

Relaciones Unión Europea -  
Japón: un análisis jurídico -  
internacional de los acuerdos de  
asociación económica y  
estratégica

Director/es

Tirado Robles, María Carmen

<http://zaguan.unizar.es/collection/Tesis>



Universidad de Zaragoza  
Servicio de Publicaciones

ISSN 2254-7606



**Universidad**  
Zaragoza

Tesis Doctoral

RELACIONES UNIÓN EUROPEA - JAPÓN: UN  
ANÁLISIS JURÍDICO - INTERNACIONAL DE LOS  
ACUERDOS DE ASOCIACIÓN ECONÓMICA Y  
ESTRATÉGICA

Autor

Paula Cisneros Cristóbal

Director/es

Tirado Robles, María Carmen

**UNIVERSIDAD DE ZARAGOZA**  
**Escuela de Doctorado**

Programa de Doctorado en Derecho

2022





**Universidad**  
Zaragoza

## Tesis Doctoral

*Las Relaciones entre la Unión Europea y Japón:  
un análisis jurídico-internacional de los Acuerdos  
de Asociación Económica y Estratégica*

Autora

Paula Cisneros Cristóbal

Directora

Dra. M.<sup>a</sup> Carmen Tirado Robles

Facultad de Derecho  
2022



## CONTENIDO

<b>Agradecimientos</b> .....	<b>6</b>
<b>Tabla de siglas y acrónimos</b> .....	<b>8</b>
<b>Introducción</b> .....	<b>15</b>
<b>Capítulo 1 – La celebración de tratados internacionales en la Unión Europea y la celebración de tratados internacionales en Japón</b> .....	<b>21</b>
I.- Comentarios iniciales.....	21
II.- La celebración de tratados internacionales en la Unión Europea.....	25
1.- Las novedades introducidas por el Tratado de Lisboa en materia de celebración de tratados internacionales .....	32
2.- El procedimiento general de celebración de acuerdos internacionales del artículo 218 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea .....	40
3.- El Dictamen 2/15 del Tribunal de Justicia de la Unión Europea: resolviendo el problema de reparto competencial en el marco de los tratados de libre comercio de “nueva generación” .....	55
III.- La celebración de tratados internacionales en Japón .....	69
1.- Japón como actor en la escena internacional .....	73
2.- La posición del Derecho Internacional en el ordenamiento jurídico japonés .....	91
3.- El procedimiento de celebración de tratados internacionales en Japón: análisis de las normas de Derecho interno.....	93
<b>Capítulo 2 – Las relaciones Europa -Japón: un análisis jurídico-histórico desde el fin de la Segunda Guerra Mundial hasta la firma de los Acuerdos de Asociación Económica y Estratégica</b> .....	<b>107</b>
I.- Comentarios iniciales.....	107

II.- Inicio de las relaciones .....	119
III.- La Declaración Conjunta de 1991 como base para una cooperación bilateral.....	133
IV.- El Plan de Acción de 2001 y los acuerdos posteriores: un lento camino hacia una verdadera alianza .....	142
<b>Capítulo 3 – El proceso paralelo de negociación del Acuerdo de Asociación Económica y Estratégica en el contexto de los acuerdos comerciales de “nueva generación” de la Unión Europea .....</b>	<b>160</b>
I.- Comentarios iniciales.....	160
II.- El desarrollo de las negociaciones en el contexto de los acuerdos comerciales de “nueva generación” de la Unión Europea.....	164
1.- Los Acuerdos comerciales de “nueva generación” de la Unión Europea .....	166
2.- Características principales y contenido .....	175
III.- Las negociaciones de los Acuerdos Unión Europea-Japón.....	204
1.- El inicio de las negociaciones desde la perspectiva europea .....	209
2.- El inicio de las negociaciones desde la perspectiva japonesa .....	217
3.- El desarrollo de las negociaciones y la celebración del Acuerdo de Asociación Económica y del Acuerdo de Asociación Estratégica entre la Unión Europea y Japón.....	226
<b>Capítulo 4 – El Acuerdo de Asociación Económica y el Acuerdo de Asociación Estratégica entre la Unión Europea y Japón: contenido y análisis.....</b>	<b>238</b>
I.- Comentarios iniciales.....	238
II.- El Acuerdo de Asociación Económica entre la Unión Europea y Japón.....	253
1. El comercio entre la Unión Europea y Japón antes de la entrada en vigor del EPA.....	256
2. El contenido del EPA: análisis y elementos más relevantes .....	262
2.1. Preámbulo y estructura .....	263
2.2. Eliminación y reducción arancelaria .....	268
2.2.1. La eliminación y reducción de aranceles en el sector agroalimentario .....	270
2.2.2. La eliminación y reducción arancelaria en los productos industriales .....	277
2.3. Barreras no arancelarias.....	283



2.3.1. Medidas sanitarias y fitosanitarias.....	293
2.3.2. Obstáculos técnicos al comercio.....	298
2.4. Derechos de propiedad intelectual e indicaciones geográficas .....	303
2.5. Normas y procedimientos de origen.....	308
2.6. Contratación pública.....	312
2.7. Pequeñas y medianas empresas y gobernanza corporativa .....	314
2.8. Desarrollo sostenible, protección medioambiental y normas laborales .....	315
2.9. Exportación de servicios, liberalización de las inversiones y comercio electrónico .....	325
2.10. Solución de diferencias, protección para las Partes y otros ámbitos incluidos en el EPA.....	330
3. El comercio entre la Unión Europea y Japón en los primeros años de vigencia del EPA: balance y próximos pasos .....	333
III.- El Acuerdo de Asociación Estratégica entre la Unión Europea y Japón .....	343
1. La Unión Europea y Japón como socios globales: valores compartidos, cooperación en foros internacionales y defensa de un orden multilateral basado en normas.....	347
2. Áreas prioritarias del SPA .....	359
3. Algunos apuntes sobre la implementación del SPA.....	372
<b>Conclusiones.....</b>	<b>379</b>
<b>Bibliografía.....</b>	<b>397</b>
Monografías y libros.....	397
Artículos de publicaciones periódicas y Actas de congresos .....	407
Capítulos de libro .....	433
Artículos periodísticos.....	446
Informes Técnicos y otros documentos .....	451

## AGRADECIMIENTOS

Muchas cosas han ocurrido desde que decidí embarcarme en esta aventura. Han sido cuatro años llenos de experiencias y de crecimiento académico, profesional y, sobre todo, personal. Tolkien decía que no todos los que vagan están perdidos y, efectivamente, ha sido un camino lleno de incertidumbre, pero también de esperanza. He tenido la suerte de caminar con personas extraordinarias a las que me gustaría dedicar este trabajo.

A mi madre, por darme todo, por serlo todo. Eres mi ejemplo y mi guía. Este trabajo es más tuyo que mío.

A mi hermana, porque hay que ser muy valiente para vivir como uno quiere y porque por ti soy quien soy.

A mi padre, porque estés donde estés, siempre estás conmigo.

A Juan, porque la tesis empezó a la vez que tu valentía y qué suerte, gracias por quererme cuando lo he puesto difícil.

A Sira y a César, porque lo habéis hecho todo mucho más bonito sin saberlo, y a Pablo, por creer en mí sin decir nada.

A mi directora, Carmen, por tener siempre una sonrisa y una palabra de ánimo. Por tus conocimientos, tus aportaciones, tu profesionalidad, pero, sobre todo, por tu eterna amabilidad y generosidad. Muchas gracias por haberme ayudado tanto en este camino, no podría tener una *sensei* mejor.

A mis compañeros y amigos, Ana y José María, por vuestro compañerismo, generosidad y ayuda. La Universidad es un lugar mejor con vosotros en ella.

A todos mis amigos y en especial a Conchi, Loli y mis teatreros, que siempre habéis tenido palabras para que recuperase la confianza en mí misma y el aliento.

Al Profesor Jochen Sohnle, por tu hospitalidad y tus interesantísimas conversaciones durante mi estancia de investigación, y a Paco, por todas tus enseñanzas.



## TABLA DE SIGLAS Y ACRÓNIMOS

<b>AA</b>	Acuerdos de Asociación
<b>AAE</b>	Acuerdos de Asociación Económica y Acuerdo de Asociación Económica UE-Japón
<b>AALCO</b>	<i>Asian-African Legal Consultative Organization</i>
<b>ACMA</b>	Acuerdo entre la Comunidad Europea y Japón sobre Cooperación y Asistencia Administrativa Mutua en Materia Aduanera
<b>ACP</b>	África, Caribe y Pacífico
<b>ADPIC</b>	Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio
<b>AEA</b>	Acuerdos de Estabilización y Asociación
<b>AETR</b>	Acuerdo Europeo sobre el Transporte por Carretera
<b>AGCS</b>	Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (OMC)
<b>AMNA</b>	Acceso a los mercados para los productos no agrícolas
<b>AMUMA</b>	Acuerdos Multilaterales sobre Medio Ambiente (OMC)
<b>ALC</b>	Acuerdos de libre comercio
<b>AOD</b>	Ayuda Oficial al Desarrollo
<b>APEC</b>	<i>Asia-Pacific Economic Cooperation</i>
<b>APPRI</b>	Acuerdos de Protección y Promoción Recíproca de Inversiones
<b>ARF</b>	<i>ASEAN Regional Forum</i>
<b>ARM</b>	Acuerdo de reconocimiento mutuo

<b>ASEAN</b>	Asociación de Naciones del Sudeste Asiático
<b>ASEAN +3</b>	Asociación de Naciones del Sudeste Asiático más China, Japón y Corea
<b>ASEM</b>	<i>Asia-Europe Meeting</i>
<b>BCE</b>	Banco Central Europeo
<b>BOE</b>	Boletín Oficial del Estado (España)
<b>CAC</b>	Comisión del Codex Alimentarius
<b>CAHDI</b>	Comité de Asesores Jurídicos sobre Derecho Internacional Público del Consejo de Europa
<b>CBD</b>	Convenio sobre la Diversidad Biológica
<b>CBI</b>	Comisión Ballenera Internacional
<b>CCM</b>	Consejo del Comercio de Mercancías
<b>CE</b>	Constitución Española
<b>CECA</b>	Comunidad Europea del Carbón y del Acero
<b>CEE</b>	Comunidad Económica Europea
<b>CEEA</b>	Comunidad Europea de la Energía Atómica
<b>CEDH</b>	Convenio Europeo de Derechos Humanos
<b>CEPE</b>	Comisión Económica para Europa de las Naciones Unidas
<b>CES</b>	Confederación Europea de Sindicatos
<b>CETA</b>	<i>Canada-EU Comprehensive and Economic Trade Agreement</i>
<b>CDI</b>	Comisión de Derecho Internacional
<b>CIAR</b>	<i>Commission Impact Assesemt Report</i>
<b>CIJ</b>	Corte Internacional de Justicia
<b>CIPF</b>	Convención Internacional de Protección Fitosanitaria
<b>CITES</b>	Convención sobre el Comercio Internacional de Especies Amenazadas de Fauna y Flora Silvestres

<b>CMNUCC</b>	Convención Marco de las Naciones Unidas sobre el Cambio Climático
<b>CNUDM</b>	Convención de las Naciones Unidas sobre Derecho del Mar
<b>COREPER</b>	Comité de Representantes Permanentes de la Unión Europea
<b>CPA</b>	Corte Permanente de Arbitraje
<b>CPI</b>	Corte Penal Internacional
<b>CPTPP</b>	Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífica
<b>CTI</b>	Comité de Transportes Interiores
<b>CVDT 1969</b>	Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados celebrados entre Estados
<b>CVDT 1986</b>	Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados celebrados entre Estados y OOII o entre OOII
<b>DILAB</b>	<i>Ministry of Foreign Affairs' Division of International Legal Affairs Bureau</i>
<b>DOP</b>	Denominación de Origen Protegida
<b>DOUE</b>	Diario Oficial de la Unión Europea
<b>EE. UU.</b>	Estados Unidos
<b>EEMM</b>	Estados miembros
<b>EPA</b>	<i>Japan-EU Economic Partnership Agreement</i>
<b>EU</b>	<i>European Union</i>
<b>ETUC</b>	<i>European Trade Union Confederation</i>
<b>EURATOM</b>	Comunidad Europea de la Energía Atómica
<b>EUROPOL</b>	Agencia de la UE para la Cooperación Policial
<b>FAO</b>	Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura
<b>FIPE</b>	Federación de Industrias del Calzado Español
<b>FOIP</b>	<i>Free and Open Indo-Pacific</i>

<b>FTAs</b>	<i>Free Trade Agreements</i>
<b>G7</b>	Grupo de los 7
<b>G20</b>	Grupo de los 20
<b>GATT</b>	<i>General Agreement on Tariffs and Trade</i>
<b>GHS</b>	Sistema Globalmente Armonizado de Clasificación y Etiquetado de Productos Químicos
<b>GSOMIA</b>	Acuerdo General de Seguridad de la Información Militar
<b>ICCPR</b>	<i>International Covenant on Civil and Political Rights</i>
<b>ICH</b>	<i>International Council for Harmonisation of Technical Requirements for Pharmaceuticals for Human Use</i>
<b>ICESCR</b>	<i>International Covenant on Economic, Social and Cultural Rights</i>
<b>ICRW</b>	<i>International Convention for the Regulation of Whaling</i>
<b>ICS</b>	<i>Investment Court System</i>
<b>IED</b>	Inversión Extranjera Directa
<b>IG</b>	Indicaciones Geográficas
<b>IGP</b>	Indicaciones Geográficas Protegidas
<b>IPPC</b>	<i>International Plant Protection Convention</i>
<b>ISDS</b>	<i>Investor-State Dispute Settlement</i>
<b>ISO</b>	<i>International Organization for Standardization</i>
<b>ISPM</b>	<i>International Standards for Phytosanitary Measures</i>
<b>JAMA</b>	<i>Japan Automobile Manufacturers Association</i>
<b>JARPA II</b>	<i>Japan's research whaling program in the Antarctic II</i>
<b>JETRO</b>	<i>Japan-EU Economic Partnership Agreement</i>
<b>JEFTA</b>	<i>Japan External Trade Organization</i>
<b>JHMF</b>	<i>Japan Harbor Management Fund</i>
<b>JHTA</b>	<i>Japan Harbor Transportation Association</i>
<b>JIS</b>	<i>Japan Industrial Standards</i>

<b>MERCOSUR</b>	Mercado Común del Sur
<b>MOFA</b>	<i>Ministry of Foreign Affairs of Japan</i>
<b>MSF</b>	Medidas Sanitarias y Fitosanitarias
<b>NDCs</b>	<i>Nationally Determined Contributions</i>
<b>NIMF</b>	Normas Internacionales para Medidas Fitosanitarias
<b>OAC</b>	Comisión del Codex Alimentarius
<b>OACI</b>	Organización de Aviación Civil Internacional
<b>OCDE</b>	Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos
<b>OIEA</b>	Organización Internacional de la Energía Atómica
<b>OOII</b>	Organizaciones Internacionales
<b>OIT</b>	Organización Internacional del Trabajo
<b>OMC</b>	Organización Mundial del Comercio
<b>OMI</b>	Organización Marítima Internacional
<b>OMS</b>	Organización Mundial de la Salud
<b>ONGDS</b>	Organizaciones No Gubernamentales para el Desarrollo
<b>ONU</b>	Organización de las Naciones Unidas
<b>OSCE</b>	Organización para la Seguridad y la Cooperación en Europa
<b>OTAN</b>	Organización del Tratado del Atlántico Norte
<b>OTC</b>	Obstáculos Técnicos al Comercio
<b>PCC</b>	Política Comercial Común
<b>PDJ</b>	Partido Democrático de Japón
<b>PE</b>	Parlamento Europeo
<b>PESC</b>	Política Exterior y de Seguridad Común de la Unión Europea
<b>PDMA</b>	<i>Product Development and Management Association</i>



<b>PIB</b>	Producto Interior Bruto
<b>PLD</b>	Partido Liberal Democrático de Japón
<b>PYMES</b>	Pequeñas y medianas empresa
<b>RAEE</b>	Residuos de aparatos eléctricos y electrónicos
<b>RCEP</b>	<i>Regional Comprehensive Economic Partnership</i>
<b>RGPD</b>	Reglamento General de Protección de Datos
<b>SEAE</b>	Servicio Europeo de Acción Exterior
<b>SPA</b>	<i>Japan-EU Strategic Partnership Agreement</i>
<b>SPS</b>	<i>Sanitary and Phytosanitary Measures</i>
<b>TACSE</b>	Tratado de Cooperación y Amistad en el Sudeste Asiático
<b>TBT</b>	<i>Technical Barriers to Trade</i>
<b>TFUE</b>	Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea
<b>TIC</b>	Tecnologías de la información y la comunicación
<b>TIDM</b>	Tribunal Internacional del Derecho del Mar
<b>TJCE</b>	Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas
<b>TJUE</b>	Tribunal de Justicia de la Unión Europea
<b>TMI</b>	Tribunal Multilateral de Inversiones
<b>TTIP</b>	<i>Transatlantic Trade and Investment Partnership</i>
<b>TPP</b>	Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica
<b>TUE</b>	Tratado de la Unión Europea
<b>UE</b>	Unión Europea
<b>UIT</b>	Unión Internacional de Telecomunicaciones
<b>URSS</b>	Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas
<b>USJTA</b>	<i>United States-Japan Trade Agreement</i>
<b>WTO</b>	<i>World Trade Organization</i>

<b>WP.29</b>	Foro Mundial para la Armonización de la Reglamentación sobre
<b>ZEE</b>	Zona Económica Exclusiva
<b>ZLCAP</b>	Zonas de Libre Comercio Amplias y Profundas

## INTRODUCCIÓN

El 1 de febrero de 2019 tuvo lugar un hito histórico. No sólo para la historia de las relaciones entre la Unión Europea y Japón, sino para toda la sociedad internacional. La entrada en vigor del Acuerdo de Asociación Económica entre la Unión y Japón creaba la mayor área de libre comercio a nivel mundial. Dos potencias económicas, pero también normativas, que engloban casi un tercio del Producto Interior Bruto mundial, eliminaban barreras arancelarias y no arancelarias, en una firme apuesta por el libre comercio. Pero lo cierto es que el Acuerdo trasciende lo económico. Japón y la Unión Europea estaban lanzando un claro mensaje en defensa del multilateralismo, de la cooperación basada en unas normas y estándares comunes y, en definitiva, del Derecho internacional. Todo ello frente a los movimientos proteccionistas y unilateralistas del eterno aliado japonés: Estados Unidos. La contribución normativa del Acuerdo, además, excede los beneficios económicos, yendo, con sus disposiciones, mucho más allá de la regulación comercial. Este tratado incluye compromisos con el desarrollo sostenible, el cambio climático, la protección de los consumidores e, incluso, con los derechos laborales, siguiendo la estela de los acuerdos de libre comercio de “nueva generación” está celebrando en el marco de su estrategia comercial.

Por otro lado, el mismo día, el Acuerdo de Asociación Estratégica entre Japón, la Unión y sus Estados miembros, negociado de forma paralela al Acuerdo Económico, comenzó a aplicarse provisionalmente. Mientras las tensiones mundiales se acrecentaban, ambas potencias profundizaban en sus relaciones a través de un Acuerdo de carácter político y sectorial, que recoge más de cuarenta ámbitos en los que la Unión y Japón desean cooperar conjuntamente, desde la seguridad y la paz a la ciencia, la tecnología y la innovación. Todo ello basado en unos principios compartidos y unos valores comunes

como son la democracia, el Estado de Derecho, los derechos humanos y las libertades fundamentales. De este modo, la Unión Europea y Japón dan un paso hacia delante en sus relaciones como respuesta a los retos globales.

Ambos Acuerdos reflejan la voluntad de ambas potencias de cooperar de una forma más profunda y estructurada, tanto bilateral como multilateralmente, en el contexto de la gobernanza mundial. Japón y la UE fomentan, mediante su asociación, normas, principios y estándares compartidos, considerándose un claro ejemplo de poder normativo. En tiempos de inestabilidad en el orden mundial, han tratado de consolidar y profundizar sus relaciones, contribuyendo, al mismo tiempo, a la estabilización del sistema internacional. En conjunto, estos Acuerdos representan un paso significativo en la larga historia de relaciones Europa-Japón y se basan en el propio conocimiento mutuo adquirido a lo largo de años de contactos.

Esta tesis tiene como objetivo el estudio de estos Acuerdos, dentro de su contexto jurídico, pero también geopolítico. Pero para poder realizar un análisis de estos Acuerdos, ha sido necesario, previamente, analizar el origen y desarrollo de las relaciones entre estos dos actores pues, lógicamente, el contenido, alcance y repercusiones de estos acuerdos son deudores de la historia de las relaciones entre ellos, sus fortalezas y sus debilidades, sus lagunas, sus reiteraciones y, en fin, todo el bagaje que implican setenta años de historia en común entre la UE y Japón.

La metodología va a ser evidentemente, la jurídica-internacional, vamos a analizar dos tratados internacionales adoptados por dos sujetos de Derecho internacional, un Estado soberano y una Organización internacional, en este caso de integración. Este es un elemento que evidentemente va a influir no solo en las negociaciones de los Acuerdos sino también en su contenido, objetivos, alcance. También se van a tener en cuenta los elementos históricos (pues, como hemos señalado, esta es una relación ya larga y que implica una cierta “herencia” de la que se beneficiarán, a nuestro entender, los dos tratados) como complemento de los prioritarios, jurídico-internacionales.

Como resultado de este planteamiento, se presenta la siguiente estructura:

En el primer capítulo se analizará el procedimiento de celebración de acuerdos internacionales desde la perspectiva de la Unión Europea, pero también desde la perspectiva japonesa. El reconocimiento expreso de la personalidad jurídica internacional de la Unión Europea en el artículo 47 del Tratado de Lisboa reconoce su capacidad de

actuación como sujeto internacional a través de la celebración de acuerdos internacionales con terceros, si bien esta capacidad ya se encontraba latente en las Comunidades Europeas. Estudiaremos las novedades introducidas por el Tratado de Lisboa en el procedimiento de celebración de tratados internacionales (regulado en el artículo 218 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea), que ha aumentado el equilibrio interinstitucional. No obstante, los cambios introducidos por el Tratado de Lisboa no aclaran suficientemente las cuestiones relativas a los denominados acuerdos mixtos ni la llamada cuestión competencial. El Acuerdo de Asociación Económica entre la UE y Japón se enmarca en los acuerdos de libre comercio de “nueva generación”, en los que la Unión va más allá de lo económico y regular cuestiones más propias de la cooperación política, como la protección del medio ambiente o de los trabajadores. Su celebración, en concreto la del Acuerdo con Canadá y el Acuerdo con Singapur, se ha visto condicionada por un conflicto competencial sobre si este tipo de acuerdos eran competencia exclusiva de la UE o debían celebrarse como acuerdos mixtos, en los que se requiere la ratificación de todos los Estados miembros. El Tribunal de Justicia de la Unión Europea resolvió, a través de su Dictamen 2/15 que estos acuerdos son competencia exclusiva de la UE, si bien deben dejarse fuera de las negociaciones, por ser competencias mixtas, las inversiones no directas y la resolución de controversias entre el inversor y el Estado. Esta cuestión, así como sus implicaciones para el Acuerdo de Asociación Económica UE-Japón será analizada detenidamente. Analizaremos después, lógicamente el sistema de celebración de tratados en Japón, sistema muy similar al española (al ser Japón Estado parte en el Convenio de Viena sobre Derecho de los tratados, igual que nuestro país) pero con algunas particularidades que requieren análisis. Para presentar un panorama global de este sistema japonés de celebración de tratados hemos considerado necesario presentar a Japón como actor internacional, que se rige por el *rule of law*, entendiendo la relevancia del Derecho internacional dentro del ordenamiento jurídico japonés. El resultado de este primer capítulo nos permitirá distinguir con suficientes elementos de juicio las diferencias entre la Unión y Japón en el proceso de celebración de tratados internacionales, así como en su aplicación.

En el segundo capítulo enmarcaremos los Acuerdos de Asociación Económica y Estratégica como resultado histórico de las relaciones jurídicas UE-Japón y del propio contexto geopolítico. Desde los primeros encuentros jurídicos entre japoneses y europeos a través de los llamados “tratados desiguales” hasta la firma de la Declaración de la Haya

de 1991 y el Plan de Acción de 2001, como primeros textos relevantes en los que basar la cooperación política de ambos socios, observaremos una clara evolución. El establecimiento de un marco regularizado y estructurado de sus relaciones, basado en cumbres anuales de alto nivel y reuniones ministeriales, creó planes decenales con iniciativas basadas en los valores comunes de Japón y la Unión Europea. La paz, la libertad, la democracia, el Estado de Derecho o la promoción del desarrollo sostenible comenzaron a esbozar el potencial de ambos para alcanzar, en un futuro, acuerdos jurídicamente vinculantes con los que crear un marco institucional para cooperar en todos los ámbitos comunes. Los cambios que se han ido produciendo en las relaciones han evolucionado desde un interés meramente comercial a una visión mucho más estratégica como la actual. Estudiaremos el paso de una cooperación basada en declaraciones de contenido programático que recogían grandes objetivos ambiciosos con poca aplicación efectiva al inicio de las negociaciones de los Acuerdos objeto de esta tesis, indicarán un cambio de paradigma en las relaciones. Todo ello pasando por una etapa de firma de acuerdos concretos y sectoriales.

En la Cumbre UE-Japón se decidió llevar la relación entre la Unión y Japón a un nivel superior, iniciándose las negociaciones de los Acuerdos objeto de esta tesis. En el tercer capítulo se analizará el desarrollo de las negociaciones de los Acuerdos, desde las bien distintas perspectivas de la Unión y el país nipón. Previo al estudio de esos siete años de negociaciones, contextualizaremos el Acuerdo Económico en los ya mencionados acuerdos de “nueva generación” de la UE. Con el estancamiento de la OMC, foro internacional para los intercambios comerciales, los Estados interesados en el libre comercio han tratado de solventar el problema comercial con acuerdos bilaterales o regionales. La UE ha sido una clara promotora de esta tendencia en el libre comercio. En su estrategia “Europa Global” la Comisión apostaba por la celebración de acuerdos de libre comercio con Estados con potencial de mercado y altos niveles de protección respecto de la Unión, y con la Comunicación “Comercio para todos” priorizaba las negociaciones con Estados como Canadá, Japón o Estados Unidos. Éste último ha tenido una gran relevancia en el éxito final de las negociaciones. Cuando la Administración Trump decidió paralizar las negociaciones de la Asociación Transatlántica para el Comercio y la Inversión con la UE y abandonó el Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica, del que formaba parte Japón, la Unión y su socio nipón decidieron que debían avanzar, definitivamente, en su relación. La firma de los Acuerdos de Asociación

Económica y Estratégica enviaba un claro mensaje de rechazo al proteccionismo y al unilateralismo. Japón y la Unión Europea apoyaban el libre comercio, pero regido por altos estándares y normas internacionales, y en unos claros valores y principios compartidos. De este modo, ambos se erigían como líderes para estabilizar el orden internacional pues Japón y la Unión, como veremos, no son únicamente destacadas potencias económicas, sino también normativas.

Por último, en el cuarto capítulo se lleva a cabo un análisis de ambos Acuerdos, desde un punto de vista jurídico. En el caso del Acuerdo Económico, se estudiará la importante eliminación y reducción arancelaria para productos especialmente relevantes para las partes, como es el sector agrícola para Japón y el sector automovilístico para la Unión. En algunos casos esta eliminación o reducción se ha efectuado de manera inmediata a la entrada en vigor, en otros se han establecido períodos transitorios, tratando de proteger los sectores económicos más sensibles de las Partes. También la importante reducción o eliminación de barreras no arancelarias, las cuales, tradicionalmente, habían dificultado la entrada de las empresas europeas al mercado japonés. Además, el Acuerdo hace referencia a multitud de ámbitos de interés comercial para las partes (derechos de propiedad intelectual, indicaciones geográficas, normas y procedimientos de origen, contratación pública, liberalización de servicios e inversiones, comercio electrónico...) pero también a cuestiones que trascienden lo económico, como el desarrollo sostenible, las normas laborales o la protección medioambiental. Además, el Acuerdo establece un compromiso firme entre las Partes para la cooperación en los foros internacionales. El balance de resultados económicos, pero también de implementación, durante los tres primeros años de vigencia y los objetivos a corto y largo plazo finalizarán el análisis del tratado comercial UE-Japón.

Por otro lado, en cuanto al Acuerdo Estratégico, aún en aplicación provisional, estudiando su contenido debe analizarse si verdaderamente se ha creado un marco jurídico vinculante para regular e institucionalizar, definitivamente, la cooperación UE-Japón. Como veremos, el tratado abarca más de cuarenta ámbitos, desde el cambio climático hasta la ciberseguridad, sin dejar claro, en sus disposiciones, unas líneas de acción. Además, se estudiará el contexto de las relaciones de cooperación política de la UE y Japón, centrándolo, esencialmente en la visión *Free and Open Indo-Pacific* de este último, como estrategia para fortalecerse en el exterior a través de una red de asociaciones estratégicas. Esta misma visión es compartida por la UE, tal y como se dedujo de la última

Cumbre de UE-Japón, donde se declaró, por parte de ambos, la firme defensa del orden internacional basado en normas de la Unión y de Japón. También defendieron el refuerzo de las instituciones multilaterales, asumiendo el liderazgo para responder a los desafíos mundiales acelerando la aplicación de la Agenda 2030 o el Acuerdo de París.

En definitiva, esta tesis pretende hacer un análisis pormenorizado de los Acuerdos Económico y Estratégico de la Unión y Japón, como colofón al estudio de las relaciones Unión Europea-Japón y de los procedimientos de celebración de tratados internacionales en ambas potencias, todo ello contextualizado en un entorno internacional cambiante y en la propia evolución de las partes.



# CAPÍTULO 1

## LA CELEBRACIÓN DE TRATADOS INTERNACIONALES EN LA UNIÓN EUROPEA Y LA CELEBRACIÓN DE TRATADOS INTERNACIONALES EN JAPÓN

### I. COMENTARIOS INICIALES

Los trascendentales Acuerdos de Asociación Económica (EPA, *Economic Partnership Agreement*)<sup>1</sup> y de Asociación Estratégica (SPA, *Strategic Partnership Agreement*)<sup>2</sup> celebrados entre la Unión Europea (UE) y Japón han sido fruto del gran impacto de los cambios de fondo en el orden internacional de los últimos años que, junto con la proliferación de acuerdos de libre comercio y la incertidumbre sobre el papel que Estados Unidos pretende jugar en el nuevo tablero económico internacional, han empujado definitivamente a ambas partes a dar un paso al frente en sus relaciones, como bien apunta Delage<sup>3</sup>. Pero no se debe dejar a un lado que, si bien las circunstancias en el

---

<sup>1</sup> DECISIÓN (UE) 2018/1907 DEL CONSEJO de 20 de diciembre de 2018 relativa a la celebración del Acuerdo entre la Unión Europea y Japón relativo a una Asociación Económica, DO L 330 de 27.12.2018, pp. 1-899.

<sup>2</sup> DECISIÓN (UE) 2018/1197 DEL CONSEJO de 26 de junio de 2018 relativa a la firma, en nombre de la Unión Europea, y a la aplicación provisional del Acuerdo de Asociación Estratégica entre la Unión Europea y sus Estados miembros, por una parte, y Japón, por otra, DO L 216 de 24.8.2018, pp. 1-22.

<sup>3</sup> Tal y como analiza el autor (vid.: DELAGE CARRETERO, F. (2020), “Las relaciones de la Unión Europea con Japón”, en MAILLO GONZÁLEZ-ORÚS, J. y BECERRIL ATIENZA, B. (Coords.), *Tratado de Derecho y Políticas de la Unión Europea (Tomo X). Las relaciones de la Unión Europea con áreas regionales y terceros Estados*, Aranzadi, pp. 555-589):

“Además de la irrupción de nuevos actores y de la crisis financiera global, el referéndum a favor del abandono de la UE en Reino Unido y la victoria de Donald Trump en las elecciones

panorama mundial han contribuido a la aceleración en la efectiva celebración de los mismos, estos son el resultado, esencial e indiscutiblemente, de una larga trayectoria de cooperación y entendimiento entre ambos socios, del “poso” que han ido dejando todas las colaboraciones que la Unión Europea y Japón han ido observando en múltiples áreas a lo largo de décadas.

No cabe duda de que el multilateralismo se presenta, tanto para el país nipón como para sus socios europeos, como la principal vía para hacer frente a problemas de carácter global. Tras la toma de posesión del presidente Trump en 2017, Japón y la UE hicieron hincapié en su preocupación por mantener el orden comercial liberal, así como el multilateralismo. De hecho, la firma del EPA y del SPA envió una señal clara al resto de la sociedad internacional de que la cooperación, y no el proteccionismo, es la forma en la que ambos socios van a abordar los desafíos mundiales. Las políticas proteccionistas de Trump fueron un estímulo sin parangón para dar un impulso a las negociaciones de los dos acuerdos, pues las dos partes sintieron los riesgos que este giro aislacionista por parte de Estados Unidos (EE. UU.) podía entrañar, por lo que ambos expresaron su rotunda oposición a las barreras comerciales y colaboraron para apoyar el libre comercio mundial. Más aún, en el caso del Acuerdo Comercial, se puede decir que se basa, en gran medida, en el régimen de la Organización Mundial del Comercio (OMC) y que el propio tratado subraya explícitamente su valor como “reafirmación del sistema de comercio internacional basado en normas” a la luz de los movimientos estadounidenses, tal y como afirma Suzuki<sup>4</sup>. Para Meunier y Nicolaidis<sup>5</sup> ambas potencias encontraron ya en la mitad de la década de 2010 una solución “híbrida” a sus intercambios comerciales, en la que compaginaban tratados bilaterales con los valores internacionales impulsados por la normativa del sistema de la OMC, por lo que podemos afirmar que el librecambismo entre la UE y Japón, así como, por supuesto, la cooperación, ya estaban presentes en las relaciones mucho antes, si bien se han visto impulsados por la coyuntura internacional.

---

presidenciales norteamericanas de 2016 convirtieron la oportunidad en un imperativo para Europa y Japón. Bastó de hecho la retirada de Estados Unidos del Acuerdo Transpacífico (TPP) en enero de 2017, para que, unos meses más tarde, Bruselas y Tokio anunciaran la conclusión de los acuerdos de Asociación Económica (*Economic Partnership Agreement*, EPA) y de Asociación Estratégica (*Strategic Partnership Agreement*, SPA) que negociaban desde hacía cuatro años”.

<sup>4</sup> Vid.: SUZUKI, H. (2017), “The New Politics of Trade: EU-Japan”, *Journal of European Integration*, Volume 39 (7): Writing the Rules of 21st Century Trade: The EU and the New Trade Bilateralism, p. 877.

<sup>5</sup> Vid.: MEUNIER, S. y NICOLAIDIS, K. (2011), “The European Union as a Trade Power”, en HILL, C., y SMITH, M. (Eds.), *The International Relations of the European Union*, Oxford University Press, p. 287.

Los tratados internacionales constituyen una de las fuentes materiales del Derecho Internacional Público<sup>6</sup> y pueden ser definidos como los acuerdos celebrados por escrito entre Estados o entre Organizaciones Internacionales (o entre Estados y Organizaciones Internacionales entre sí), regidos por el Derecho Internacional, que consten en un instrumento único o en dos o más instrumentos conexos y cualquiera que sea su denominación particular. Además, este compromiso debe tener fuerza vinculante. Esta noción coincide con la que recogen el artículo 2 de las dos Convenciones de Viena sobre el Derecho de los Tratados<sup>7</sup>. Respecto a la obligatoriedad de estos, se desprende del

---

<sup>6</sup> Así lo establece el artículo 38 del Estatuto de la Corte Internacional de Justicia en su apartado 1: “La Corte, cuya función es decidir conforme al derecho internacional las controversias que le sean sometidas, deberá aplicar: a. las convenciones internacionales, sean generales o particulares, que establecen reglas expresamente reconocidas por los Estados litigantes (...)”. En relación a los tratados internacionales: CORTEN, O. y KLEIN, P. (2006) (Dir.), *Les Conventions de Vienne sur le droit des traités. Commentaire article per article*, Bruylant; KLABBERS, J. (1996), *The concept of Treaty in International Law*, Kluwer Law International; REUTER, P. y CAHIER, Ph. (1995), *Introduction au droit des traités*, P.U.F.; BARBERIS, J. (1984), “Le concept de traité international et ses limites”, *Annuaire Français de Droit International*, Vol. 30, pp. 239-270; PÉREZ VERA, E. (1973), “Los problemas de interpretación en el Convenio de Viena sobre el derecho de los tratados”, *Anuario de estudios sociales y jurídicos*, N° 2, pp. 75-120.

<sup>7</sup> Nos referimos a la Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados, de 23 de mayo de 1969, aplicable a los tratados entre Estados, y a la Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados entre Estados y Organizaciones internacionales o entre Organizaciones internacionales, de 21 de marzo de 1986. La Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados de 23 de mayo de 1969, codifica con vocación universal las cuestiones esenciales del proceso de celebración y entrada en vigor de los tratados internacionales celebrados entre Estados, así como su observancia, aplicación e interpretación. Si bien no abarca la regulación de cuestiones como la sucesión de Estados en materia de tratados o la responsabilidad derivada del incumplimiento, puede seguir considerándose como ‘el Tratado de los tratados’ y el reflejo del Derecho consuetudinario en la materia. La Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados de 21 de marzo de 1986, que aún no ha entrado en vigor, completa el ámbito de aplicación material de la Convención de 1969 y regula los tratados entre uno o varios Estados y una o varias organizaciones internacionales, así como los tratados celebrados entre organizaciones internacionales. Los actuales 27 Estados miembros de la UE, así como Japón, han firmado y ratificado la Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados de 1969 (véanse las fechas de ratificación o adhesión de cada uno de ellos en la colección de tratados de Naciones Unidas <https://treaties.un.org/Pages/showDetails.aspx?objid=080000028003902f&clang=en>), aunque solo parte de ellos han ratificado o se han adherido a la Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados entre Estados y Organizaciones internacionales o entre Organizaciones internacionales de 1986 (véase <https://treaties.un.org/Pages/showDetails.aspx?objid=080000028004bfbd&clang=en>). Eslovenia, Finlandia, Francia, Irlanda, Letonia, Lituania, Luxemburgo, Polonia, Portugal y Rumanía son los Estados miembros de la Organización no signatarios de esta Convención. La Convención de 1986 no ha entrado todavía en vigor. Debía ser ratificada por 35 Estados y, hasta el momento, solo 32 países la han ratificado (las Organizaciones internacionales no se tienen en cuenta a este respecto). Esta Convención fue fruto del proceso de codificación del Derecho de los tratados celebrados entre Estados y Organizaciones internacionales o entre las propias Organizaciones internacionales. La codificación estuvo marcada por la aspiración de las Organizaciones, que deseaban que se les aplicase el mismo régimen que a los Estados en materia de tratados, pero, al mismo tiempo, con normas que se adaptasen a sus necesidades y que no les limitasen en su producción jurídica futura. En realidad, que el propio devenir de su actividad marcara el alcance de esta normativa de forma progresiva. La CEE participó activamente en las negociaciones y formuló observaciones, sin embargo, la Unión Europea no ha firmado el tratado, ni ha manifestado su consentimiento en obligarse. Su participación en el debate del proyecto tenía como objetivo evitar que la Conferencia se convirtiera en fuente de normas en la práctica y que estas se utilizasen en su contra. También fue una oportunidad para que, tanto los Estados como las Organizaciones, conocieran sus normas y

artículo 29 de ambas Convenciones<sup>8</sup>. Aunque se pueda acudir a la normativa internacional para abordar el estudio general del procedimiento de celebración de acuerdos internacionales<sup>9</sup>, se debe tener en consideración que cada sujeto internacional (sea Estado, sea Organización Internacional) posee un procedimiento de conclusión con características particulares en el plano interno. Así las cosas, parece importante conocer cuál es el proceso de celebración de tratados tanto en el plano japonés como en el de la Unión Europea, es decir, cuáles son las principales peculiaridades que contemplan cada uno de los procedimientos de conclusión de tratados internacionales en Japón y en la Unión Europea.

Tras abordar el procedimiento de celebración de acuerdos internacionales en la Unión Europea (primer epígrafe del presente capítulo), con todas sus peculiaridades, se estudiará cómo se lleva a cabo este mismo proceso en Japón (segundo epígrafe de este mismo capítulo), dando unas breves pinceladas sobre algunas actuaciones de relevancia del país asiático en el marco del Derecho Internacional.

---

prácticas en el ámbito internacional y demostrar su status. A pesar de no haber firmado ni manifestado su consentimiento, el TJUE reconoce el carácter consuetudinario de varias de las normas recogidas en las Convenciones de 1969 y 1986. Encontramos muchas más referencias en su jurisprudencia a la Convención de 1969 que a la de 1986 y, además, jamás se aplican estas normas consuetudinarias a los Tratados constitutivos de la Unión Europea, pues se considera el Derecho originario un ordenamiento jurídico autónomo, lo que produce una dicotomía en la aplicación del Derecho de los tratados en el ámbito de la UE. Vid.: ANDRÉS SAENZ DE SANTA MARÍA, P. (2016), “La Unión Europea y el Derecho de los Tratados: una relación compleja”, *Revista Española de Derecho Internacional*, Vol. 68/2, pp. 51-102.

<sup>8</sup> El artículo 29 de la Convención de Viena de 1969 hace referencia al “Ámbito territorial de los tratados”: “Un tratado será obligatorio para cada una de las partes por lo que respecta a la totalidad de su territorio, salvo que una intención diferente se desprenda de él o conste de otro modo”. Del mismo modo, el artículo 29 de la Convención de Viena de 1986 también se refiere al “Ámbito territorial de los tratados”, con una disposición prácticamente idéntica: “Un tratado entre uno o varios Estados y una o varias organizaciones internacionales será obligatorio para cada uno de los Estados parte por lo que respecta a la totalidad de su territorio, salvo que una intención diferente se desprenda de él o conste de otro modo”.

<sup>9</sup> Vid.: CORTEN, O. y KLEIN, P. (2011) (Eds.), *The Vienna Conventions on the Law of Treaties. A Commentary, Vol.I*, Oxford University Press.

## II. LA CELEBRACIÓN DE TRATADOS INTERNACIONALES EN LA UNIÓN EUROPEA

En palabras del propio Tribunal de Justicia en su Dictamen 1/75, de 11 de noviembre de 1975<sup>10</sup>, para la Unión Europea un tratado internacional es “todo compromiso adoptado por sujetos de Derecho internacional que tenga fuerza vinculante, cualquiera que sea su calificación”, definición que encaja a la perfección con las antes mencionadas descripciones de “tratado internacional” que efectúa el artículo 2 de ambas Convenciones de Viena sobre Derecho de los Tratados. Esta concepción de los acuerdos internacionales supone que la Unión no restringe este concepto a aquellos tratados escritos o verbales vinculantes con terceros sujetos de Derecho internacional, sino que es posible que la mencionada definición incluya los actos unilaterales de la Unión<sup>11</sup>.

---

<sup>10</sup> Dictamen del Tribunal de Justicia, de 11 de noviembre de 1975, sobre el proyecto de acuerdo sobre una norma para los gastos locales de la OCDE, Rec. 1975, p.1355, EU:C:1975:145 (Véase versión en español <http://curia.europa.eu/juris/showPdf.jsf?text=&docid=104482&pageIndex=0&doclang=ES&mode=lst&dir=&occ=first&part=1&cid=131389>).

<sup>11</sup> Sobre los actos unilaterales de la UE: DE PIETRI, D. (2015), “La doctrina de los actos unilaterales pasa inadvertida: Comentario a la sentencia de la Gran Sala del Tribunal de Justicia de 26 de noviembre de 2014, asuntos acumulados C-103/2012 y C-165/2012, Parlamento Europeo y Comisión/Consejo”, *La Ley*, núm. 24, pp. 22-32. Dicho comentario hace referencia a la sentencia que califica como acuerdo internacional la Declaración dirigida a la República Bolivariana de Venezuela sobre la concesión de posibilidades de pesca en aguas de la Unión a los buques pesqueros que enarbolan el pabellón de la República Bolivariana de Venezuela en la zona económica exclusiva de la Guayana francesa (DO 2012, L 6, p.8). Tanto el PE como la Comisión interpusieron recurso de anulación contra el Consejo, en relación con la adopción de dicha Decisión. En sus demandas ambos consideraban que la base jurídica usada para promulgarla era errónea y, por ello, solicitaban la anulación de esta. Adoptando la Decisión 2012/19/UE, el Consejo buscaba regular el acceso de los buques que enarbolasen pabellón de Venezuela en la zona económica exclusiva (ZEE) de un Estado miembro (Francia, a quien corresponden las costas de la Guayana francesa), evitando la negociación y celebración de un acuerdo internacional. Se consideró que, a través de una declaración unilateral, se daba una respuesta rápida a una necesidad con no demasiado impacto para la pesca de la UE (si bien los desembarcos de los buques pesqueros venezolanos tienen importancia económica y social para la región y llevan décadas de actividad en la zona), evitando las dilaciones de un tratado internacional, y cumpliendo las mismas funciones que un acuerdo de pesca, pues generaba derechos y obligaciones internacionales para ambas partes. El problema reside en que, para que un tercer Estado sea autorizado a pescar en aguas de la Unión, debe haber un acuerdo internacional de pesca entre ambas partes, conforme al Reglamento (CE) núm.1006/2008 del Consejo. En este caso, el Consejo ha utilizado como base jurídica para adoptar la Decisión el artículo 43.3 TFUE en relación con el artículo 218.6.b TFUE. Por otro lado, Parlamento y Comisión defendían que la Decisión debería haberse adoptado conforme al artículo 43.2 TFUE en relación con el artículo 218.6.a.v TFUE, puesto que era equivalente a un tratado internacional relativo al acceso a las aguas de la UE por parte de un tercer Estado y necesitaba ser aprobado por el PE. El TJUE estimó que el objeto de la declaración no era “la fijación y reparto de las posibilidades de pesca” (en el sentido del artículo 43.3 TFUE), sino ofrecer a Venezuela la posibilidad de explotar la ZEE de la Guayana francesa en las condiciones fijadas por la UE, esto supone que el Tribunal interpreta el acto como un acuerdo internacional, reforzando su interpretación amplia de los mismos. No obstante, el Tribunal de Luxemburgo decidió anular la Decisión al considerar que el acto debía haber tomado como base jurídica el artículo 43.2 TFUE en relación con el artículo 218.6.a.v TFUE. La calificación del acto como tratado internacional, impide que el TJUE se pronuncie sobre la capacidad de la UE para emitir actos internacionales que le

Merece la pena hacer mención en este momento al hecho de que, en el ámbito de la UE, el uso de la terminología propia del Derecho de los tratados presenta singularidades. Autores como González Alonso y Andrés Sáenz de Santa María<sup>12</sup> han recordado que la expresión “tratado” en el marco comunitario está destinada a los Tratados constitutivos, es decir, al Derecho originario, mientras que los demás textos convencionales con terceros Estados u otras Organizaciones internacionales reciben la denominación de “acuerdo”. Observamos que esta distinción terminológica se hace especialmente patente en las versiones inglesas de los textos, así como en la doctrina científica y bibliografía disponible en este idioma. En el caso de las traducciones al español, si bien observamos que en los textos publicados en el Boletín Oficial del Estado (BOE) o en el Diario Oficial de la Unión Europea (DOUE) en su versión en castellano se respeta esta distinción, la doctrina científica, así como otros recursos bibliográficos, utilizan indistintamente “tratado” y “acuerdo” en el caso de los textos convencionales entre la UE y terceros sujetos, como es el caso de esta propia investigación. A pesar de ello, entendemos que, en el caso del Derecho de la Unión, siempre existirá una preferencia en el uso del término “tratado” para referirnos al Derecho originario y una preferencia en el uso de “acuerdo” para los textos convencionales con terceros, aunque no exista un específico significado legal que los distinga, sino que, más bien, se trata de un uso que intenta evitar la confusión en el ámbito interno. Así mismo lo afirma Wessel:

*“The use of term ‘international agreement’ rather than ‘treaty’ therefore has no specific legal meaning, but at least it prevents confusion as in EU law the term ‘treaties’ is reserved for the TEU and the TFEU as well as for the accession Treaties. In other words, for primary EU law”.*<sup>13</sup>

---

vinculen internacionalmente. En cuanto a la interpretación realizada por la abogada general Sharpston, se aleja de esta noción amplia de acuerdo internacional del TJUE y considera que la UE puede emitir una declaración unilateral vinculante, pues su personalidad jurídica internacional se lo permite, si bien respecto a esta Decisión, podría ser una declaración unilateral vinculante para la UE o una declaración que produciría efectos jurídicos únicamente tras su posterior aceptación por parte de Venezuela y, en este caso, el tercer Estado no había aceptado obligarse como un acuerdo celebrado entre ambos (Vid.: OANTA, G.A. (2016), “Tres sentencias claves para la delimitación del contorno jurídico de las competencias convencionales de la Unión Europea en el ámbito pesquero”, *Revista de Derecho Comunitario Europeo*, 53, pp.201-23).

<sup>12</sup> Vid.: GONZÁLEZ ALONSO, L.N. (2015), “Disposición adicional segunda. Régimen de la acción exterior de la Unión Europea” en ANDRÉS SÁENZ DE SANTA MARÍA, P., DÍEZ-HOCHLEITNER, J. y MARTÍN Y PÉREZ DE NANCLARES, J. (Dir.), *Comentarios a la Ley de Tratados y otros Acuerdos Internacionales*, Cizur Menor, Civitas Thomson Reuters, p. 959; ANDRÉS SAENZ DE SANTA MARÍA, P. (2016), “La Unión Europea y el Derecho de los Tratados: una relación compleja”, *Revista Española de Derecho Internacional*, Vol. 68/2, p. 55.

<sup>13</sup> WESSEL, R.A. (2013), *Close Encounters of the Third Kind. The Interface between the EU and International Law after the Treaty of Lisbon*, Sieps, p.38.

En cuanto a la subjetividad internacional de la Unión Europea, imprescindible para la celebración de acuerdos internacionales, ésta se manifiesta inequívocamente a través del reconocimiento expreso de su personalidad jurídica internacional en el artículo 47 del Tratado de Lisboa<sup>14</sup>. Con anterioridad a la firma de este tratado constitutivo, la extinta Comunidad Europea ya actuaba como sujeto internacional a través de la celebración de acuerdos internacionales con terceros<sup>15</sup>, pues la personalidad jurídica internacional de la Organización estaba recogida ya en el artículo 210 del Tratado de Roma de 1957, constitutivo de la Comunidad Económica Europea, cuyo texto es el mismo que el del vigente artículo 47 TUE. Como consecuencia, Tanto las Comunidades Europeas como la propia Unión Europea son, inequívocamente, sujetos de Derecho internacional<sup>16</sup>.

Para comenzar con el estudio del procedimiento de celebración de tratados con terceros por parte de la Unión Europea se debe aclarar que ésta, al ser una organización internacional, no está en posesión de una competencia general para celebrar acuerdos sobre cualquier materia, como sí ocurre con los Estados. La capacidad de una organización internacional para celebrar tratados se rige por las reglas de dicha

---

<sup>14</sup> TRATADO DE LISBOA por el que se modifican el Tratado de la Unión Europea y el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea (2007/C 306/01) DO C 306 de 17.12.2007, pp.1-271, que entró en vigor el 1 de diciembre de 2009. En su artículo 47, incluido en el Título VI (Disposiciones Finales) se dispone: “La Unión tiene personalidad jurídica”.

<sup>15</sup> La personalidad jurídica internacional de la Organización ya estaba recogida en el artículo 210 del Tratado de Roma de 1957, constitutivo de la Comunidad Económica Europea, que tiene el mismo contenido que el actualmente vigente artículo 47 del Tratado de la Unión Europea citado en el texto. Es decir, las Comunidades Europeas no actuaban “por su cuenta y riesgo” firmando tratados internacionales. Tanto las previas Comunidades como la actual Unión son sujetos de Derecho internacional.

<sup>16</sup> Cabe citar algunas obras en relación al Derecho internacional, el Derecho de los tratados y el Derecho comunitario: ODERMATT, J. (2015), “The Use of International Treaty Law by the Court of Justice of the European Union”, *Cambridge Yearbook of European Legal Studies*, núm. 17, pp. 121-144; CANNIZZARO, E., PALCHETTI, P. y WESSEL, R.A. (2012) (Eds.), *International Law as Law of the European Union*, Martinus Nijhoff; MARTÍNEZ CAPDEVILLA, C. (2009), *Los Acuerdos Internacionales de la Unión Europea en el tercer pilar*, Cizur Menor, Thomson, Civitas; PASCUAL VIVES, F.J. (2009), *El Derecho de los Tratados en la jurisprudencia comunitaria*, Tirant lo Blanch; CREMONA, M. (2008) (Ed.), *Developments in EU External Relations Law: Collected Courses of the Academy of European Law*, Oxford University Press; CREMONA, M. y DE WITTE, B. (2008) (Eds.), *EU Foreign Relations Law: Constitutional Fundamentals*, Hart Publishing; DASHWOOD, A. y MARESCEAU, M. (2008) (Eds.), *Law and Practice of EU External Relations: Salient Features of a Changing Landscape*, Cambridge University Press; WOUTERS, J., NOLLKAEMPER, A. y DE WET, E. (2008) (Eds.), *The Europeanisation of International Law: the Status of International Law in the EU and its Member States*, T.C.M., Asser Press; VERVEY, D.R. (2004), *The European Community the European Union and the International Law of Treaties. A Comparative Legal Analysis of the Community and Union’s External Treaty-Making Practice*, T.M.C., Asser Press y DíEZ-HOCHLEITNER, J. (1998), *La posición del Derecho Internacional en el Ordenamiento Comunitario*, McGraw-Hill.

organización<sup>17</sup>, por ello, la Unión solo puede actuar en la medida en que sus tratados constitutivos se lo permitan<sup>18</sup>. De cualquier modo, la capacidad de la Unión Europea de vincularse a través de acuerdos con terceros sujetos<sup>19</sup> es notablemente superior a la de cualquier otra organización internacional, debido a su alto grado de integración<sup>20</sup>, además, se va a observar cierta complejidad en su estudio debido a una serie de cuestiones que todavía presentan dudas incluso para la propia doctrina científica<sup>21</sup>. Ésta misma afirma que la celebración de tratados internacionales con terceros sujetos internacionales se rige por el principio de atribución y, por otro lado, por el carácter funcional de las competencias. Respecto a éstas últimas, se debe reconocer que el propio Tratado de la

---

<sup>17</sup> El artículo 6 de la Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados entre Estados y Organizaciones Internacionales o entre Organizaciones Internacionales de 21 de marzo de 1986 así lo dispone.

<sup>18</sup> El artículo 2.1.j de la Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados entre Estados y Organizaciones Internacionales o entre Organizaciones Internacionales de 21 de marzo de 1986 determina que se entiende por “reglas de la organización” los instrumentos constitutivos de la organización, sus decisiones y resoluciones adoptadas de conformidad con éstos y su práctica establecida. En el caso de la Unión Europea se consideran reglas de la organización fundamentalmente a los Tratados constitutivos, Derecho primario de la Organización, así como el Derecho Derivado.

<sup>19</sup> El artículo 216 TFUE establece la capacidad general de la UE para celebrar acuerdos internacionales:

“1. La Unión podrá celebrar un acuerdo con uno o varios terceros países u organizaciones internacionales cuando así lo prevean los Tratados o cuando la celebración de un acuerdo bien sea necesaria para alcanzar, en el contexto de las políticas de la Unión, alguno de los objetivos establecidos en los Tratados, bien esté prevista en un acto jurídicamente vinculante de la Unión, o bien pueda afectar a normas comunes o alterar el alcance de las mismas.

2. Los acuerdos celebrados por la Unión vincularán a las instituciones de la Unión y a los Estados miembros”.

Otros preceptos del TFUE y del TUE se refieren a distintos acuerdos de carácter específico que puede concluir la Unión, por ejemplo, el artículo 8 TUE hace referencia a los acuerdos de vecindad, el artículo 37 TUE, recoge la competencia de la Unión para concluir acuerdos internacionales en el ámbito de la política exterior y de seguridad común (PESC), el artículo 186 del TFUE atribuye competencia a la UE para la cooperación en materia de investigación, desarrollo tecnológico y demostración, el artículo 191 de ese mismo cuerpo legal hace referencia a la competencia para la celebración de tratados con terceros en materia de medio ambiente, mientras que el artículo 207 TFUE dispone sobre la competencia en relación con el comercio internacional, el artículo 209 TFUE sobre cooperación al desarrollo, el artículo 212 TFUE sobre cooperación económica, financiera y técnica o el artículo 217 del mismo tratado constitutivo, que hace referencia a la asociación con terceros sujetos internacionales

<sup>20</sup> En el mismo sentido la doctrina asevera que “en su seno no sólo existe una limitación de poderes estatales sino también una transferencia de competencias soberanas de sus Estados miembros, la cual se ejerce mancomunadamente” (CIENFUEGOS MATEO, M. (2017), *Los procedimientos de celebración de acuerdos internacionales por la Unión Europea tras el Tratado de Lisboa*, JMB Bosch Editor, p.19).

<sup>21</sup> Algunas de estas cuestiones hacen referencia a las competencias de la Unión para celebrar tratados internacionales con terceros, a los diversos procedimientos de celebración o los diversos tipos de acuerdos existentes, entre otras. El Tratado de Lisboa trata de sistematizar la capacidad de la Unión para la conclusión de acuerdos en el título V de la Quinta Parte (“Tratados Internacionales”), sin embargo, como bien afirman Mangas y Liñán (2016), esta suerte de agrupación no logra acabar con “la ausencia de sistemática que caracteriza a la regulación que prevé el Tratado en este ámbito” y no aporta “una visión global, ni siquiera absolutamente real, del alcance y contenido de la capacidad convencional de la Unión”. Vid.: MANGAS MARTÍN, A. y LIÑÁN NOGUERAS, D.J. (2016), *Instituciones y Derecho de la Unión Europea*, Tecnos, p. 563.



Unión Europea (TUE), así como el Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea (TFUE), recogen numerosos artículos en los que se atribuyen, expresamente, determinadas competencias a la Unión Europea para la celebración de acuerdos internacionales. La mencionada capacidad “superior” de la Unión, en relación con cualquier otra Organización Internacional, para vincularse a través de tratados internacionales con terceros sujetos internacionales, viene determinada por su mayor integración, reflejada en los límites a los poderes estatales, que han cedido parte del ejercicio de su soberanía a través de la transferencia del ejercicio de sus competencias soberanas. Es interesante recalcar que determinados autores afirman que en la Unión Europea esa “limitación” de los poderes del Estado ha sido, más bien, sustituida por una “transferencia” de poderes, que permiten llevar a cabo su función más intensa de unificación<sup>22</sup>. En nuestra opinión, efectivamente, sí que es un límite a los poderes de los Estados miembros de la Unión Europea y a su soberanía, se trata de una suerte de “cesión” o de “transmisión” de parte de la soberanía de éstos a la propia Organización, con el objeto de ejercer determinadas competencias de una manera conjunta, integrando los intereses de todos los Estados que forman parte de ella, reforzando la cohesión entre estos y trabajando de manera conjunta en el propio alcance de los objetivos de la Unión.

Además de las competencias expresas que se encuentran dispersas en el TUE, así como en el TFUE, se debe hacer mención a las competencias subsidiarias. El artículo 352 del TFUE la también llamada “cláusula de flexibilidad” o “cláusula de imprevisión”, autoriza a la Unión a adoptar un acto necesario para lograr los objetivos previstos por los tratados constitutivos cuando las disposiciones expresas del propio Derecho originario no hayan previsto los medios de acción para alcanzar mencionados objetivos<sup>23</sup>. Esta

---

<sup>22</sup> Vid.: MANGAS MARTÍN, A. y LIÑÁN NOGUERAS, D.J. (2016), *Instituciones y Derecho de la Unión Europea*, Madrid: Tecnos, p. 539, donde ha sido afirmado que en la UE “la limitación de poderes” de los Estados propia de una organización de cooperación que cumple la función de coordinación de sus intereses ha sido sustituida por una “transferencia de poderes” para llevar a cabo una unificación más intensa.

<sup>23</sup> El artículo 352 TFUE solo puede aplicarse como base jurídica para la adopción de un acto no previsto pero necesario para el alcance de los objetivos de la Unión si se cumplen las siguientes condiciones: la acción debe resultar necesaria para lograr uno de los objetivos de la Unión (en el marco de las políticas definidas por los tratados, a excepción de la PESC), además, ninguna de las disposiciones de los Tratados constitutivos debe prever acciones para lograr ese objetivos concreto y, por último, la acción no debe conducir a ampliar las competencias de la Unión más allá de lo ya previsto por los propios Tratados. Desde los inicios de las Comunidades Europeas se consideró que el sistema comunitario debía atribuir competencias concretas y expresas y para objetivos específicos para ejercer un control sobre la cesión del ejercicio de la soberanía. Sin embargo, también se tuvo en cuenta que un sistema competencial excesivamente rígido podría no ser eficaz si se presentaban problemas imprevistos que exigían una rápida respuesta. Lo importante era que se hubiese asignado un objetivo a las Comunidades, aunque no se tuviese competencia. La antigua cláusula de flexibilidad (que se encontraba en el antiguo artículo 235 del Tratado

cláusula, incluida desde los orígenes del proceso de integración, reconoce el hecho, indiscutible, de la imposibilidad de prever todos los posibles escenarios que se pueden ir observando en el devenir de la Organización, permitiendo actuar en áreas en las que no se ha otorgado, expresamente, competencia a la Unión, pero que se precisan para el cumplimiento de los objetivos de los tratados originarios.

El Título V de la Quinta Parte del TFUE, “*Acuerdos Internacionales*”, agrupa disposiciones en relación con la capacidad de la Unión Europea para celebrar tratados internacionales con terceros sujetos (disposiciones dispersas en anteriores tratados), sin embargo, como veremos más adelante, este novedoso agrupamiento tampoco consigue sistematizar la regulación de este ámbito, ni la capacidad de la Unión para la creación de normas convencionales en relación con terceros<sup>24</sup>.

El procedimiento para la celebración de tratados internacionales se regula en el artículo 218 del TFUE<sup>25</sup>, si bien se debe aclarar desde un inicio que este es el procedimiento general, existiendo otros procedimientos especiales que regulan la conclusión de acuerdos internacionales en la Unión. No es baladí la evolución que la regulación de dicho proceso ha observado desde los inicios de las Comunidades Europeas, introduciéndose cambios de sustancia, a medida que la propia práctica de las

---

constitutivo de la Comunidad Económica Europea, Tratado CEE, y el antiguo artículo 308 del Tratado constitutivo de la Comunidad Europea, Tratado CE) se conservó en el Tratado de Lisboa en el artículo 352 del TFUE, pese a la ampliación de competencias de la UE. La aplicación de esta cláusula se ha observado, especialmente, en el desarrollo de la Unión Económica y Monetaria y permite aprobar normas a la UE en situaciones imprevistas en las que carece de competencia en los Tratados, pero el objetivo está entre los asignados. Esta cláusula es, en realidad, una extensión de la competencia de la Unión más allá de lo atribuido originalmente, por ello, se exige unanimidad del Consejo. Su uso ha sido criticado, en ocasiones, por parte de algunos Estados y tribunales nacionales, por considerarlo abusivo, pero, a pesar de ello, no se estimó pertinente eliminarla en el Tratado de Lisboa, pues había quedado demostrada su utilidad en el pasado (por ejemplo, para el inicio de una política de protección de los consumidores o del medio ambiente, competencias no previstas en los tratados fundacionales). El artículo 352 TFUE introdujo como novedad que el PE ya no solo es consultado, sino que debe dar su aprobación. Los Parlamentos de los Estados miembros también deben ser por la Comisión de la propuesta para que comprueben que no se viola el principio de subsidiariedad (que la Unión no extiende su competencia normativa más allá de lo permitido). Vid.: MANGAS MARTÍN, A. (2008), “La distribución de competencias en la Unión Europea y el principio de subsidiariedad”, Ponencia impartida con motivo de la Jornada *El principio de subsidiariedad en la Unión Europea*, celebrada el día 17 de diciembre en el Parlamento de Navarra, organizada por la Fundación Manuel Giménez Abad. Accesible en: [https://www.fundacionmgimenezabad.es/sites/default/files/20081217\\_epp\\_mangas\\_martin\\_a\\_es\\_o.pdf](https://www.fundacionmgimenezabad.es/sites/default/files/20081217_epp_mangas_martin_a_es_o.pdf).

<sup>24</sup> MANGAS, A. y LIÑÁN NOGUERAS, D.J. (2016), *Instituciones y Derecho de la Unión Europea*, Madrid: Tecnos, p. 563, y CIENFUEGOS MATEO, M. (2017), *Los procedimientos de celebración de acuerdos internacionales por la Unión Europea tras el Tratado de Lisboa*, JMB Bosch Editor, p. 20.

<sup>25</sup> Merece la pena consultar el epígrafe 4.2 referente a los Tratados Internacionales celebrados por la Unión, así como el epígrafe 4.3 sobre Acuerdos mixtos en TIRADO, C. (2019), “Tema 6. El sistema normativo: ordenamiento jurídico de la Unión Europea”, en MARTÍNEZ PÉREZ, E.J. y SALINAS ACELGA, S. (Coords.), *Lecciones para el estudio del Derecho de la Unión Europea*, Prensas de la Universidad de Zaragoza, pp.131-160.

instituciones y la jurisprudencia europea señalaban el camino que la sistematización de dicho procedimiento debía seguir<sup>26</sup>.

Con la adopción del Tratado de Lisboa en 2007, se introdujeron reformas significativas y se sistematizó gran parte de las disposiciones dispersas con anterioridad en la parte quinta, dedicada a la acción exterior de la Unión Europea. Esta parte se divide en siete títulos con veintitrés artículos (205 a 222 del TFUE). El Título V, hace mención expresa a los acuerdos internacionales (artículos 216 a 219) y recoge el mencionado precepto, el artículo 218, que regula el procedimiento general de celebración de tratados internacionales. A pesar de los esfuerzos en las negociaciones del Tratado de Lisboa por concentrar todos los procedimientos en relación con los acuerdos internacionales (desapareciendo la distinción entre procedimiento general y procedimientos especiales), esto no se consiguió. Los acuerdos comerciales se regulan en los artículos 206 y 207 del mismo cuerpo legal, así mismo, los acuerdos en materia monetaria y cambiaria se regulan en el artículo 219, los acuerdos de la PESC en el artículo 37 del TUE y, excluidos del Tratado de Lisboa, los acuerdos EURATOM, regulados en el artículo 10 del Tratado de la Comunidad Europea de la Energía Atómica. Si bien siguen subsistiendo reglas especiales para los acuerdos PESC o los acuerdos comerciales, dichos artículos remiten al artículo 218, al procedimiento general, para lo que no es regulado específicamente por ellos, por lo que no podemos hablar de procedimientos especiales, sino de una serie de reglas específicas que se adaptan al marco del procedimiento general del 218. Sin embargo, constituyen una excepción los acuerdos EURATOM y los acuerdos monetarios y cambiarios, que sí que disponen de su propio procedimiento de celebración de acuerdos internacionales.

---

<sup>26</sup> Se debe situar el inicio de la regulación de la celebración de acuerdos internacionales en el artículo 288 del Tratado de la Comunidad Económica Europea, de 1957, cuyo cuerpo contaba únicamente con dos apartados. No fue modificado hasta el Tratado de Niza (2001) en el que pasó a tener siete apartados y en el que se perfeccionó el régimen jurídico general de celebración de los acuerdos internacionales de la Unión, introduciéndose mayor racionalidad, transparencia y democracia. Sin embargo, el procedimiento planteaba cuestiones en su implementación, faltando aún uniformidad y sistematización. (PUEYO LOSA, J. (2001), "Régimen jurídico de las relaciones exteriores", en MANGAS MARTÍN, A. (Coord.), *Derecho comunitario europeo. Libro décimo*, Libro electrónico iustel.com, pp. 2-3).

## 1. Las novedades introducidas por el Tratado de Lisboa en materia de celebración de tratados internacionales

El artículo 218 TFUE modifica, en gran medida, el artículo 300 del Tratado de la Comunidad Europea después de la reforma de Niza (2001), su claro predecesor. En relación con estas modificaciones, se tuvo en cuenta, fundamentalmente, el artículo III-325 del fallido Tratado constitucional<sup>27</sup>, cuyo contenido es muy semejante y se ve volcado, prácticamente en su totalidad, en el artículo actualmente en vigor<sup>28</sup>. Tampoco debe dejarse al margen la propia evolución en las relaciones interinstitucionales, que sin duda también influyó y contribuyó en estos importantes cambios. Para diseccionar este artículo, en primer lugar, se van a abordar las novedades que aportó el Tratado de Lisboa

---

<sup>27</sup> Nos referimos al malogrado Tratado por el que se establece una Constitución para Europa, también conocido como Constitución Europea o Tratado Constitucional, tratado no ratificado destinado a crear una Constitución para toda la Unión y que pretendía reemplazar a los tratados originarios de la organización. Fue redactado con el triple y ambicioso objetivo de hacer más partícipes a los ciudadanos en el proceso de integración supranacional que representa la UE, de dotar a la UE de los medios de acción necesarios para hacer frente a las nuevas exigencias de la realidad social, económica e internacional y de adecuar las instituciones, sus estructuras, métodos de trabajo y procedimientos de decisión a la Unión ampliada. Este proyecto representaba la intención de establecer una Constitución de la UE bajo la forma de un tratado internacional. Se trataba y tenía características pues, formalmente, de un acuerdo o tratado internacional, pero, al mismo tiempo, desde el punto de vista material, de una Constitución. El texto pretendía consagrar a la UE como una auténtica comunidad política nacida de la voluntad de los ciudadanos y de los Estados de construir un futuro común, de dar un paso más en el proceso supranacional, todo ello fundado en los valores de dignidad, libertad, democracia, igualdad, Estado de Derecho y respeto de los derechos humanos. Pero, fundamentalmente, buscaba mayor eficacia en las políticas de la Organización, de democracia en el funcionamiento de sus instituciones y de solidaridad en las relaciones entre sus Estados miembros. El proyecto fue aprobado el 18 de junio de 2003 y se firmó por los Plenipotenciarios de los entonces veinticinco Estados miembros el 29 de octubre de 2004 en Roma. El 12 de enero de 2005, el Parlamento Europeo aprobó una resolución en la que recomendaba a los Estados miembros ratificar el tratado, con 500 votos a favor, 137 en contra y 40 abstenciones. Posteriormente, se sometió, en los Estados, a los procedimientos nacionales por los que se debía autorizar su ratificación. Solo en el caso de que el texto fuese aceptado por los veinticinco, podía entrar en vigor. En España se autorizó su ratificación a través de la Ley Orgánica 1/2005 de 20 de mayo, aprobada por las Cortes Generales, de acuerdo con lo previsto en el artículo 93 de la Constitución, tras la celebración de un referéndum el 20 de febrero de 2005 en el que participó el 42% de la población censada y en el que el pueblo español se manifestó a favor del Tratado. Sin embargo, el resultado del referéndum celebrado en Francia y en los Países Bajos, evidenció la clara oposición de sus ciudadanos al tratado, por lo que finalmente el acuerdo no entró en vigor, provocando una suerte de crisis institucional en el marco de la UE. (Vid.: WALKER, N. (2008), "Not the European Constitution", *Maastricht journal of European and comparative law*, Vol.15, N°1, pp. 135-141; LINDE PANIAGUA, E. (2007), "¿Qué queda de la Constitución Europea?", *Cuadernos europeos de Deusto*, N°37, Ejemplar dedicado a: *¿Éxito o fracaso de la UE?: balance 1957-2007*, pp. 73-92; BREDA, V. (2006), "A European Constitution in a Multinational Europe or a Multinational Constitution for Europe?", *European Law Journal*, Vol.12, N°3, pp. 330-344; BOGDANDY, A. (2005), "The European Constitution and European identity: Text and subtext of Treaty establishing a Constitution for Europe", *International journal of constitutional law*, Vol.3, N°2-3, pp. 295-315; BORRELL FONTELLES, J. (2005), "La Constitución Europea, una Constitución para todos", *Temas para el debate*, N°123 (feb), Ejemplar dedicado a: *El Referéndum Europeo*, pp. 21-24).

<sup>28</sup> Vid.: BARONCINI, E. (2013), "L'Unione Europea e la procedura di conclusione degli accordi internazionali dopo il Trattato di Lisbona", *Cuadernos de Derecho Transnacional*, Vol.5, pp. 5-37.

al mismo en relación con el artículo 300 del Tratado de Niza de 2001, su predecesor. En segundo lugar, se va a estudiar, detalladamente, el procedimiento de celebración de tratados, prestando especial atención al grado de implicación que se ha otorgado a cada una de las instituciones europeas en él.

Este extenso artículo, sin duda, supone un avance muy significativo en cuanto al intento de recoger un procedimiento común y único de celebración de acuerdos internacionales en el marco europeo (aunque, como ya se ha indicado, siguen existiendo procedimientos especiales, si bien remiten a este artículo para todo lo que no se regula específicamente, lo que indica que se trata, en efecto, del procedimiento principal). Respecto a las principales innovaciones en relación con su predecesor (el ya mencionado artículo 300 del Tratado de Niza), se pueden señalar, fundamentalmente, tres:

1.- En cuanto a la primera modificación relevante, podemos señalar la del apartado 3 del artículo 218 TFUE: el Consejo designa, en la decisión por la que autoriza el inicio de las negociaciones de un acuerdo internacional, al negociador o jefe del equipo negociador de la Unión en función del contenido mismo del tratado. Se trata de una novedad introducida por el Tratado de Lisboa. Respecto a la interpretación de este artículo, se cuestiona si este poder discrecional del Consejo se refiere a la posibilidad de nombrar al Alto Representante de la Unión para Asuntos Exteriores y Política de Seguridad<sup>29</sup> para las negociaciones de acuerdos en materia PESC o a la posibilidad de nombrar negociador al Banco Central Europeo para los acuerdos monetarios y cambiarios (artículo 219 TFUE) o si, por el contrario, se refiere a una limitación de mucho mayor calado de la función negociadora tradicional de la Comisión fuera de este ámbito en concreto<sup>30</sup>.

---

<sup>29</sup> Este cargo fue creado por el Tratado de Ámsterdam y se encarga de dirigir la Política Exterior y de Seguridad Común, incluyendo la Política de Seguridad y Defensa Común, y también preside el Consejo de Asuntos Exteriores, además de ser uno de los vicepresidentes de la Comisión Europea. Su función es asegurar la coherencia de la acción exterior de la Unión, también es responsable dentro de la Comisión de responsabilidades que incumben a las relaciones exteriores y a la coordinación de otros aspectos de la acción exterior de la UE. Se designa, para un mandato de cinco años, por mayoría cualificada por parte del Consejo Europeo, con el acuerdo del presidente de la Comisión. Actualmente este cargo es ocupado por el español Josep Borrell. Para el desempeño de sus funciones, el Alto Representante cuenta con el Servicio Europeo de Acción Exterior (SEAE), compuesto por funcionarios y agentes de la Unión, así como por personal delegado de los propios servicios diplomáticos de los Estados miembros (Vid.: KADDOUS, Ch. (2008), "Role and Position of the High Representative of the Union for Foreign Affairs and Security Policy under the Lisbon Treaty", en GRILLER, S. y ZILLER, J. (Eds.), *The Lisbon Treaty EU Constitutionalism without a Constitutional Treaty*, Viena, pp. 205-221).

<sup>30</sup> Vid.: CIENFUEGOS MATEO, M. (2017), *Los procedimientos de celebración de acuerdos internacionales por la Unión Europea tras el Tratado de Lisboa*, JMB Bosch Editor, p.60.

Si se interpreta dicho apartado de manera restrictiva, se entiende que se permite al Consejo encargar la negociación a quien considere más apropiado, dejándolo a su criterio, sea la Comisión, sea el Alto Representante, la propia presidencia del Consejo u otro sujeto. Por otro lado, si se opta por llevar a cabo una interpretación sistemática del apartado 3, para dilucidar su alcance, es necesario ponerlo en relación con el resto de los apartados del artículo 218<sup>31</sup> y con otros artículos de los Tratados constitutivos<sup>32</sup>. Ello lleva a considerar que la función clásica, y siempre atribuida a la Comisión, solo se verá restringida en la PESC, mientras que, para los demás casos, será esta institución la que deba encargarse del proceso negociador de los acuerdos internacionales. En este sentido, Eeckhout<sup>33</sup> expone que la misma puesta en práctica de división de tareas entre la Comisión y el Alto Representante debería ser reflejo de la metodología con la que el Tribunal de Justicia delimita las diferentes bases jurídicas en los Tratados: la del principal fin del acto. Esto supone que el Consejo debe nombrar negociadora a la Comisión en todos los supuestos salvo en aquellos referidos, total o parcialmente, a la PESC. Según esta visión, solo la Comisión está en situación de garantizar que un acuerdo internacional tenga cabida en el marco más amplio del ordenamiento jurídico interno europeo. Los tratados internacionales habitualmente tratan cuestiones reguladas por la legislación interna de la Unión y es a ésta a quien corresponde asegurar su correcta aplicación. Esta interpretación sistemática parece más acorde con el propio sentido, no solo de los Tratados constitutivos, sino de la práctica

---

<sup>31</sup> Ejemplo de ello es la alusión a la materia del acuerdo como elemento condicionante de la decisión del Consejo (artículo 218.6 TFUE y artículo 218.8 TFUE).

<sup>32</sup> Por ejemplo, las disposiciones que distinguen a la Comisión como institución colegiada, que le atribuyen la facultad de asegurar la representación externa de la UE, a excepción de la PESC (por supuesto, se puede considerar la negociación de un tratado internacional como una de las formas de representarla en el exterior), así como los que establecen su competencia general para implementar y salvaguardar las políticas internas de la UE (cuyo contenido se ve afectado en muchas ocasiones por acuerdos internacionales): artículo 17 TUE, artículos 234, 244 a 250, 290 y 291 TFUE y el Tratado por el que se constituye un Consejo único y una Comisión única de las Comunidades Europeas (“Tratado de Fusión”) en el caso de la Comisión y artículos 18 y 27 del TUE. También los artículos que disponen al Alto Representante como órgano unipersonal (debemos señalar la dualidad de esta figura, pues es presidente del Consejo de Asuntos Exteriores y, a su vez, vicepresidente de la Comisión Europea) y hacen mención específica a la PESC como competencia de éste: artículos 18 y 27 TUE.

<sup>33</sup> Vid.: EECKHOUT, P. (2011), “The life cycle of International agreements”, en EECKHOUT, P., *EU External Relations Law*, Oxford University Press, p. 196.

europ<sup>34</sup>, así como de la jurisprudencia<sup>35</sup>, por ello se puede afirmar que, en realidad, la posición de la Comisión en cuanto a la negociación convencional internacional no ha variado en relación con la regulación anterior.

2.- Entrando a analizar la segunda modificación relevante, el Tratado de Niza exigía la previa aprobación por parte del Parlamento Europeo de los tratados internacionales en los casos de acuerdos de asociación, los que creen un marco institucional específico, los que tengan implicaciones presupuestarias significativas y los que impliquen la modificación de un acto aprobado por el procedimiento de codecisión. El Tratado de Lisboa introduce dos nuevos casos en los que el Parlamento Europeo debe aprobar previamente los tratados internacionales: en el supuesto de adhesión de la Unión Europea al Convenio Europeo de los Derechos Humanos y las Libertades Fundamentales (CEDH) (artículo 218.6.a.ii TFUE) y en el caso de los tratados que hagan referencia a ámbitos a los que se aplique el procedimiento legislativo ordinario o, si se requiere la aprobación del Parlamento Europeo, el procedimiento legislativo especial (artículo 218.6.a.v TFUE)<sup>36</sup>. Se excluyen específicamente los acuerdos que se refieren exclusivamente a la política exterior y de seguridad común. Esta exclusión no supone que la Eurocámara no deba estar informada (cosa que se contempla en el párrafo 6ºb y 10º). La Unión Europea suele hacer alarde de su transparencia, por lo que no sería coherente que no mantuviese al corriente del desarrollo del procedimiento de celebración de estos acuerdos a la institución

---

<sup>34</sup> La práctica convencional seguida desde la entrada en vigor del Tratado de Lisboa confirma que, salvo con la excepción de los acuerdos que se refieren exclusiva o principalmente a la PESC, será a la Comisión a la que el Consejo encargue la negociación en los tratados internacionales. Por ejemplo, en el caso de los Acuerdos de libre comercio firmados por la Unión Europea con Canadá, Singapur, Japón, etc., la Comisión ha sido siempre la negociadora.

<sup>35</sup> En la sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea de 16 de julio de 2015 (Comisión contra Consejo, C-425/13, EU:C:2015:483), la Comisión planteaba que el Consejo no podía realizar imposiciones en cuanto a las posiciones de negociación detalladas (se trataba de un caso relativo a un tratado internacional con Australia), alegando que las negociaciones de un tratado internacional que no se refieren a la PESC entran dentro de sus competencias exclusivas. Por su parte, el TJUE no citó exactamente este argumento planteado por la Comisión, si bien planteó la necesidad del respeto de las atribuciones de cada institución, establecidas por los acuerdos de Derecho originario de la Unión; así mismo, recordó a este respecto que el artículo 17.1 TUE dispone que, con excepción de la política exterior y de seguridad común y de los demás casos previstos por los acuerdos, la Comisión es responsable de la representación en el exterior de la Organización.

<sup>36</sup> En relación con esta novedad, se suprime, por otro lado, la necesidad de aprobación previa del Parlamento para los acuerdos que implican modificación de un acto aprobado con arreglo al procedimiento del artículo 251, codecisión, pues quedan recogidos en el apartado relativo a los “acuerdos que se refieran a ámbitos a los que se aplique el procedimiento legislativo ordinario”.

europea democrática por antonomasia. En cuanto a si los acuerdos de carácter comercial precisan de aprobación previa, existen autores que defienden que su carácter técnico y la urgencia<sup>37</sup> que rodea en ocasiones su celebración, hacen que no se les aplique<sup>38</sup>, algunos ni siquiera consideran el dictamen preceptivo<sup>39</sup>, excluyendo a la Eurocámara de cualquier consulta en relación con todo acuerdo de carácter comercial. Sin embargo, otra corriente doctrinal defiende que no ha lugar a excluir el dictamen preceptivo del Parlamento respecto de todos los tratados comerciales de la Unión Europea<sup>40</sup>. El artículo 207.3 del TFUE, relativo a la política comercial común, remite al propio artículo 218 en cuanto a la celebración de acuerdos comerciales y, como se ha especificado anteriormente, éste establece expresamente la aprobación parlamentaria previa de los acuerdos de asociación, del acuerdo de adhesión de la UE al CEDH, de los acuerdos que instauren un marco institucional específico al organizar procedimientos de cooperación, de los acuerdos que tengan implicaciones financieras relevantes y de los acuerdos referidos a materias en las que se aplique el procedimiento legislativo ordinario o el especial si se precisa la aprobación parlamentaria. Para el resto (a excepción de los acuerdos que se refieren exclusivamente a la PESC) se contempla la consulta al Parlamento, por lo que, considerando que los acuerdos comerciales no se mencionan específicamente entre aquellos que precisan aprobación previa, se precisa consulta parlamentaria respecto de los acuerdos comerciales. Todo ello

---

<sup>37</sup> Sobre el carácter técnico y la urgencia de los acuerdos comerciales, no se revela como un argumento de suficiente peso como para evitar la intervención del Parlamento en su celebración. Este mismo razonamiento podría seguirse con tratados de otras materias para los que sí se prevé la aprobación del Parlamento (por ejemplo, los acuerdos de asociación), así mismo si existe urgencia se puede solicitar al Parlamento dictamen en un plazo, pues el propio artículo 218 TFUE en su apartado 6 así lo permite. De hecho, el Consejo ya ha manifestado el consentimiento de la UE en obligarse en acuerdos que requieran el dictamen del Parlamento por no haberlo emitido éste en el plazo establecido. De hecho, para autores como De Baere (2008) constituye una anomalía el hecho de que se inste a la aprobación previa del Parlamento en acuerdos de asociación, aunque su contenido sea ciertamente poco importante y no se requiera la consulta de la institución en el caso de los tratados comerciales, a pesar de que su contenido sea de relevancia para la Unión (Vid.: DE BAERE, G. (2008), *Constitutional Principles of EU External Relations*, Oxford University Press, pp. 85-86).

<sup>38</sup> Autores como Cebada Romero (2004) o Chalmers, Davies y Monti (2010) [Vid.: CEBADA ROMERO, A. (2004), “Análisis reciente de la práctica convencional de la Unión Europea. Cambios introducidos en el procedimiento convencional por el Tratado constitucional de la UE”, *Gaceta Jurídica de la UE y de la competencia*, núm. 233, p. 13, y CHALMERS, D., DAVIES, G. Y MONTI, G. (2010), *European Union Law*, Cambridge University Press, p. 634].

<sup>39</sup> Vid.: DASHWOOD, A. y HILLION, C. (2000) (Eds.), *The General Law of EC External Relations*, Sweet&Maxwell, p. 125.

<sup>40</sup> Vid.: CIENFUEGOS MATEO, M. (2017), *Los procedimientos de celebración de acuerdos internacionales por la Unión Europea tras el Tratado de Lisboa*, JMB Bosch Editor, p. 66.



sin olvidar que los acuerdos comerciales también pueden ser incluidos en otros tipos de tratados para los que sí que se precisa la aprobación parlamentaria. Por ejemplo, si ese tratado insta un marco institucional específico al organizar procedimientos de cooperación (en este caso el ejemplo más claro que se puede ofrecer es el del acuerdo constitutivo de la Organización Mundial del Comercio, OMC), si supone una implicación financiera relevante para la Unión Europea o si el tratado hace referencia a ámbitos en los que se aplique el procedimiento legislativo ordinario<sup>41</sup> o del especial si se necesita aprobación del Parlamento<sup>42</sup>. Sin duda, se hace evidente que los acuerdos de carácter comercial pueden requerir de la previa aprobación del Parlamento Europeo atendiendo a las propias particularidades de su contenido. Es más, la práctica de la Organización, tanto antes como después del Tratado de Lisboa, revela que el Consejo solicita la aprobación del Parlamento tras la firma y previamente a la entrada en vigor del tratado, siguiendo de esta manera la propuesta de decisión de la Comisión Europea. De hecho, es el procedimiento seguido en la celebración del Acuerdo de Libre Comercio entre la UE y sus Estados miembros, por un lado, y la República de Corea, por otro (Bruselas, 6 de octubre de 2010)<sup>43</sup> y con el Acuerdo por el que

---

<sup>41</sup> Con arreglo al procedimiento legislativo ordinario fue aprobado el Reglamento (UE) 511/2011, del Parlamento Europeo y del Consejo de 11 de mayo de 2011, por el que se aplica la cláusula bilateral de salvaguardia del Acuerdo de Libre Comercio entre la UE y sus Estados miembros y la República de Corea (DO L 145, de 31 de mayo de 2011). De hecho, como se verá más adelante, para la firma de este Acuerdo se solicitó la aprobación previa de la Eurocámara.

<sup>42</sup> En relación con autores que defienden la necesidad de esta previa aprobación del Parlamento de los acuerdos internacionales comerciales de la Unión en determinados casos, véase: ADRIÁN ARNÁIZ, A.J. (2012) “Los Acuerdos de Libre Comercio de la nueva era: el Acuerdo Unión Europea y Corea”, *RERI*, núm. 3, pp. 32-33; GIMENO VERDEJO, C. (2004), “La política comercial común”, en ÁLVAREZ CONDE, E. y GARRIDO MAYOL, V. (Dir.) y GARCÍA COUSO, S. (Coord.), *Políticas comunitaria. Las finanzas de la Unión*, libro III de la colección *La Constitución Europea. Texto integral de la Convención Europea. Estudio introductorio, comentarios y fuentes*, Tirant lo Blanch, pp. 1289-1390; MARTÍN MARTÍNEZ, M. (2014), “La acción exterior de la Unión Europea”, en ALCAIDE, J. y CASADO RAIGÓN, R. (Coords.), *Curso de Derecho de la Unión Europea*, Tecnos, p. 396; y Woolcok (2008) lo señala específicamente diciendo “The EP is of the opinion that (v) means that the EP must give its consent before all trade agreements are adopted. In practice one must assume that the EP will be asked to give its consent for all trade agreements”, en WOOLCOCK, S. (2008), “The Potential Impact of the Lisbon Treaty on European Union External Trade Policy”, *SIEPS European Policy Analysis*, núm.8, p. 4: [http://www.sieps.se/en/publications/2008/the-potential-impact-of-the-lisbon-treaty-on-european-union-external-trade-policy2008epa/Sieps-2008\\_8epa.pdf](http://www.sieps.se/en/publications/2008/the-potential-impact-of-the-lisbon-treaty-on-european-union-external-trade-policy2008epa/Sieps-2008_8epa.pdf)

<sup>43</sup> DECISIÓN del Consejo, de 16 de septiembre de 2010, relativa a la firma, en nombre de la Unión Europea, y a la aplicación provisional del Acuerdo de Libre Comercio entre la Unión Europea y sus Estados miembros, por una parte, y la República de Corea, por otra (DOUE Núm. 127 de 14/05/2011 pp. 001 – 1426).

se establece una Asociación entre la UE y sus Estados miembros, por un lado, y Centroamérica, por otro (Tegucigalpa, 29 de junio de 2012)<sup>44</sup>.

Con relación a esta segunda “novedad” del Tratado de Lisboa, en cuanto a la intervención preceptiva del Parlamento en determinados acuerdos, queda reflejado que, quizá, debería tenerse en consideración para una próxima reforma la necesidad de incluir los acuerdos comerciales entre aquellos que siempre precisarán de la aprobación de la Eurocámara. En la situación global actual, en la que se hace evidente la necesidad de cooperar en el ámbito comercial y dada la relevancia de los acuerdos que tratan cualquier aspecto económico que puede afectar al propio devenir de los Estados miembros, se hace necesario que la institución que mejor representa la democracia en el marco de la Unión Europea sea partícipe de la prestación del consentimiento en este tipo de normas internacionales convencionales. Parece que la “reforma” a este respecto ha resultado insuficiente.

3.- Para concluir con las novedades que el Tratado de Lisboa ha introducido en materia de celebración de acuerdos internacionales, nos referiremos al apartado 11 del artículo 218 TFUE, que hace referencia al control preventivo de compatibilidad del Tribunal de Justicia de la Unión Europea respecto a los tratados internacionales. Esta generalidad, que no dispone nada específico sobre los acuerdos relativos a la PESC, es la fundamental novedad en materia de control judicial de los acuerdos. Sin embargo, también hay doctrina contraria a esta afirmación<sup>45</sup>. Pero, tras una interpretación del propio artículo 218 TFUE y prestando atención a la propia jurisprudencia del Tribunal, se puede

---

<sup>44</sup> Decisión del Consejo, de 25 de junio de 2012, relativa a la firma, en nombre de la Unión Europea, del Acuerdo por el que se establece una Asociación entre la Unión Europea y sus Estados miembros, por un lado, y Centroamérica, por otro, y a la aplicación provisional de su parte IV relativa al comercio (DOUE Núm. 346 de 15/12/2012 pp. 1 – 2624).

<sup>45</sup> Por ejemplo, SARMIENTO RAMÍREZ, D. (2016), *El Derecho de la Unión Europea*, Marcial Pons. Los principales artículos que se pueden invocar en contra de la posibilidad de ese control de los acuerdos PESC por parte del TJUE son: artículo 24 TUE (excluye que el TJUE tenga competencia respecto de sus disposiciones salvo para supervisar el respeto del artículo 40 TUE que establece una cláusula de no afectación recíproca entre la PESC y las instituciones), así como el artículo 275 TFUE (permite al TJUE verificar el respeto del artículo 40 TUE y los recursos interpuestos contra el Consejo en materia PESC que establezcan medidas restrictivas frente a personas físicas o jurídicas). Por lo que se consideraría que el TJUE solo puede realizar su control en relación con la PESC en estos casos.

afirmar, sin lugar a duda, que la tesis generalmente aceptada es la favorable al control preventivo de los acuerdos PESC.

El apartado 11 del artículo 218 no hace ninguna mención específica ni ninguna exclusión, a diferencia de lo visto anteriormente en el apartado 6 para disponer sobre los acuerdos que precisan de la aprobación parlamentaria. Esto hace reflexionar sobre la competencia general del control del Tribunal, pues nada se especifica en contrario. Por otro lado, la jurisprudencia, como ya se ha mencionado, es favorable a esta interpretación, pues el propio TJUE ha confirmado su competencia para supervisar la legalidad de tratados PESC por vía del recurso de anulación (planteados frecuentemente por el Parlamento)<sup>46</sup>.

Sin duda todas estas novedades suponen una mejora en cuanto a la sistematización del procedimiento de celebración de acuerdos internacionales en el marco de la Unión Europea y el camino constante hacia un cierto equilibrio entre instituciones, pero, por otro lado, se echa en falta, por ejemplo, una mayor claridad competencial en relación a los acuerdos mixtos<sup>47</sup>, disposiciones más claras en relación a la obligación de aprobación por parte del Parlamento Europeo para determinados acuerdos, e incluso, como plantea Cienfuegos, la posibilidad de que el Banco Central Europeo, al que ya se ha reconocido formalmente el rango de institución de la Unión Europea a través del artículo 13 TUE, tenga la posibilidad de plantear el control preventivo de compatibilidad de los acuerdos internacionales ante el TJUE, pues actualmente no se le atribuye la capacidad de solicitar un dictamen preceptivo a pesar de ser el principal responsable de la gestión de la política monetaria en la Unión (artículos 289 y ss. TFUE) y de ser partícipe en la celebración de acuerdos monetarios y cambiarios (artículo 219 TFUE).

---

<sup>46</sup> Un ejemplo claro y reciente son las SSTJ de 24 de junio de 2014, Parlamento/Consejo, C-658/11, EU:C:2014:2025 y 14 de junio de 2016, Parlamento/Consejo, C-263/14, EU:C:2016:435; en las que se declaró nula la Decisión 2011/640/PESC del Consejo, de 12 de julio de 2011, relativa a la firma y celebración del Acuerdo entre la Unión Europea y la República de Mauricio, sobre las condiciones de entrega, por la fuerza naval dirigida por la Unión en Mauricio, de sospechosos de piratería y de los bienes incautados, y las condiciones de trato de tales sospechosos después de su entrega.

<sup>47</sup> Como veremos más adelante, este tema ha sido abordado por el Tribunal de Justicia de la Unión Europea en el Dictamen 2/15 del Tribunal de Justicia (Pleno) de 16 de mayo de 2017 (ECLI:EU:C:2017:376).

## **2.- El procedimiento general de celebración de acuerdos internacionales del artículo 218 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea**

Para comenzar a diseccionar el procedimiento general del artículo 218, en relación, especialmente, con el papel que en él juegan cada una de las instituciones de la Unión, se debe hacer referencia a una fase preliminar que tiene lugar en la celebración de cualquier tratado en el marco de la Organización. Se trata de una etapa previa a la fase de negociación del acuerdo internacional y, que, además, no se encuentra regulada en los Tratados constitutivos y es fruto de la propia práctica convencional. Dicha fase consiste en una serie de contactos preliminares que se producen a iniciativa comunitaria (habitualmente es la Comisión Europea la que iniciará estas conversaciones previas, pero nada excluye que pueda ser el Consejo) o de terceros sujetos internacionales. Estas primeras conversaciones permiten observar a la Comisión si es posible llegar a un acuerdo que el Consejo acepte con posterioridad y que sea acorde con los intereses y objetivos de la Unión Europea. En realidad, la Comisión no necesita, en ningún caso, del permiso del Consejo para iniciar esta fase preliminar, pero puede informarle (en aras de la transparencia y la propia cooperación y colaboración interinstitucional deseable en la Unión), solicitarle su apoyo o su autorización y también es habitual que la Comisión elabore documentos para que exista un debate en el marco de las instituciones europeas sobre la conveniencia del inicio de las negociaciones del futuro tratado. Estas conversaciones “exploratorias”<sup>48</sup> pueden derivar en el inicio, ahora sí, de la efectiva celebración del acuerdo internacional, comenzando por la fase de negociación. La Comisión debe votar por mayoría de sus miembros (artículo 250 TFUE) si presenta una recomendación ante el Consejo para que éste autorice el efectivo inicio formal de las negociaciones del acuerdo. Si se trata de un acuerdo mixto, de un tratado internacional multilateral (entre la Unión Europea y más de un sujeto, más de un Estado o más de una Organización Internacional) o de la adhesión de la Unión a una convención multilateral

---

<sup>48</sup> Sobre esta fase preliminar, se puede consultar DE WALSCHE, A. (2005), “La procédure de conclusion des accords internationaux”, en LOUIS, J.V. y DONY, M. (Dir.), *Relations extérieures. Le droit de la Communauté économique européenne*, Editions de l’Université de Bruxelles, pp. 77-112; FLAESCHMOUGIN, C. (1993), “Le Traité de Maastricht et les compétences externes de la Communauté: à la recherche d’une politique externe de l’Union”, *Cahiers de droit européen*, N°3/4, pp. 351-398; BOT, B. (1970-3), “Negotiating Community Agreements: procedure and practice”, *Common Market Law Review*, vol. 7, p. 292.

preexistente, se incluye una cláusula, llamada “cláusula Unión Europea”, tal y como señala Cienfuegos<sup>49</sup>, que permite que se actúe como un único sujeto internacional en las negociaciones y que se realicen los ajustes necesarios en temas de votación o de resolución de controversias.

Esta recomendación presentada por la Comisión al Consejo, también se presenta al Parlamento, en virtud del Acuerdo Marco sobre las relaciones entre el Parlamento Europeo y la Comisión Europea de 20 de octubre de 2010<sup>50</sup>, que acuerda una serie de medidas en materia interinstitucional. También se remite al Comité de Representantes Permanentes (COREPER)<sup>51</sup> y a los grupos de trabajo del Consejo. Todo ello permite que el Consejo pueda tomar una decisión acerca de si autoriza o no autoriza iniciar negociaciones de manera más fácil y, en su caso, también ayudar en el establecimiento de las directrices a seguir en el marco de la negociación, ya que el COREPER se encarga de preparar los trabajos del Consejo. La autorización para el inicio de las negociaciones, así como las directrices que deberán seguirse una vez iniciada la negociación, son debatidas por la Comisión con el COREPER y con las instancias preparatorias del Consejo, además de consultarse a los comités especiales designados por el Consejo. El mandato de negociación se da cuando el Consejo autoriza a la Comisión el inicio de la negociación y, automáticamente, junto con esta autorización, le remite las directrices a seguir durante el desarrollo de esta primera fase de celebración del acuerdo.

La fase de negociación se encuentra regulada en los apartados 1 a 4 del artículo 218 del TFUE y tiene como protagonista esencial a la Comisión. Desde los Tratados

---

<sup>49</sup> CIENFUEGOS MATEO, M. (2017), *Los procedimientos de celebración de acuerdos internacionales por la Unión Europea tras el Tratado de Lisboa*, Barcelona: JMB Bosch Editor, p. 88.

<sup>50</sup> Acuerdo marco sobre las relaciones entre el Parlamento Europeo y la Comisión Europea (DOUE núm. 304, de 20 de noviembre de 2010, pp. 47-62).

<sup>51</sup> El Comité de Representantes Permanentes o COREPER, regulado en el artículo 240 TFUE, prepara los trabajos del Consejo de la Unión Europea y se encuentra formado por los representantes de los Estados miembros ante la Unión Europea (con estatus de embajadores). El presidente del mismo es el representante del país que ejerce en ese momento la presidencia del Consejo. Este órgano tiene relevancia en la toma de decisiones de la Unión, pues crea un marco para el diálogo entre representantes permanentes, así como de cada uno de ellos con su Estado. También facilita el control político de la toma de decisiones, pues orienta y supervisa trabajos de grupos de expertos. Una de sus tareas es el examen previo de los expedientes que figuran en el orden del día del Consejo, que son propuestas y proyectos de actos presentados por la Comisión, por ejemplo, la recomendación que ésta puede presentar para solicitar la autorización del inicio de negociaciones de un tratado internacional. Tratan de llegar a un acuerdo sobre cada una de las propuestas y proyectos o, si no es posible, al menos, presentar orientaciones que ayuden al Consejo en la toma de la decisión pertinente. Vid.: LEMPP, J; ALTENSCHMIDT, J. (2008), “The Prevention of Deadlock through Informal Processes of 'Supranationalization': The Case of Coreper”, *Revue d'integration europeenne, Journal of european integration*, Vol. 30, Nº 4, (Ejemplar dedicado a: Expert Committees in a Union of 27: The formal and informal processes of institutional adjustment), pp. 511-526.

constitutivos de la Comunidad Económica Europea y de la Comunidad Europea de la Energía Atómica (Roma, 1957), la Comisión ha sido la encargada de negociar los acuerdos, mientras que, para su conclusión, se preveía la actuación del Consejo. Desde el Tratado de Maastricht, además, se exigió que el Consejo fuese quien autorizase el comienzo de las negociaciones y en qué condiciones se llevarían a cabo éstas<sup>52</sup>. Además, tal y como se ha visto anteriormente, el Tratado de Lisboa ha introducido otra novedad, la posibilidad de que haya un responsable de las negociaciones de los acuerdos internacionales distinto a la Comisión Europea, aunque, en la práctica, salvo los acuerdos PESC en los que el negociador es el Alto Representante, las negociaciones se llevan a cabo por la Comisión en la totalidad de los casos<sup>53</sup>.

A este respecto es interesante señalar que, cuando se negocian acuerdos amplios como los de asociación, que incluyen temas comerciales, pero también de cooperación, de carácter político, etc., los aspectos comerciales son negociados por la Comisión Europea, mientras que las cuestiones de la PESC se negocian a través del Servicio Europeo de Acción Exterior. Los aspectos horizontales se tratan de manera global entre Comisión y SEAE<sup>54</sup>. En el caso de los Acuerdos sobre los que versa esta investigación, veremos que, mientras que el Acuerdo de Asociación Económica entre la Unión Europea y Japón ha sido negociado por la Comisión Europea (más concretamente por la Dirección General de Comercio), el Acuerdo de Asociación Estratégica, de carácter político, ha sido negociado a través del Servicio Europeo de Acción Exterior.

Retomando el mandato de negociación que el Consejo da a la Comisión, mediante el cual se inician las negociaciones, debe especificarse que las directrices que en él se incluyen, a pesar de venir del Consejo, suelen tener en cuenta las propuestas hechas

---

<sup>52</sup> Con la asistencia de un comité especial, al que deberá consultarse durante las mismas, y en el marco de las directrices de negociación que el Consejo tiene la posibilidad de aprobar para que sean seguidas como guía por parte de la Comisión (y que, de hecho, suele hacer).

<sup>53</sup> El Consejo designa, en la Decisión por la que autoriza el inicio de las negociaciones, al negociador o al jefe del equipo negociador de la UE en función del contenido del acuerdo (artículo 218.3 TFUE); al Alto Representante de la Unión para Asuntos Exteriores y Política de Seguridad para las negociaciones de acuerdos internacionales en materia PESC, al Banco Central Europeo para los acuerdos monetarios y cambiarios (a la vista del artículo 219 TFUE), o a la Comisión para el resto de los casos. Si bien una interpretación literal parece facultarle para encargar la negociación también a la Presidencia del Consejo o a otros sujetos, pero, de acuerdo con una interpretación sistemática, deber ser la Comisión la que, como regla, sea la encargada de negociar los acuerdos internacionales, salvo en la PESC.

<sup>54</sup> Vid.: PORTERO SÁNCHEZ, L.M. (2017), “La política comercial de la Unión Europea: fundamentos y perspectivas”, en ORTEGA GÓMEZ, M. (Ed.), *Las políticas de la Unión Europea en el siglo XXI*, JMB Bosch, p. 607.

previamente por la Comisión. A fin de cuentas, la Comisión es la que ha hecho los primeros contactos con el sujeto con el que se va a negociar el acuerdo, por lo que está en disposición de aconsejar y recomendar que las directrices vayan en uno u otro sentido, si bien es cierto que el Consejo puede no seguir estas recomendaciones o propuestas de la Comisión, pues tiene libertad en cuanto al mandato y no está condicionado por las mismas. Así mismo, la Comisión tampoco se encuentra obligada irremediabilmente a seguir estas directrices (aunque lo ideal es que se ciña en la medida de lo posible a las directrices recibidas), pero, de no hacerlo, puede arriesgarse a que el Consejo no apruebe el acuerdo. Las directrices suelen ser, además, bastante detalladas, por lo que la Comisión, en realidad, no tiene mucho margen de maniobra.

En este sentido, cabe señalar, que este escaso margen de maniobra aún lo es más cuando las directrices en realidad son el resultado de un compromiso entre los Estados miembros al que ha llegado el Consejo tras negociaciones conflictivas o cuando los acuerdos negociados requieren para su conclusión no solo el consentimiento del Consejo, sino también de los Estados miembros, puesto que las materias objeto del tratado no son competencia exclusiva de la Unión Europea (acuerdos mixtos). En estos casos, la Comisión está habilitada para actuar en nombre de los Estados en los ámbitos competenciales de éstos, bajo sus directrices.

También debemos indicar que el mandato puede ser modificado por el Consejo a lo largo del desarrollo de las negociaciones, normalmente a instancias de la Comisión. Todo este proceso para el inicio de las negociaciones, considerado en ocasiones rígido y lento, hace que, muchas veces, las negociaciones se alarguen durante mucho tiempo, incluso años. Quizá una mayor flexibilidad y un procedimiento para el cambio de las directrices del Consejo, mediante una cooperación más estrecha entre Consejo y Comisión simplificarían esta fase y también la propia celebración de los tratados.

En esa misma línea, la sentencia del TJUE de 16 de julio de 2015<sup>55</sup>, en defensa del equilibrio interinstitucional, limita la capacidad de aprobación de directrices pormenorizadas del Consejo o de su comité especial, en favor de la Comisión, por lo que ésta debería ver incrementada su participación en la redacción de los detalles de las directrices de negociación. Adentrándonos en el asunto mencionado, mediante recurso de anulación, la Comisión Europea solicitó que se anulase el artículo 2, segunda frase, de la

---

<sup>55</sup> Nos referimos a la STJ de 16 de julio de 2015, Comisión/Consejo, C-425/13, EU:C:2015:483.

Decisión del Consejo de 13 de mayo de 2013 por la que se autorizaba la apertura de negociaciones para la conexión del régimen de comercio de derechos de emisión de gases de efecto invernadero de la UE con un sistema de comercio de derechos de emisión aplicado en Australia, así como de la sección A del anexo de la misma Decisión. La Comisión alegó dos motivos: el primero de ellos relativo al procedimiento detallado que se establecía en la sección A de las directrices de negociación, se basaba en la infracción del artículo 13.2 TUE, del artículo 218.2 a 218.4 TFUE, del artículo 295 TFUE y del principio de equilibrio institucional y, el segundo motivo, relativo a la Decisión impugnada en la medida en que estipula que el Comité especial o el Consejo «establecerán las posiciones de negociación detalladas de la Unión», se basaba en la infracción del artículo 13.2 TUE y del artículo 218 TFUE, así como en la del principio de equilibrio institucional. La Comisión exponía que las negociaciones relativas a un acuerdo internacional en ámbitos que no se refieran principal o exclusivamente a la PESC forman parte de sus competencias. Las otras instituciones de la UE no pueden cuestionar su papel de negociador en este ámbito. Aunque el TFUE haya atribuido al Consejo la facultad de autorizar la apertura de tales negociaciones, éste no dispone de la facultad de ampliar el contenido de las directrices de negociación incluyendo en ellas disposiciones que no tienen relación directa con la negociación con el tercer Estado. Así mismo, alegaba que la facultad de adoptar directrices de negociación no incluye la de establecer las modalidades en las que debe desarrollarse la misma, pues dichas directrices solo deben definir las decisiones estratégicas y los objetivos de fondo que deben defenderse durante las negociaciones, y que el procedimiento de negociación previsto en la sección A del anexo de la Decisión impugnada supone conferir nuevas competencias al Consejo, contrariamente a lo dispuesto en el artículo 218.2 a 218.4 TFUE. En cuanto al principio de equilibrio institucional, la Comisión consideraba que el Consejo había ampliado, a través de directrices de negociación controvertidas, las atribuciones que le confieren los Tratados. La Comisión alegaba que la sección A del anexo de la Decisión impugnada, que contiene las directrices de negociación controvertidas, ignoraba la delimitación de las competencias, prevista en el artículo 218.4 TFUE, que se confieren, respectivamente, al Consejo y al Comité especial, así como a la Comisión, como negociador, e infringe igualmente el artículo 13.2 TUE y el equilibrio institucional.

El Parlamento apoyó la postura de la Comisión. El Consejo, por otro lado, entendía que la facultad de adoptar directrices de negociación para autorizar a la Comisión



a negociar un tratado en nombre de la UE no puede entenderse en el sentido de privarle de la posibilidad de establecer las modalidades en el marco de las cuales debe llevarse a cabo la negociación. Alemania, Francia, Reino Unido, Polonia y Suecia apoyaron al Consejo.

Finalmente, el TJUE anuló parcialmente la Decisión del Consejo de 13 de mayo de 2013, pues entendió que el procedimiento de negociación previsto en el anexo de la Decisión invadía o limitaba las competencias negociadoras de la Comisión al otorgar al Consejo la posibilidad de establecer las posiciones detalladas de negociación de la UE, siendo contrario, por tanto, al principio de equilibrio institucional. El TJUE estableció que, de su propia jurisprudencia, se desprendía en materia de conclusión de tratados internacionales que el artículo 218 TFUE constituye una norma autónoma y general de alcance constitucional, pues atribuye competencias determinadas a las instituciones europeas. Con el objetivo de establecer un equilibrio entre las mismas, el artículo prevé que los acuerdos entre la UE y uno o varios Estados terceros sean negociados por la Comisión, respetando las directrices de negociación dictadas por el Consejo, y después concluidos por éste, ya sea tras aprobación del Parlamento o tras consulta a éste. Además, en el marco de estas competencias determinadas, el Consejo y la Comisión deben respetar el artículo 13.2 TUE, que dispone que “las instituciones mantendrán entre sí una cooperación leal”. El propio TJUE destacó, en este sentido, la especial importancia de esta cooperación para la acción de la UE en el plano internacional.

Así mismo, el Tribunal admitió que el artículo 17.1 TUE dispone que, a excepción de la PESC y demás casos previstos en los Tratados, la Comisión asumirá la representación exterior de la UE. Por otro lado, el Tribunal estableció que el artículo 218.4 TFUE dispone que, cuando el Consejo haya designado un Comité especial, deberá consultarse a éste durante las negociaciones. En este caso, la Comisión deberá facilitar a este Comité especial toda la información necesaria para que este último siga el desarrollo de las negociaciones, para que pueda formular opiniones e indicaciones relativas a la negociación. A la vista de las diferentes competencias institucionales en la negociación y la conclusión de los acuerdos a que se refiere al artículo 218 TFUE, puede exigirse a la Comisión que facilite esta información también al Consejo. El TJUE, de hecho, afirmó la conveniencia de que el Consejo disponga de dicha información para tener conocimiento del desarrollo de las negociaciones dirigidas a la elaboración de un proyecto de acuerdo que le será remitido para su aprobación.

Lo que deja claro en esta sentencia la Gran Sala es que cada institución debe actuar dentro de los límites de las atribuciones que le confieren los Tratados.

Por otra parte, en cuanto a la supuesta infracción del artículo 295 TFUE, el TJUE dispuso que este último no obsta a que el Consejo pueda regular, en una decisión de autorización de negociación, las modalidades de la información periódica que debe facilitarle la Comisión. El Consejo, por otro lado, sostenía en sus alegaciones que las posiciones de negociación tienen como objetivo asistir al negociador y que no se pueden interpretar en el sentido de que implican para la Comisión una obligación de llegar a un «resultado recomendado». Sin embargo, EL TJUE consideró que, a la luz de su propio tenor y consideradas en su contexto, se desprende que la finalidad es que produzcan efectos vinculantes para el negociador. Ese carácter vinculante de las posiciones establecidas por el Comité especial, o por el propio Consejo, es contrario al artículo 218.4 TFUE. Dicho artículo autoriza al Consejo a formular directrices de negociación, pero no le concede la facultad de imponer al negociador «posiciones de negociación detalladas». De este modo, el Consejo vulneró el principio de equilibrio institucional<sup>56</sup>.

Continuando con el propio procedimiento de celebración de tratados, y dejando a un lado el análisis y consecuencias de la sentencia del TJUE de 16 de julio de 2015, el instrumento jurídico en el que se recogen estas directrices es una decisión del Consejo, que se aprueba por mayoría cualificada, salvo en una serie de casos especificados<sup>57</sup> en el apartado 8 del artículo 218 TFUE en los que se precisa unanimidad. Esta decisión no se publica en el Diario Oficial de la Unión Europea pues supondría una desventaja para la Unión en el proceso de negociación, mostrando sus cartas a la otra u otras partes negociadoras. Sin embargo, siendo la UE una organización que valora su transparencia para con la ciudadanía, suele publicar algunas de las propuestas a través de sus páginas web o darlas a conocer a través de comunicados de prensa.

---

<sup>56</sup> Vid.: RUIZ DE APODACA ESPINOSA, A.M. (2015), “Sentencia del Tribunal Justicia de la Unión Europea (Gran Sala), de 16 de julio de 2015, asunto C-425/13, por el que se resuelve un recurso de anulación interpuesto por la Comisión contra la Decisión del Consejo por la que se autoriza la apertura de negociaciones para la conexión del régimen de comercio de derechos de emisión de gases de efecto invernadero de la Unión Europea con un sistema de comercio de derechos de emisión de gases de efecto invernadero en Australia”, *Actualidad Jurídica Ambiental*, Nº49 (Septiembre), pp.72-75.

<sup>57</sup> En los acuerdos de asociación, los acuerdos de cooperación económica, financiera y técnica con Estados candidatos a la adhesión, el acuerdo de adhesión al CEDH y cuando el acuerdo se refiere a un ámbito en el que se requiere unanimidad para la adopción de un acto de la Unión Europea. También para algunos acuerdos comerciales (como servicios culturales y audiovisuales cuando pueden perjudicar a la diversidad cultural y lingüística de la UE).

Otra figura importante en esta fase de negociación es la de los comités especiales que nombra el Consejo. En un principio solo se preveían para los acuerdos comerciales, pero se han ido generalizando para todos los tipos de acuerdos. Estos comités tienen la función de asesorar a la Comisión en las negociaciones, sin que sus opiniones vinculen de ningún modo a la institución. Sin embargo, en la práctica, ejercen una suerte de “control” o de “supervisión”, asegurándose de que la Comisión no se desvíe de las directrices que le ha dado el Consejo. Este “control” se acentúa cuando se trata de acuerdos mixtos, pues los comités deben cooperar con la Comisión especialmente, manteniendo al tanto a los Estados de las negociaciones y contando con su punto de vista (pues la Comisión está representándoles en virtud del principio de unidad de representación internacional de la UE). A pesar de que estos comités pueden facilitar que exista una coherencia y una unidad en la acción de la Unión, puesto que logran que la Comisión no se desvíe en demasía de las directrices del Consejo y permiten, en cierto modo, la participación de los Estados, al menos en el reflejo de sus opiniones (con lo que ello también conlleva en cuanto a posibles conflictos con la Comisión), lo cierto es que la capacidad negociadora de la Comisión se ve seriamente limitada, no pudiendo actuar de manera flexible y debiendo acatar las directrices sin demasiado margen de cambio. Además, la Comisión suele ir remitiendo informes al Consejo sobre los avances en las negociaciones de tal manera que el Consejo puede darle nuevas instrucciones a la vista de la marcha de las negociaciones, o bien, la propia Comisión puede solicitar que le de nuevas directrices<sup>58</sup>.

Si se atiende a lo dispuesto en el apartado 10 del artículo 218 TFUE, el Parlamento Europeo debe ser informado cumplida e inmediatamente en relación con cada una de las fases del procedimiento de celebración del tratado. Es por ello por lo que, en la práctica, tanto el Consejo como la Comisión mantienen al tanto de todos los avances a la Eurocámara<sup>59</sup>. El anteriormente mencionado Acuerdo Marco de octubre de 2010 (acuerdo

---

<sup>58</sup> Por ejemplo, para la negociación del Acuerdo Comercial entre la UE y Canadá, podemos consultar la Recomendación de la Comisión al Consejo de autorizar a la Comisión a entablar negociaciones para un acuerdo de integración económica con Canadá (<http://data.consilium.europa.eu/doc/document/ST-9036-2009-EXT-2/es/pdf>), de 24 de abril de 2009, así como la Recomendación de la Comisión al Consejo sobre la modificación de las directrices de negociación de un Acuerdo de integración económica con Canadá, a fin de que autorice a la Comisión a negociar, en nombre de la Unión, en materia de inversiones (<http://data.consilium.europa.eu/doc/document/ST-12838-2011-EXT-2/es/pdf>) de 14 de julio de 2011.

<sup>59</sup> A través de sus Comisiones, el Parlamento recibe una primera información de la Comisión sobre los acuerdos sobre los que se prevé iniciar negociaciones (antes de las negociaciones), de tal modo que la Eurocámara ya puede debatir su orientación hacia el mismo, si así lo considera, en sesión plenaria. Además, sus Comisiones de Asuntos Exteriores, Desarrollo y Comercio Internacional son informadas durante toda

interinstitucional entre el Parlamento y la Comisión), establece que la Comisión informará al Parlamento cumplida e inmediatamente (al igual que establece el TFUE) en todas las etapas de la negociación y celebración de tratados, incluida la definición de las directrices (punto 23), así mismo, esta información se remitirá al Parlamento, a través de la comisión parlamentaria competente o ante el Pleno, con suficiente antelación para que pueda ofrecer su opinión y la Comisión pueda contar con ella. También se ha incluido, en el punto 25, la posibilidad de que el Parlamento incluya una delegación de diputados como observadores en las delegaciones de la UE en conferencias internacionales, de tal modo que el Parlamento esté informado en todo momento de la marcha de la negociación, aunque no participe directamente de ella. Cabe resaltar que el Consejo amenazó en su momento con impugnar este Acuerdo Marco, si bien finalmente no lo ha hecho, considerando que algunas de sus disposiciones socavaban el equilibrio interinstitucional y los límites de los poderes de las instituciones delimitados por los Tratados<sup>60</sup>. Quizá, el no llevar su amenaza a término, se deba a que, en realidad, el mencionado Acuerdo, no hace sino reforzar el propio principio de equilibrio interinstitucional y cooperación entre las instituciones europeas (establece las disposiciones necesarias para que el Parlamento pueda ser informado debidamente como establece el propio TFUE), además de reforzar, así mismo, el principio de democracia representativa y de representación directa de los ciudadanos europeos, también presente en el TFUE, en su artículo 10.

Igualmente, el artículo 108 del Reglamento interno del Parlamento faculta a éste a requerir al Consejo para que no autorice el inicio de las negociaciones hasta que la Eurocámara adopte una posición, así como para que la comisión competente elabore un informe o supervise de cualquier otra manera el inicio de las negociaciones y solicite a la Comisión lo antes posible información sobre la base jurídica elegida para su negociación, entre otras facultades, todas ellas encaminadas a reforzar la participación y la influencia del Parlamento Europeo en la fase de negociación (y en todas las fases, en realidad) del tratado internacional. Además, debe tenerse en cuenta que algunos de los acuerdos van a

---

la fase de negociación por la Comisión Europea, de tal modo que la institución encargada de llevar a cabo las negociaciones mantiene un contacto constante con el comité parlamentario responsable. Antes de la firma del acuerdo un representante del Consejo expone a la Eurocámara cuáles han sido las conclusiones de las negociaciones. En relación con este procedimiento de comunicación con el Parlamento, no publicado oficialmente, véase: NICOLL, W (1986). “Les procédures Luns/Westerterp pour l’information du Parlement européen”, *Revue du marché commun*, vol. 29, pp. 475-485.

<sup>60</sup> Véase la Declaración del Consejo relativa al Acuerdo marco sobre las relaciones entre el Parlamento Europeo y la Comisión de 18 de octubre de 2010; Comunicado de prensa 15172/10 del Consejo, de 21 de octubre de 2010.

necesitar con posterioridad de la aprobación del Parlamento, por lo que éste hace saber que, si no se le tiene informado o no se tienen en cuenta sus consideraciones en las fases previas, no aprobará el acuerdo<sup>61</sup>. A pesar de este paso adelante del Parlamento, y del Consejo, en esta fase de negociación, en la que cada vez participan más abiertamente, lo cierto es que sigue siendo la Comisión Europea la que lleva la batuta en el proceso negociador, representando los intereses de la Unión Europea en su conjunto.

Si la Comisión ha logrado alcanzar un acuerdo con la otra parte o partes, se da por finalizado el proceso negociador, pasando a la fase de adopción y autenticación del tratado. En cuanto a la base jurídica de esta fase debemos volver a traer a colación el artículo 218 TFUE, si bien solo se refiere a la firma, y la propia Convención de Viena sobre Derecho de los Tratados, que ha ayudado en la práctica a la Unión a resolver esta suerte de “laguna” jurídica en relación con esta etapa del procedimiento. El artículo 9 de la Convención de Viena dispone que, si se hubiera negociado en una conferencia internacional, la adopción se efectuará según el procedimiento que acuerden los participantes en la misma y, a falta de acuerdo, por mayoría de dos tercios de los participantes presentes y votantes, a menos que se decida aplicar una regla distinta. En la práctica de la UE, el texto del acuerdo se adopta por los negociadores de la Comisión y la parte o partes negociadoras cuando hay acuerdo sobre la redacción definitiva del texto del tratado internacional, manifestando de este modo que este es el texto convenido. Posteriormente, la Unión y la otra parte negociadora (o partes negociadoras) proceden al acto formal y solemne de la autenticación del texto adoptado para dar fe de su veracidad y fijar su contenido de modo definitivo e inalterable, expresando su compromiso de abstenerse de realizar cualquier acto que frustre el objeto y fin del tratado previamente a su entrada en vigor (en este caso se aplica la CVDT, concretamente sus artículos 10 y 18), si bien pueden introducir cambios mediante los procedimientos de enmienda, modificación y corrección de errores (artículos 39 a 41 y 79 CVDT). Para la autenticación, habitualmente es el jefe de la delegación de la Comisión, aunque puede ser

---

<sup>61</sup> Para asegurar que sus puntos de vista son tomados en consideración durante la celebración de los acuerdos internacionales, el Parlamento ya ha dado “avisos”, como el que tuvo lugar durante las negociaciones del acuerdo con Estados Unidos relativo al tratamiento y la transferencia de datos de mensajería financiera de la Unión a los Estados Unidos, a efectos del Programa de seguimiento de la financiación de terrorismo. El Parlamento amenazó con no aprobar el acuerdo con posterioridad si su opinión no era tenida en cuenta. El acuerdo debió renegociarse para incluir los aspectos a los que el Parlamento había hecho mención (pueden consultarse en el Diario Oficial de la Unión Europea tanto la primera versión, DO L 8, de 13 de enero de 2010, así como la versión renegociada tras el aviso de la Eurocámara, DO L 195, de 27 de julio de 2010).

otra persona que el Consejo disponga, el que procede a la rúbrica (una firma simplificada), a la firma o al intercambio de cartas con el jefe o los jefes de delegación de los otros sujetos (Estados u Organizaciones Internacionales). El acuerdo aún no es obligatorio para ninguna de las partes, si bien sí existe la obligación de no frustrar su objeto y fin, así como el compromiso de respetar las disposiciones que dispongan específicamente sobre el propio procedimiento de celebración del tratado en el texto de este.

La autorización para firmar el acuerdo se recoge en una decisión adoptada por el Consejo, a propuesta de la Comisión, habitualmente por mayoría cualificada, aunque en determinados casos debe ser por unanimidad (apartado 8 del artículo 218 TFUE); la votación en esta fase se ajusta al mismo régimen de votación que la fase de negociación. En la decisión de autorizar, el Consejo designa a los plenipotenciarios para proceder a ello o habilita a su presidente para que firme o nombre a los representantes que firmarán el acuerdo en nombre de la UE (habitualmente suele encomendarse al jefe de la delegación de la Comisión que se encargó de negociar el tratado internacional).

En cuanto a la participación del Parlamento en esta fase, el Acuerdo Marco de octubre de 2010 indica que la Comisión debe facilitarle información completa, pudiendo la Eurocámara emitir su opinión al respecto y recomendaciones dirigidas al Consejo, solicitando que se tengan en cuenta. Si posteriormente se va a necesitar la aprobación del Parlamento, para prestar consentimiento, es obvio que, además del deber de seguir las disposiciones del Acuerdo Marco (interinstitucional y vinculante), se hace evidente que es necesario tenerle presente en todas las fases y tratar de mantener una cooperación constante, para facilitar que el tratado internacional llegue a buen puerto.

Una vez autenticado el texto del acuerdo, la Comisión informa al Consejo, para que este proceda a prestar consentimiento y comprometer a la Unión Europea. Pero, se recuerda que, tal y como ha introducido el Tratado de Lisboa, el Parlamento debe ser informado, debiendo emitir un dictamen preceptivo (a excepción de los acuerdos PESC) o, según la materia del acuerdo, dar su aprobación<sup>62</sup>, siendo esta necesaria para que la Unión Europea preste su consentimiento, pues tiene fuerza vinculante y el Consejo no

---

<sup>62</sup> Según con lo dispuesto en el artículo 218 del TFUE, se requiere esta previa aprobación del Parlamento Europeo para los acuerdos de asociación, para los acuerdos que crean un marco institucional específico al organizar procedimientos de cooperación, para los acuerdos con implicaciones presupuestarias relevantes para la UE, para los acuerdos que impliquen una modificación de un acto aprobado con arreglo al procedimiento legislativo ordinario, para acuerdos que se refieren a ámbitos internos en los que se aplique este mismo procedimiento legislativo o el especial si se requiere la aprobación del Parlamento y para el acuerdo de adhesión al CEDH.

puede concluir el tratado sin la misma. Esto provoca un efecto dominó en relación al resto de fases del procedimiento de celebración del tratado internacional pues, sabiendo que se precisa de su visto bueno, tanto la Comisión como el Consejo van a tener sus opiniones y recomendaciones muy en cuenta, tratando de evitar un posible veto del tratado una vez llegados a esta fase. Esto, obviamente, posiciona al Parlamento y le permite ejercer su influencia en materia internacional.

Cuando el tratado llega al Parlamento para que éste emita dictamen o lo apruebe, su texto es definitivo, no puede introducir ningún cambio, por ello es tan importante que esta institución haya sido informada debidamente en las fases anteriores del procedimiento, habiendo expuesto ya sus puntos de vista y habiendo sido estos tenidos en cuenta en la redacción del mismo para que, una vez superada la etapa de autenticación, el texto de tratado no sea rechazado por la Eurocámara (nos referimos, por supuesto, a los casos en los que es necesaria la aprobación, pues en los casos de simple consulta, el dictamen del PE en contra del acuerdo resultaría menos relevante, aunque no completamente desdeñable). Cuando el procedimiento requiera la consulta del Parlamento, éste debe emitir su dictamen preceptivo en el plazo que el Consejo fije, según la urgencia, siendo dicho plazo vinculante para el Parlamento, pues si transcurre el mismo sin pronunciarse, el Consejo podrá prestar consentimiento y actuar unilateralmente (apartado 6 del artículo 218 TFUE). Cabe señalar que un dictamen preceptivo negativo, es decir, en el que se solicite que no se celebre el acuerdo internacional, no será vinculante para el Consejo.

En el caso de la necesaria aprobación, el plazo se pactará entre ambas instituciones y el Consejo no puede, en ningún caso, comprometer a la Unión sin el consentimiento de la Eurocámara. En cuanto al dictamen preceptivo y a la aprobación previa se contienen en una resolución legislativa y la votación se realizará mediante mayoría de votos emitidos (artículo 231 TFUE), teniendo en cuenta solo los votos emitidos, sean a favor o en contra, y no contando las abstenciones (artículo 178 del Reglamento interno del Parlamento Europeo). Si la votación de la aprobación del acuerdo internacional resultase negativa, se notificará al Consejo y el tratado internacional no podrá celebrarse.

También, previamente a la exposición sobre la fase final de prestación del consentimiento por parte de la Unión, se debe tener en cuenta el papel del Tribunal de Justicia de la Unión Europea, que está facultado para llevar a cabo un control previo de compatibilidad del acuerdo internacional con el Derecho de la Unión Europea. El

Parlamento Europeo, el Consejo, la Comisión Europea y los Estados miembros pueden solicitar al Tribunal que emita un dictamen para garantizar la conformidad del tratado internacional con los tratados constitutivos de la Unión (apartado 11 del artículo 218 TFUE), evitando de este modo los posibles problemas, tanto a nivel interno europeo como a nivel internacional respecto a la otra parte negociadora (o partes negociadoras), que podrían derivarse de la incompatibilidad una vez que el acuerdo ya hubiese entrado en vigor. El dictamen puede solicitarse en cualquier fase anterior a la prestación del consentimiento, permitiendo que el TJUE se pronuncie sobre tratados que puedan no tener aún un texto definitivo y negándose a entrar a valorar tratados que ya están en vigor<sup>63</sup>. El dictamen se emite por mayoría de votos, si no hay consenso<sup>64</sup> y sin recoger votos particulares de los jueces. Un dictamen negativo supone que debe hacerse una modificación, bien en el contenido del acuerdo internacional, bien en los propios tratados constitutivos, revisando de este modo el Derecho originario de la Unión<sup>65</sup>. Si bien estos dictámenes no son frecuentes, su contribución en la práctica convencional de la Unión es incuestionable, como se verá en el siguiente apartado donde se abordará uno de estos dictámenes (*Dictamen 2/15 del Tribunal de Justicia de 16 de mayo de 2017*), en ese caso relativo a temas competenciales y solicitado con relación al Acuerdo de Libre Comercio entre la Unión Europea y Singapur.

El papel fundamental del Tribunal en el procedimiento de celebración de tratados internacionales es el de garantizar el respeto del Derecho de la Unión tanto en la interpretación como en la aplicación del acuerdo en una fase anterior a la de prestación del consentimiento, tras la cual, se pueden presentar problemas y litigios en cuanto a

---

<sup>63</sup> El artículo 218 TFUE solo prevé el control previo sobre la compatibilidad de los acuerdos internacionales, pero el TJUE sí que contempla otras vías jurisdiccionales para el control a posteriori de los tratados (recursos de incumplimiento y anulación, cuestiones prejudiciales y procedimiento de medidas cautelares), como ya señaló el Tribunal en el Dictamen 1/75 del Tribunal de Justicia de 11 de noviembre de 1975, emitido con arreglo al párrafo segundo del apartado 1 del artículo 228 del Tratado CE, y el Dictamen 2/94 del Tribunal de Justicia de 28 de marzo de 1996, emitido con arreglo al apartado 6 del artículo 228 del Tratado CE.

<sup>64</sup> De acuerdo con lo establecido en el artículo 17 del Protocolo (núm. 3) sobre el Estatuto del Tribunal de Justicia, el TJUE sólo podrá deliberar válidamente en número impar. Además, las deliberaciones de las Salas compuestas por tres o cinco Jueces sólo serán válidas si están presentes tres Jueces, las deliberaciones de la Gran Sala sólo serán válidas si están presentes nueve Jueces y las deliberaciones del Tribunal de Justicia reunido en Pleno sólo serán válidas si están presentes quince Jueces. En caso de impedimento de uno de los Jueces que componen una Sala, se podrá requerir la asistencia de un Juez que forme parte de otra Sala, en las condiciones que determine el Reglamento de Procedimiento.

<sup>65</sup> Así lo estableció el Tribunal en el apartado 35 del Dictamen 2/94 del Tribunal de Justicia de 28 de marzo de 1996, relativo a la adhesión de la Comunidad Europea al Convenio Europeo de Derechos Humanos y Libertades Fundamentales (EU:C:1996:140).



aplicación y ejecución. Además, como determina el artículo 196.2 del Reglamento de Procedimiento del Tribunal de Justicia, la solicitud de dictamen puede referirse tanto a la compatibilidad del acuerdo proyectado con las disposiciones de los Tratados (causas de constitucionalidad intrínseca o de fondo, violación de los Tratados constitutivos o de cualquier otra norma relativa a su ejecución) como a la competencia para celebrarlo tanto de la Unión como de una de sus instituciones (estudio de las causas de constitucionalidad extrínseca o formal, es decir, incompetencia y vicios sustanciales de forma)<sup>66</sup>.

Entrando en la fase final del procedimiento, la prestación del consentimiento por parte de la Unión, hay que señalar que la competencia para comprometer a la Organización es exclusiva del Consejo (salvo en el caso de los acuerdos PESC en los que será el Alto Representante quien comprometa a la Unión). Se precisa una mayoría cualificada en el Consejo, como norma general, para manifestar el consentimiento en obligarse, pero se necesitará unanimidad en el caso de acuerdos de asociación, acuerdos de cooperación económica, financiera y técnica con terceros Estados candidatos a ser miembros de la Organización, el acuerdo de adhesión al CEDH y en el caso de los acuerdos que afecten a un ámbito en el que se necesite unanimidad para la aprobación de una norma interna.

El acto del Consejo por el que se formaliza la autorización para celebrar el acuerdo y, por tanto, para prestar el consentimiento y que la UE se obligue, se instrumenta a través de una decisión. No debe confundirse la primera decisión que adopta el Consejo (que es un acto preparatorio), en la anterior fase, en la que se nombra a las personas que firmarán el acuerdo a efectos de autenticación y no es publicada en el Diario Oficial, con esta segunda decisión que ya ordena cómo perfeccionar el consentimiento de la Unión y, si es preciso, ejecutarlo. Esta decisión<sup>67</sup> aprueba internamente el acuerdo y habilita para firmar

---

<sup>66</sup> Vid.: KOVAR, R. (1981), “La compétence consultative de la Cour de Justice et la procédure de conclusion des accords internationaux par la communauté économique européenne”, en *Mélanges offerts à P. Reuter*, pp. 357-377; DÍEZ DE VELASCO, M. (1993), “La competencia consultiva del Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas”, *El Derecho Comunitario Europeo y su aplicación judicial*, pp. 573-594; FRUTOS MIRANDA, J. y ESPÓSITO, C. (2012), “La función consultiva: los dictámenes previos a la conclusión de acuerdos internacionales”, en BENEYTO PÉREZ, J.M., MAILLO GONZÁLEZ-ORÚS, J. y BECERRIL ATIENZA, B. (2012) (Coords.), *Tratado de Derecho y Políticas de la Unión Europea, Vol.5: Sistema jurisdiccional de la UE*, pp. 509-548; SOCA TORRES, I. (2013), “El nuevo Reglamento del Tribunal de Justicia de la Unión Europea”, *Cuadernos Europeos de Deusto*.

<sup>67</sup> Las Decisiones (artículo 288.4 TFUE) son normas propias del Derecho derivado obligatorias en todos sus elementos, si bien su alcance puede ser general o determinado (uno o varios Estados miembros, personas físicas, personas jurídicas), en cuyo caso solo es obligatoria para los destinatarios. En el marco de las fuentes de la UE, el Derecho derivado está formado por todas aquellas disposiciones no comprendidas en las normas constitutivas (Derecho originario). Son disposiciones de carácter normativo de las instituciones de la Unión

o notificar que la aprobación interna en la UE ha tenido lugar, a veces también hace referencia a cómo implementar el acuerdo. La conclusión se llevará a término con la propia firma, si se ha optado por un procedimiento simple de celebración del tratado, o con el intercambio, depósito o notificación del instrumento de celebración que apruebe el acuerdo en nombre de la Unión Europea, si se ha optado por el procedimiento solemne.

En cuanto a la publicación del tratado internacional, ésta debe hacerse en el Diario Oficial de la Unión Europea (artículo 297 TFUE y artículo 17 del Reglamento interno del Consejo), normalmente como anexo a la decisión del Consejo por la que se concluye el acuerdo. La entrada en vigor se producirá en el momento fijado en el propio acuerdo internacional, consignándose siempre en el Diario Oficial la fecha de inicio de vigencia.

Como conclusión a este procedimiento de celebración de acuerdos internacionales en el ámbito comunitario, podemos afirmar que existe una nutrida práctica convencional en el marco de la Unión Europea, sirviendo, además, los acuerdos como herramienta para afrontar determinados problemas excepcionales, tales como las crisis económicas y financieras, y, muy probablemente, continuará siendo un recurso útil para afrontar otras situaciones extraordinarias que requieren de la cooperación y la acción conjunta con otros sujetos internacionales, como la actual crisis sanitaria, social y económica provocada por la pandemia de la COVID-19<sup>68</sup>.

Hemos observado que en esta abundante práctica convencional merecen especial atención las competencias que a cada institución europea se han otorgado en el proceso de celebración de acuerdos internacionales, teniendo en cuenta los principios de equilibrio institucional y de cooperación leal.

La Unión Europea se sirve, en ocasiones, del propio Derecho de los tratados, adaptando algunas de las propias reglas de las Convenciones de Viena por su versatilidad. Aunque, sin duda, la relación entre el Derecho de la Unión Europea y el Derecho de los tratados es compleja<sup>69</sup>

---

que gozan de competencia para dictarlos o aprobarlos de conformidad con lo previsto en los propios Tratados, y que vinculan a los Estados miembros, y las instituciones, conforme a su naturaleza.

<sup>68</sup> ALDECOA, F. (2020), *La Unión Europea y la pandemia mundial: Un actor imprescindible en la nueva y necesaria gobernanza global*, Catarata.

<sup>69</sup> “El viaje a los acuerdos de, en y con la Unión, es una aventura muy particular” (Vid.: REMIRO BROTONS, A. (2015), “Comentario general a la Ley 25/2014, de 27 de noviembre, de Tratados y otros Acuerdos Internacionales”, en ANDRÉS SÁENZ DE SANTA MARÍA, P., DÍEZ-HOCHLEITNER, J. y MARTÍN Y PÉREZ DE NANCLARES, J. (Dirs.), *Comentarios a la Ley de Tratados y otros Acuerdos Internacionales*).

De lo que no cabe duda es de la capacidad de la UE para generar una normativa versátil para la celebración de acuerdos internacionales, adaptada a la propia organización y sus particularidades, si bien es cierto que, con el ánimo de alcanzar los objetivos de la acción exterior de la UE<sup>70</sup>, a veces se ha llevado al límite de la legislación comunitaria o de sus competencias, como veremos en el próximo epígrafe con el Dictamen 2/15 del TJUE sobre el Acuerdo comercial con Singapur.

### **3.- El Dictamen 2/15 del Tribunal de Justicia de la Unión Europea: resolviendo el problema de reparto competencial en el marco de los tratados de libre comercio de “nueva generación”**

En la Comunicación de la Comisión Europea denominada “Una Europa Global: competir en el mundo: Una contribución a la estrategia de crecimiento y empleo de la Unión Europea”<sup>71</sup>, ésta realizaba una serie de propuestas en materia económica. Una de ellas era el planteamiento de una nueva generación de Acuerdos de Libre Comercio. Como establece la propia Comunicación, para la Unión Europea la apertura comercial es una fuente de mejora de la productividad, del crecimiento y de la creación de empleo, rechazando el proteccionismo y tratando de crear mercados abiertos y condiciones justas para el comercio en otras partes del mundo. A través de los Acuerdos de Libre Comercio, se expone en el documento, se refuerza la competitividad de la Unión en una economía altamente globalizada<sup>72</sup>.

---

<sup>70</sup> Como afirma Andrés:

“Es cierto que en ocasiones las posibilidades se llevan al límite, pero también lo es que no se trata de nada distinto a lo que hacen a veces los Estados”

Vid.: ANDRÉS SAENZ DE SANTA MARÍA, P. (2016), “La Unión Europea y el Derecho de los Tratados: una relación compleja”, *Revista Española de Derecho Internacional*, Vol. 68/2, p. 101.

<sup>71</sup> Comunicación (2006) 567 final de la Comisión Europea al Consejo, al Parlamento Europeo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones, denominada “Una Europa global: competir en el mundo: Una contribución a la estrategia de crecimiento y empleo de la Unión Europea” (Bruselas, 4 de octubre de 2006).

<sup>72</sup> Analizaremos la posición de la Unión Europea en el comercio internacional, como clara defensora del libre comercio, a la hora de abordar el análisis del Acuerdo de Asociación Económica Unión Europea-Japón, en el Capítulo 4 de esta misma investigación. Vid.: BLANC ALTEMIR, A. (2020), “Introducción: La Unión Europea, adalid del libre comercio ante el neoproteccionismo de la ERA Trump” en BLANC ALTEMIR, A. (Dir.), *La Unión Europea promotora del libre comercio: Análisis e impacto de los principales acuerdos comerciales*, Thomson Reuters Aranzadi.

En este sentido, y como se ha ido observando en los últimos años, la Unión Europea ha dado impulso a la negociación de varios de estos Acuerdos, que van más allá (como veremos en los capítulos siguientes) del contenido habitual de los acuerdos comerciales<sup>73</sup>, por lo que se les ha denominado acuerdos comerciales de “nueva generación” (ALC) o *New Generation Trade Agreements* (FTAs)<sup>74</sup>. Estos nuevos acuerdos son mucho más complejos que los tratados comerciales negociados anteriormente por la Unión. Abarcan una enorme variedad de actividades, si bien no existe un modelo tipo, sino que los contenidos dependen de cada negociación en particular. Vemos que van a coexistir acuerdos comerciales “clásicos” con otros que van más allá de la materia económica y se extienden en cuestiones más propias de la cooperación política, como por ejemplo la protección del medio ambiente o de los trabajadores (los denominados acuerdos de libre comercio de “nueva generación”)<sup>75</sup>. Estos acuerdos se estudiarán con mayor detenimiento en el avance de esta investigación, cuando contextualicemos las negociaciones de los tratados con Japón en el marco de estos nuevos tratados que han ido proliferado en los últimos años en el seno de la Unión.

---

<sup>73</sup> Como Acuerdos de Libre Comercio de nueva generación encontramos el polémico y fallido proyecto de *Transatlantic Trade and Investment Partnership* (TTIP) con Estados Unidos, el *Comprehensive and Economic Trade Agreement* (CETA), firmado con Canadá, el Acuerdo de Libre Comercio con la República de Corea del Sur, el Acuerdo de Libre Comercio con la República de Singapur o el Acuerdo de Libre Comercio Unión Europea-Japón (JEFTA o EPA), o los Acuerdos con Perú, Colombia y Ecuador. La UE también ha abierto negociaciones con Indonesia, Túnez, Australia y Nueva Zelanda. Así mismo, también se ha comprometido a iniciar negociaciones con Filipinas. Por otro lado, se pretenden retomar negociaciones con Malasia, Tailandia e India. Con China y Myanmar se negocian acuerdos bilaterales de inversión independientes y se explora la posibilidad de hacerlo también con Taiwán y Hong Kong. Se plantan negociaciones con Irán cuando ingrese en la OMC. Sobre todos estos Acuerdos comerciales de nueva generación se profundizará más adelante.

<sup>74</sup> Profundizaremos en estos acuerdos comerciales de nueva generación más adelante. Vid.: FERNÁNDEZ ROZAS, J.C. (2019), “Permanencia y expansión del bilateralismo: Los acuerdos comerciales de nueva generación entre la Unión Europea y terceros países”, *LA LEY Unión Europea*, N°68, 31 de marzo de 2019, Ed. Wolters Kluwer.

<sup>75</sup> Por ejemplo, el CETA, con más de 1.500 páginas, abarca la liberalización del comercio de bienes (acceso al mercado, tratamiento nacional, prácticas desleales, barreras técnicas, medidas sanitarias y fitosanitarias, régimen aduanero, subsidios), el comercio de servicios (servicios financieros, servicios legales, transporte, telecomunicaciones, turismo), la libertad de establecimiento electrónico, el acceso a la contratación pública, libre competencia entre empresas, protección de la propiedad intelectual (donde la UE, como veremos, ha incluido las denominaciones de origen), el desarrollo sostenible y disposiciones referentes a la cooperación regulatoria (estableciendo un marco institucional de cooperación entre ambos socios). (Vid.: CORONAS VALLE, D. (2018), “El acuerdo CETA entre la UE y Canadá: realidades y reflexiones”, *TSN, Transatlantic Studies Network: Revista de Estudios Internacionales*, Vol.3, N°5 (enero-junio 2018), Ejemplar dedicado a: *Transnacionalidad y Documental: caminos de ida y vuelta entre Europa y Latinoamérica*, pp. 145-154).

La celebración de estos acuerdos, en concreto la del CETA y el Acuerdo con Singapur<sup>76</sup>, se ha visto condicionada por un conflicto competencial en el que la Comisión, por una parte, y el Consejo y los Estados miembros, por otra, discutían la existencia o no de una competencia exclusiva de la UE para la firma y conclusión definitiva. El CETA se firmó, finalmente, como “acuerdo mixto”. Sin embargo, en el caso del Acuerdo con Singapur, el 10 de julio de 2015 la Comisión solicitó un dictamen al TJUE en el pedía que se pronunciase sobre la posibilidad de concluirlo como “acuerdo comunitario” (es decir, de competencia exclusiva de la UE), sin ser considerado “acuerdo mixto”. La Comisión solicitó al Tribunal que señalase qué disposiciones del Acuerdo con Singapur entraban dentro de la competencia exclusiva de la Unión y cuáles dentro de la competencia compartida con los Estados miembros. Además, también pidió que se pronunciase sobre si el Acuerdo contenía alguna disposición cuya competencia correspondiese a los Estados en exclusiva. El Tribunal dio respuesta a través de la publicación del Dictamen 2/15 del TJUE<sup>77</sup>, en el que considera, en términos generales, que es competencia exclusiva de la Unión el comercio de bienes y servicios (incluido el transporte y la inversión directa extranjera), si bien son competencias mixtas las inversiones no directas y la resolución de controversias entre el inversor y el Estado<sup>78</sup>. La consecuencia fundamental de este Dictamen fue que, en el proceso de celebración de este tipo de acuerdos internacionales, se separasen las materias a abordar en dos grupos: por un lado, la actividad comercial y la liberalización de las inversiones y, por otro, todo lo relativo a la protección de las inversiones y el arreglo de las controversias. Los acuerdos referentes a este último grupo (que entrarán dentro de los llamados “acuerdos mixtos”) deben ser objeto de unas negociaciones específicas y requerirán la aprobación de los Estados miembros. El Acuerdo con Singapur no podía celebrarse en la forma prevista, sin la participación de los Estados miembros, por lo que se siguió la dualidad reguladora

---

<sup>76</sup> La UE y Singapur comenzaron las negociaciones en materia de comercio e inversiones en el año 2010, concluyendo estas en 2014. Los objetivos eran ofrecer a las empresas europeas mejores condiciones de acceso en el mercado de Singapur y servir como punto de referencia para el resto de las negociaciones de la UE con los países de la región. Singapur representa un tercio de las relaciones comerciales de la UE con la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN) y es su mayor socio comercial en la región del Sudeste Asiático, con un comercio bilateral total de mercancías por valor de 53.300 millones de euros en 2017 y por valor de 44.400 millones de euros en comercio de servicios en 2016. En ese mismo año hubo unas inversiones bilaterales de 256.000 millones de euros. Más de 10.000 empresas de la UE están establecidas en Singapur, utilizándolo como plataforma para servir al Pacífico (Vid.: Dictamen 2/15 del Tribunal de Justicia (Pleno) de 16 de mayo de 2017 (ECLI:EU:C:2017:376).).

<sup>77</sup> Dictamen 2/15 del Tribunal de Justicia (Pleno) de 16 de mayo de 2017 (ECLI:EU:C:2017:376).

<sup>78</sup> SEGURA SERRANO, A. (2017), “The Recurrent Crisis of the European Union’s Common Commercial Policy, Opinion 2/15”, *European papers: a journal on law and integration*, vol.2, nº3, pp.829-843.

sugerida por la Comisión y, finalmente, se firmó un Acuerdo de Libre Comercio<sup>79</sup> y un Acuerdo de Protección de las Inversiones<sup>80</sup> junto a un Acuerdo de Colaboración y Cooperación<sup>81</sup>, que debe ser ratificado por todos los Estados miembros con arreglo a sus propios procedimientos antes de su entrada en vigor. Los Acuerdos comerciales y de inversión entre la UE y Singapur fueron aprobados por el Parlamento Europeo el 13 de febrero de 2019<sup>82</sup>.

Si bien queda clara la exigencia de que este tipo de Acuerdos sean celebrados por la Unión junto con los Estados miembros como “acuerdo mixto”, las conclusiones proporcionadas por el Dictamen merecen ser analizadas, pues muestran la complejidad del sistema competencial comunitario y, como bien apunta Díez-Hochleitner<sup>83</sup>, que el marco constitucional de la UE va a la zaga de la realidad y las necesidades de la Organización. De hecho, el autor señala acertadamente que el TJUE, en ese Dictamen, realiza una interpretación extensiva del artículo 207.1 TFUE<sup>84</sup> y de la llamada “doctrina AETR”<sup>85</sup>, pero siguiendo la jurisprudencia previa y sin tratar de ensanchar las

---

<sup>79</sup> DECISIÓN (UE) 2019/1875 DEL CONSEJO de 8 de noviembre de 2019 relativa a la celebración del Acuerdo de Libre Comercio entre la Unión Europea y la República de Singapur, DO L 294 de 14.11.2019, pp. 1-755.

<sup>80</sup> DECISIÓN (UE) 2018/1676 DEL CONSEJO de 15 de octubre de 2018 relativa a la firma, en nombre de la Unión Europea, del Acuerdo de Protección de las Inversiones entre la Unión Europea y sus Estados miembros, por una parte y la República de Singapur, por otra, DO L 279 de 9.11.2018, pp.1-2.

<sup>81</sup> DECISIÓN (UE) 2018/1047 DEL CONSEJO de 16 de julio de 2018 relativa a la firma, en nombre de la Unión Europea, del Acuerdo Marco de Colaboración y Cooperación entre la Unión Europea y sus Estados miembros, por una parte, y la República de Singapur, por otra, DO L 189 de 26.7.2018, p.2.

<sup>82</sup> COMISIÓN EUROPEA, “Acuerdo con Singapur: un impulso para el comercio entre la UE y Asia”, 18 de octubre de 2018. Disponible en: [https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/es/IP\\_19\\_906](https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/es/IP_19_906)

<sup>83</sup> DÍEZ-HOCHLEITNER, J. (2017), “La nueva política comercial de la Unión Europea desborda el marco de sus competencias. Comentarios preliminares al Dictamen 2/15 del TJUE”, *Revista de Derecho Comunitario Europeo*, 57, pp. 403-429. El autor afirma que el resultado del Dictamen no causa sorpresa, pero sí algunas de las conclusiones de éste. Además, pone de relieve la complejidad de la distribución de competencias en la Unión, ya remarcada por las conclusiones de la abogada general Eleanor Sharpston previas al Dictamen (21 de diciembre de 2016), y un marco constitucional que no encaja con la realidad, pues, en palabras del propio Díez-Hochleitner, no es razonable que el diseño de la Política Comercial Común de la UE quede encorsetado por dicho marco.

<sup>84</sup> El artículo 207.1 del TFUE establece lo siguiente:

“La política comercial común se basará en principios uniformes, en particular por lo que se refiere a las modificaciones arancelarias, la celebración de acuerdos arancelarios y comerciales relativos a los intercambios de mercancías y de servicios, y los aspectos comerciales de la propiedad intelectual e industrial, las inversiones extranjeras directas, la uniformización de las medidas de liberalización, la política de exportación, así como las medidas de protección comercial, entre ellas las que deban adoptarse en caso de dumping y subvenciones. La política comercial común se llevará a cabo en el marco de los principios y objetivos de la acción exterior de la Unión”.

<sup>85</sup> La doctrina “AETR” (Acuerdo Europeo sobre el Transporte por Carretera) hace referencia a la Sentencia del TJCE de 31 de marzo de 1971, Comisión c. Consejo – AETR –(ECLI:EU:C:1971:32) que,

competencias exclusivas de la Unión en el ámbito exterior. Lo que es evidente es que estos acuerdos de nueva generación van más allá de las competencias exclusivas de la Unión y que, quizá, dada su relevancia para el futuro de la UE, no sea especialmente recomendable que ciertos aspectos puedan quedar a merced de la voluntad de un Estado.

El Dictamen excluye de las competencias exclusivas comunitarias el Capítulo 9 del Acuerdo con Singapur, relativo a las inversiones en cartera (distintas de las inversiones directas) y a la regulación en materia de protección de inversiones, es decir, el arreglo de diferencias sobre las mismas. El Tribunal concluye, con base jurídica en el artículo 216.1 TFUE<sup>86</sup>, que las inversiones en cartera son competencia compartida. En cuanto al mecanismo de arreglo de controversias sobre inversiones, el TJUE establece que un régimen de esta índole, que sustrae diferencias a la competencia jurisdiccional de los Estados miembros, no puede tener carácter meramente auxiliar y no puede establecerse sin el consentimiento de éstos, por lo tanto, la solución de diferencias entre un inversor y un Estado es competencia compartida (apartados 292 y 293 del Dictamen).

Sin embargo, el Dictamen no excluye otras disposiciones que la abogada general, Eleanor Sharpston, sí consideró que formaban parte de las competencias compartidas UE-Estados miembros (la contratación pública si afecta al transporte, aspectos no comerciales de los derechos de propiedad intelectual e industrial, así como las disposiciones relativas a compromisos laborales y medioambientales), ni tampoco una de las disposiciones más polémicas, la contenida en el artículo 9.10, que preveía la terminación de los acuerdos bilaterales de protección de inversiones celebrados entre Singapur y los Estados miembros (APPRI)<sup>87</sup>, que la abogada general consideraba competencia exclusiva de éstos.

---

posteriormente, se materializó en el artículo 3.2 TFUE según el cual la Unión tiene competencia exclusiva para la celebración de un acuerdo internacional en la medida en que dicha celebración pueda afectar a normas comunes o alterar el alcance de estas. Sobre ella volveremos más adelante en este mismo epígrafe.

<sup>86</sup> Concretamente hace referencia a la segunda parte de este artículo 216.1 TFUE:

“La Unión podrá celebrar un acuerdo con uno o varios terceros países u organizaciones internacionales cuando así lo prevean los Tratados o cuando la celebración de un acuerdo bien sea necesaria para alcanzar, en el contexto de las políticas de la Unión, alguno de los objetivos establecidos en los Tratados, bien esté prevista en un acto jurídicamente vinculante de la Unión, o bien pueda afectar a normas comunes o alterar el alcance de las mismas.”

<sup>87</sup> Se trata de los Acuerdos para la Protección y la Promoción Recíproca de las Inversiones. Diez Estados miembros celebraron este tipo de acuerdos con Singapur (España no se encuentra entre éstos). Dicha disposición deja sin efecto los mismos, incluidos los derechos y obligaciones derivados de ellos, y se sustituyen por el Acuerdo de libre comercio entre la UE y Singapur. En una nota al pie de página de mencionada disposición se establece que, para mayor seguridad, se considerarán terminados a tenor del artículo 59.1.a) de la CVDT.

En cuanto a la disposición del artículo 9.10, relativa a la terminación de los APPRI, el Tribunal afirma que es competencia exclusiva de la Unión, pues son acuerdos celebrados por los Estados miembros cuyo contenido entra dentro de la Política Comercial Común<sup>88</sup> desde la firma del Tratado de Lisboa. Para parte de la doctrina que apoya la posición de la abogada general, como Díez-Hochleitner, no es posible sostener que la UE haya sustituido a los Estados miembros como partes en los APPRI que estos celebraron previamente, pues no es posible entender que la Unión ha sucedido a los Estados miembros en los ámbitos en que ha asumido una competencia exclusiva. Para él, solo los Estados miembros pueden proceder a la terminación de los APPRI celebrados con Singapur. En defensa de esta posición, afirma que no hay base para apoyar esta conclusión ni en los Tratados, ni en el propio Derecho internacional general, ni en la sentencia que el TJUE recuerda en su Dictamen para argumentar su conclusión<sup>89</sup>, pues se limita a señalar, en sus apartados 10 a 18, que la asunción por parte de la CEE de una competencia exclusiva en materia de política comercial y su ejercicio efectivo supone que las disposiciones del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercios (GATT)<sup>90</sup> de 1947 son vinculantes para la CEE. Otros autores como Pescatore<sup>91</sup> sí entendieron que la jurisprudencia señalaba la sucesión de los Estados miembros a la CEE en el GATT. Diferente es, señala Díez-Hochleitner en la obra antes citada, que la Unión,

---

<sup>88</sup> Apartados 248 y 249 del Dictamen 2/15 del Tribunal de Justicia (Pleno) de la Unión Europea de 16 de mayo de 2017:

“En efecto, cuando la Unión negocia y celebra con un tercer Estado un acuerdo referente a un ámbito respecto del cual ha adquirido una competencia exclusiva, sustituye a sus Estados miembros. A este respecto, ha de recordarse que, desde la sentencia de 12 de diciembre de 1972, *International Fruit Company* y otros (21/72 a 24/72, EU:C:1972:115), apartados 10 a 18, consta que la Unión puede suceder a los Estados miembros en sus compromisos internacionales cuando los Estados miembros hayan transferido a la Unión, mediante alguno de sus Tratados constitutivos, sus competencias relativas a dichos compromisos y ésta ejerza esas competencias.

De ello se deduce que, a partir del 1 de diciembre de 2009, fecha de entrada en vigor del Tratado FUE, que confiere competencia exclusiva a la Unión en materia de inversiones extranjeras directas, la Unión es competente para aprobar por sí sola una disposición de un acuerdo celebrado por ella con un tercer Estado que establezca que los compromisos en materia de inversiones directas contenidos en acuerdos bilaterales celebrados anteriormente entre Estados miembros de la Unión y ese tercer Estado deberán considerarse sustituidos por éste, desde la entrada en vigor de dicho acuerdo celebrado por la Unión.”

<sup>89</sup> Sentencia de 12 de diciembre de 1972, *International Fruit Company*, as. Ac. 21 a 24/72, ECLI:EU:C:1972:115.

<sup>90</sup> El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) abarca el comercio internacional de mercancías. El funcionamiento del Acuerdo General es responsabilidad del Consejo del Comercio de Mercancías (CCM) que está integrado por representantes de todos los países Miembros de la OMC.

<sup>91</sup> PESCATORE, P. (1979), “External Relations in the Case-Law of the Court of Justice of the European Communities”, *Common Market Law Review*, núm.16, pp-615-645.



en el ejercicio de sus competencias exclusivas, celebre un acuerdo con Singapur que resulta incompatible con los APPRI y, por ende, los Estados miembros estén obligados a la terminación de sus acuerdos bilaterales, tal y como se dispone en el artículo 351 TFUE.

Entrando a examinar los ámbitos del Acuerdo con Singapur que el Tribunal consideró competencia exclusiva de la Unión, podemos señalar, en base al artículo 207.1 TFUE y al apartado 36 del Dictamen, que un acto de la Unión forma parte de la Política Comercial Común cuando cumpla dos condiciones, en primer lugar, que tenga por objetivo específico el comercio con uno o varios Estados terceros (su objeto debe ser el comercio internacional), en la medida en que esté dirigido, en lo esencial, a promoverlo, facilitarlo o regularlo y, en segundo lugar, que produzca efectos directos e inmediatos en dicho comercio<sup>92</sup>, lo que puede otorgar cierta discrecionalidad a la hora de considerar que un acto forme parte o no de la Política Comercial Común. El Dictamen concluye que los capítulos 2 a 7 del Acuerdo con Singapur entran dentro de esta Política de la UE y son, por tanto, competencia exclusiva de ésta (Capítulo 2 “Trato nacional y acceso de mercancías al mercado”, capítulo 3 “Soluciones comerciales”, Capítulo 4 “Obstáculos técnicos al comercio”, Capítulo 5 “Medidas sanitarias y fitosanitarias”, Capítulo 6 “Aduanas y facilitación del comercio” y Capítulo 7 “Obstáculos no arancelarios al comercio y a la inversión en generación de energías renovables”).

El Capítulo 8 del Acuerdo con Singapur “Servicios, establecimiento y comercio electrónico”, también es considerado por el Tribunal competencia exclusiva de la UE, a excepción de las disposiciones relativas a los transportes que no se refieran a la actividad física de desplazamiento de personas o mercancías de un lugar a otro (mediante transporte marítimo internacional, transporte ferroviario, transporte por carretera y transporte por vías navegables interiores, ya que el transporte aéreo interior e internacional no se incluye en este Acuerdo) o cualquier servicio ligado a dicha actividad inherentemente. En este aspecto, el TJUE discrepa con la abogada general, pues el Tribunal considera que ni los servicios de reparación y mantenimiento de aeronaves durante los cuales la aeronave es retirada del servicio, ni los servicios de venta, de comercialización o de reserva de servicios de transporte aéreo, con independencia de que sean prestados por agencias de

---

<sup>92</sup> Como jurisprudencia para fundamentar su afirmación el TJUE señala las siguientes sentencias y dictamen: Sentencia de 18 de julio de 2013, *Daiichi Sankyo y Sanofi-Aventis Deutschland*, C-414/11, EU:C:2013:520, apartado 51; Sentencia de 22 de octubre de 2013, *Comisión/Consejo*, C-137/12, EU:C:2013:675, apartado 57 y el Dictamen 3/13 de 14 de febrero de 2017 sobre el Tratado de Marrakech sobre el acceso a las obras publicadas, EU:C:2017:114, apartado 6.

viajes o por otros proveedores comerciales, están ligados inherentemente a los servicios de transporte en el sentido indicado anteriormente, por lo que forman parte de los servicios a los que se refiere el artículo 207.1 TFUE.

El Dictamen analiza las disposiciones relativas a los transportes del Acuerdo de Singapur desde la “doctrina AETR”, recogida en el artículo 3.2 TFUE, como ya hemos visto anteriormente, y que hace referencia a que la UE tiene competencia exclusiva para celebrar un acuerdo internacional en la medida en la que afecte a normas comunes o altere su alcance. En este sentido, el Tribunal concluye que las disposiciones sobre transportes marítimos, ferroviarios y por carretera pueden afectar a normas comunes adoptadas por la Unión<sup>93</sup>, discrepando, de esta manera, nuevamente, con la abogada general en lo referente a las disposiciones sobre transporte marítimo, pues ésta entendió que son competencia compartida. El Dictamen reitera jurisprudencia anterior del Tribunal en relación con esta doctrina, como bien apunta Díez-Hochleitner, en los siguientes puntos:

1) El riesgo de que un acuerdo internacional afecte a una norma común o altere su alcance existe cuando los compromisos que recoge dicho tratado internacional se comprenden en el ámbito de aplicación de esas normas.

2) No es necesario que exista una concordancia absoluta entre el ámbito que abarcan los compromisos del acuerdo internacional y el que abarcan las normas de la UE, sino que es suficiente con que los compromisos internacionales pertenezcan a un ámbito ya cubierto sobradamente por esas normas comunitarias.

3) Cuando un tratado internacional establezca la aplicación a las relaciones internacionales que regula de normas que se solapan, en gran medida, con las normas comunes de la UE aplicables a situaciones intracomunitarias, hay que considerar que ese acuerdo internacional puede afectar a esas normas comunes o alterar su alcance, aun cuando no exista contradicción entre una regulación y otra.

---

<sup>93</sup> Por ejemplo, a las normas del Reglamento 4055/86 sobre libre prestación de servicios en el ámbito de transporte marítimo entre Estados miembros y entre Estados miembros y Estados terceros, a la Directiva 2012/34 por la que se establece un espacio ferroviario europeo único, y a los Reglamentos 1071/2009, 1072/2009 y 1073/2009 sobre transportes por carretera. Vid.: DÍEZ-HOCHLEITNER, J. (2017), “La nueva política comercial de la Unión Europea desborda el marco de sus competencias. Comentarios preliminares al Dictamen 2/15 del TJUE”, *Revista de Derecho Comunitario Europeo*, 57, pp. 403-429.

Continuando con las competencias exclusivamente de la UE, los Capítulos 10, 11 y 12, referentes a contratación pública, propiedad intelectual e industrial y Derecho de la competencia, respectivamente, se incluyen dentro de la Política Comercial Común y corresponden al ámbito de competencia exclusiva de la UE, no obstante, se excluye la contratación pública relativas a los servicios de transporte, así como los contratos de servicios ligados inherentemente a los mismos.

En cuanto a las disposiciones del Acuerdo referentes al desarrollo sostenible, a la protección social de los trabajadores y a la protección del medio ambiente (Capítulo 13), el TJUE considera que están incluidos en el ámbito de la Política Comercial Común también, por lo que se trata de competencias exclusivas de la UE (apartado 167 del Dictamen). Respecto al desarrollo sostenible, el propio Tribunal afirma que la extensión de la Política Comercial Común por el TFUE constituye una evolución significativa del Derecho primario de la Unión y que, esta evolución, se caracteriza por la exigencia del artículo 207.1 TFUE, según el cual “la política comercial común se llevará a cabo en el marco de los principios y objetivos de la acción exterior de la Unión”. Estos principios y objetivos se recogen en los artículos 21.1 y 21.2 TUE y se refieren particularmente al desarrollo sostenible vinculado a la protección y mejora de la calidad del medio ambiente y la gestión sostenible de los recursos naturales mundiales. De los artículos 21.3 TUE y 205 y 207.1 TFUE, efectivamente, se desprende la obligación de la Unión de integrar dichos objetivos y principios en la realización de la Política Comercial Común. El TJUE también recuerda los artículos 9 y 11 TFUE que exigen que, en la definición y ejecución de sus políticas y acciones, la UE tenga en cuenta las exigencias que tienen relación con la garantía de una protección social adecuada y las exigencias de la protección del medio ambiente, con objeto, en particular, de fomentar el desarrollo sostenible. Si bien todo esto parece señalar que el Capítulo 13 debe ser indiscutiblemente competencia exclusiva de la UE, la abogada general no observó la misma opinión, pues consideró que las disposiciones de este capítulo no imponían condiciones al comercio, ni regulaban de ningún modo el uso de instrumentos de política comercial como medio para la promoción del desarrollo sostenible, sino que pretendían establecer normas mínimas sobre protección laboral y medioambiental en Singapur y en la UE y que, por ello, estas disposiciones formaban parte del ámbito de las competencias compartidas entre la UE y Los Estados miembros. En el apartado 166 del Dictamen, el TJUE concluye que el Capítulo 13 del Acuerdo no tiene por objeto determinar los niveles de protección social

y medioambiental en el territorio de las partes, sino regular el comercio entre la UE y Singapur, supeditando la liberalización de éste al requisito de que ambas respeten sus obligaciones internacionales en materia de protección social de los trabajadores y de protección del medio ambiente, por lo que, en definitiva, el Capítulo es competencia exclusiva comunitaria.

Entramos, finalmente, a analizar, el aspecto más controvertido del Dictamen, el alcance de la competencia de la Unión Europea en materia de inversiones extranjeras, que ha sentado un precedente en todos los acuerdos de libre comercio de nueva generación posteriores. El Tratado de Lisboa incluyó en el artículo 207 TFUE (que establece la Política Comercial Común como competencia exclusiva de la Unión) una referencia a las inversiones extranjeras directas. La Comisión, a este respecto, hizo una interpretación amplia de dicho artículo y defendía que la competencia exclusiva de la UE en materia de inversiones alcanzaba todos los aspectos, incluida la solución de controversias<sup>94</sup>. Por su parte, el Consejo discrepaba de la lectura hecha por la Comisión, pues entendía que los acuerdos sobre protección de inversiones excedían las competencias de la UE y, sin duda, era partidario de que los acuerdos sobre inversiones celebrados por la Unión fuesen “acuerdos mixtos”<sup>95</sup>.

El TJUE ha abordado de manera separada el alcance de la competencia de la Unión respecto de las inversiones directas, por un lado, y las inversiones indirectas, por otro. Comenzamos con su posición con relación a las inversiones directas. Según su propia jurisprudencia, éstas son “cualquier tipo de inversión efectuada por personas físicas o jurídicas que sirva para crear o mantener relaciones duraderas y directas entre el proveedor de fondos y la empresa a la que se destinan dichos fondos para el ejercicio de una actividad económica. La adquisición de participaciones en una empresa constituida en forma de sociedad por acciones es una inversión directa cuando las acciones que posee el accionista le ofrecen la posibilidad de participar de manera efectiva en la gestión o el

---

<sup>94</sup> Esta interpretación amplia del artículo 207.1 TFUE por parte de la Comisión Europea se hizo pública a través de la COM (2010) 343 final, de 7 de julio de 2010, titulada “Hacia una política global europea en materia de inversión internacional sobre protección de inversiones”.

<sup>95</sup> Para defender esta postura, se interpreta el artículo 207 TFUE de tal modo que la referencia a las inversiones directas excluye las inversiones en cartera, cuya protección aseguran los APPRI. Además, se alegaba que la competencia de la UE solo se extiende a los aspectos comerciales relacionados con las inversiones, dejando fuera su protección. Vid.: DÍEZ-HOCHLEITNER, J. (2017), “La nueva política comercial de la Unión Europea desborda el marco de sus competencias. Comentarios preliminares al Dictamen 2/15 del TJUE”, *Revista de Derecho Comunitario Europeo*, 57, pp. 403-429.

control de dicha sociedad” (apartado 80 del Dictamen 2/15)<sup>96</sup>. Para el Tribunal, cualquier acto de la Unión que promueva, facilite o regule la participación de una persona física o jurídica de un tercer Estado en la UE, o a la inversa, en la gestión y control de una sociedad que ejerza su actividad económica puede producir efectos directos e inmediatos en el comercio entre dicho Estado y la UE (apartado 84). Esta afirmación lo que parece establecer es que, independientemente de que el artículo 207.1 TFUE incluya como competencia exclusiva de la UE y parte de la Política Comercial Común las inversiones extranjeras directas, éstas se incluirían de cualquier modo si se sigue la doctrina establecida por el Tribunal en este apartado.

El Consejo y algunos Estados miembros alegaron que la referencia a las inversiones extranjeras directas del TFUE abarca el acceso al mercado, pero no su protección (objeto del Capítulo 9 del Acuerdo con Singapur). Por su parte, el Tribunal, en el apartado 87, considera que el artículo 207 TFUE se alude con carácter general a los actos de la UE en materia de inversiones extranjeras directas, sin establecer distinción en función de que se trate de actos que tengan por objeto la admisión o la protección de mencionadas inversiones. También concluye que los compromisos en materia de protección de las inversiones que recoge el Acuerdo contribuyen a la seguridad jurídica de los inversores y promueven, facilitan y regular el comercio UE-Singapur. El TJUE también es contrario a la postura defendida por el Consejo y algunos Estados con relación a que determinadas disposiciones del Capítulo 9 afectan a competencias exclusivas de los Estados miembros. Entre ellas, la posibilidad de que las partes otorguen un trato menos favorable a los inversores de la otra parte en la medida en que sea necesario para mantener el orden y la seguridad públicos o para salvaguardar otros intereses públicos y la aplicación a los inversores extranjeros de las respectivas disposiciones en materia penal, fiscal o de seguridad social. El Tribunal no considera que se establezcan obligaciones a los Estados miembros, sino que se exige a las partes que actúen en estos ámbitos de forma equitativa y no discriminatoria (apartados 105 y siguientes).

Por otro lado, las inversiones en cartera son, para el Tribunal, aquellas inversiones en forma de adquisición de títulos en el mercado de capitales efectuada con la única

---

<sup>96</sup> El TJUE hace mención a la Sentencia de 12 de diciembre de 2006, *Test Claimants in the FII Group Litigation*, C-446/04, EU:C:2006:774, apartados 181 y 182; la Sentencia de 26 de marzo de 2009, *Comisión/Italia*, C-326/07, EU:C:2009:193, apartado 35; y la Sentencia de 24 de noviembre de 2016, *SECIL*, C-464/14, EU:C:2016:896, apartados 75 y 76.

intención de realizar una inversión, pero sin pretender influir en la gestión y en el control de la empresa. Para el Tribunal es evidente que la expresión “inversiones extranjeras directas” del artículo 207.1 TFUE excluye cualquier otro tipo de inversión extranjera de la PCC, incluyendo las inversiones en cartera. Las inversiones en cartera no son competencia exclusiva de la UE, en virtud, además, del artículo 3.2 TFUE, pues el TJUE considera que pueden afectar a normas comunes o alterar el alcance de las mismas al no existir actos de Derecho derivado en este ámbito. El Tribunal también invocó el artículo 63 TFUE que prohíbe las restricciones a los movimientos de capitales y sobre los pagos entre Estados miembros y entre Estados miembros y terceros Estados. El TJUE excluyó que la inclusión de las inversiones en cartera fuera necesaria para que la Unión ejerciese su competencia interna, pero admitió que podía resultar necesario incluirlas para alcanzar alguno de los objetivos de los Tratados, en el marco de las políticas de la UE, por lo que concluyó que las disposiciones sobre inversiones en cartera corresponden a competencias compartidas (artículo 216.1 TFUE).

Por último, debemos hacer referencia a las disposiciones del Capítulo 9 del Acuerdo con Singapur referentes al mecanismo de solución de diferencias entre un inversor de una parte y otra parte. Se contempla el posible recurso al arbitraje por parte de los inversores de una parte que consideren que la otra parte ha incumplido las obligaciones sobre protección de inversiones. Además, también se permite a los inversores de cada parte presentar reclamación arbitral, aun cuando ya hubieran comenzado un procedimiento ante tribunales internos, siempre que renuncien a éste. En contra de la opinión de la abogada general, el TJUE concluye que, un régimen de esta índole, que sustrae diferencias a la competencia jurisdiccional de los Estados miembros, no puede tener carácter meramente auxiliar y no puede establecerse sin el consentimiento de éstos, por lo que determina que se trata de una competencia compartida (apartados 292 y 293 del Dictamen). En realidad, para descartar la competencia exclusiva de la UE, el Tribunal solo tiene en cuenta jurisprudencia que establece que la competencia de la Unión para contraer compromisos internacionales incluye la de acompañarlos con disposiciones institucionales<sup>97</sup>.

---

<sup>97</sup> En este sentido, el TJUE cita el Dictamen 1/76 de 26 de abril de 1977, sobre el Acuerdo relativo a la creación de un Fondo Europeo de Inmovilización de la Navegación Interior, EU:C:1977:63, apartado 5; el Dictamen 1/78 de 4 de octubre de 1979, sobre el Acuerdo internacional sobre el caucho natural, EU:C:1979:224, apartado 56 y la Sentencia de 22 de octubre de 2013, Comisión/Consejo, C-137/12, EU:C:2013:675, apartados 70 y 71.

Para concluir este epígrafe sobre el Dictamen 2/15, podemos afirmar que el mismo ha sentado un precedente para las futuras negociaciones y conclusiones de los subsiguientes acuerdos comerciales de nueva generación que se celebren por parte de la UE. El Dictamen consolida la jurisprudencia anterior del TJUE en la materia, pero, tal y como afirma Ortiz<sup>98</sup>, también tiene en cuenta la voluntad de la UE de firmar acuerdos de mayor profundidad para garantizar la liberalización comercial, conjugándola, al mismo tiempo, con el marco de distribución de competencias de la organización. Por su parte, Segura<sup>99</sup> considera que el Dictamen se ha de valorar positivamente, desde una situación *win-win*, pues la Comisión lo que pretendía era evitar la necesidad de ratificación del tratado por cada uno de los parlamentos nacionales con el consiguiente peligro de que el acuerdo se vetase por cualquiera de éstos.

Consideramos acertada la conclusión del Dictamen 2/15, entendiendo que el Acuerdo con Singapur, así como el resto de los acuerdos comerciales de nueva generación deben celebrarse como acuerdos mixtos al exceder las competencias exclusivas que los Tratados otorgan a la Unión en cuanto a las inversiones en cartera y la protección de las inversiones. Este Dictamen es, en realidad, una suerte de “hoja de ruta” para la celebración de los siguientes tratados comerciales, que trata de evitar cualquier futuro conflicto competencial en aras de la celeridad en la conclusión de acuerdos que, hoy en día, son de especial relevancia tanto económica como estratégicamente para la UE.

En conclusión, tras el relevante Dictamen 2/15 del Tribunal de Justicia de la Unión Europea relativo al acuerdo con Singapur, el reparto de competencias en materia comercial entre los Estados miembros y la Unión quedó más esclarecido y se confirmó que dos ámbitos escapaban a la competencia exclusiva de la Unión, requiriendo, por ello, un acuerdo mixto: las inversiones no directas y la solución de controversias. Esto supuso que la UE tuviese que decidir entre mantener todo el contenido en un acuerdo único, siendo éste de carácter mixto, o dividir el acuerdo, dejando el acuerdo principal (de competencia exclusiva de la Unión) por un lado, y la protección de las inversiones y solución de controversias, por otro (mixto en este caso). Por supuesto, el mantener todo

---

<sup>98</sup> ORTIZ HERNÁNDEZ, E. (2020), “Los Acuerdos UE-Singapur y UE-Vietnam” en BLANC ATERMIR, A. (Dir.), *La Unión Europea, promotora del libre comercio. Análisis e impacto de los principales Acuerdos Comerciales*, Thomson Reuters Aranzadi, pp. 169-192.

<sup>99</sup> SEGURA SERRANO, A. (2017), “Renovación y crisis de la política comercial común en la Unión Europea”, *Revista General de Derecho Europeo*, núm.43, pp.102-103 y SEGURA SERRANO, A. (2016), “From external policy to free trade: the EU-Singapore free trade agreement” en EECKHOUT, P. y LÓPEZ ESCUDERO, M. (Eds.), *The European Union’s external action in times of crisis*, Hart, pp. 483 y ss.

en un mismo acuerdo de carácter mixto supondría una ralentización y un riesgo respecto a la puesta en marcha tanto de éste como de futuros acuerdos comerciales de similares características. Los acuerdos mixtos deben ser ratificados por el tercer Estado en cuestión y por la Unión, pero también por todos y cada uno de los Estados miembros, según sus normas constitucionales. El hecho de que sea necesario que el acuerdo sea ratificado en todos los Estados miembros, puede suponer que el acuerdo no llegue a entrar en vigor o que, de hacerlo, lo haga con extrema demora. Por supuesto, finalmente, la Unión optó por la separación en dos acuerdos en el caso de Singapur, estructura que se mantuvo para el caso de Japón, lo que facilitó que el acuerdo comercial, de competencia exclusiva, se ratificara y comenzase a aplicarse en breve tiempo.



### III. LA CELEBRACIÓN DE TRATADOS INTERNACIONALES EN JAPÓN

Tras el análisis del procedimiento de celebración de acuerdos internacionales en la Unión Europea, se estudia el mismo procedimiento en el caso de Japón. No obstante, consideramos relevante que, previamente a entrar a analizar dicho proceso, conozcamos el comportamiento de Japón en la escena internacional. Una introducción en este ámbito no sólo nos dará una idea de la propia relevancia del Derecho Internacional en el ordenamiento jurídico japonés, si no que nos ayudará a comprender, con posterioridad, cuál es el papel actual de Japón en la sociedad internacional, contextualizando, de esta manera, su proceder en la celebración de los acuerdos de libre comercio y de asociación estratégica. Hay que destacar que se trata de un actor moderno, que se rige por el *rule of law* y que, además, comparte principios y valores con la Unión. Ello, como también veremos más adelante, ha sido determinante para garantizar el éxito de las negociaciones de los acuerdos objeto de este estudio, además de influir, sin lugar a duda, en el contenido y las características de estos.

Se va a observar que en materia de celebración de tratados las diferencias entre Japón y la UE son notables, partiendo de la propia naturaleza de los sujetos internacionales (Japón como Estado soberano y la Unión Europea como Organización Internacional, si bien con un especial nivel de integración). Mientras que en la Unión la celebración de tratados internacionales cuenta con la intervención de sus propias instituciones (Comisión Europea, Consejo, Parlamento...) en el caso de Japón van a ser principalmente el poder ejecutivo (el Gobierno<sup>100</sup> y, fundamentalmente, el Ministerio de

---

<sup>100</sup> En el artículo 65 de la Constitución japonesa se dispone que el núcleo del poder ejecutivo reside en el Gabinete (también llamado Consejo de ministros), este órgano colegiado cuenta también con la presencia del primer ministro, que lo preside (artículo 66.1). La relación entre el poder legislativo y el ejecutivo adopta la forma de gobierno parlamentario (*Giin Naikakusei*), esto supone que el Gabinete halla el fundamento de su existencia en el propio Parlamento (artículos 67.1 y 68.1), además, responde colectivamente ante él (artículo 66.3), se le reconoce el poder sustancial de disolución del Congreso (artículos 7 y 69) y la mayoría de los ministros deben ser nombrados de entre los miembros de la Dieta (artículo 68.1). En atención al artículo 73 de la Constitución japonesa, en tanto que órgano ejecutivo, el Gabinete, además de las funciones administrativas generales que le son propias, desempeña las siguientes: administración fiel del Derecho (apartado 1), dirección de los asuntos de Estado (apartado 1 in fine), dirección de las relaciones internacionales (apartado 2), celebración de tratados internacionales (apartado 3), dirección de los asuntos relativos a la administración civil (apartado 4), elaboración de los presupuestos para su presentación a la Dieta (apartado 5), elaboración de los Decretos del Gabinete o Decretos de ejecución (apartado 6) y adopción de medidas de gracia (apartado 7); véase IKEDA, M. y RODRÍGUEZ ARTACHO, S. con la colaboración de KURODA, K. y BARBERÁN, F. (2013), "Derecho Constitucional",

Asuntos Exteriores de Japón) y el poder legislativo (Dieta japonesa<sup>101</sup>) los que cuenten con un papel fundamental.

Japón observa el Derecho Internacional en todas sus formas<sup>102</sup>. Tanto las normas convencionales (tratados internacionales) como las normas consuetudinarias (costumbre

---

en BARBERÁN, F., KURODA K., OKABE, F. (Coords.), *Introducción al Derecho Japonés Actual*, Thomson Reuters-Aranzadi, pp. 81-84.

<sup>101</sup> Según establece el artículo 43.1 de la Constitución japonesa, la Dieta o Parlamento es el órgano de representación del pueblo, el máximo órgano del poder del Estado y el único órgano legislativo de éste (artículo 41 de la Constitución). Se divide en Congreso (*Shūgiin*) y Senado (*Sangiin*). Cada Cámara tiene un sistema de elección distinto. La elección de los miembros del Congreso, compuesto por 480 miembros, se efectúa sobre la base de una combinación de distritos electorales uninominales y de representación proporcional que une los dos sistemas. Respecto a la elección de los miembros del Senado, 242 escaños, se parte de la representación proporcional, con una circunscripción de ámbito nacional, por un lado, y las circunscripciones electorales de cada provincia japonesa por el otro. Se reservan al Congreso las medidas de control de Gobierno (artículo 69 de la Constitución): la moción de censura y el voto de confianza. También el poder de decisión sobre el presupuesto (artículo 60.1). Entre las facultades de la Dieta encontramos, fundamentalmente, la aprobación de las leyes (artículo 59 de la Constitución), la conclusión de tratados (artículos 61 y 73.3), la designación del Primer Ministro (artículo 67), la supervisión de las finanzas y aprobación de los presupuestos (artículo 60, 83 y siguientes), la formación de los tribunales para el enjuiciamiento de jueces y magistrados (artículo 64) y el derecho de iniciativa en los procesos de reforma constitucional (artículo 98), además de otras competencias especiales (enjuiciamiento de los conflictos relacionados con la calificación de sus miembros, elegir a su presidente y demás miembros representativos, elaborar su propio reglamento, imponer sanciones a sus miembros o investigar los asuntos de gobierno), que encontramos en los artículos 55, 58 y 62 del texto fundamental japonés. La mayoría de los criterios de procedimiento de la Dieta no derivan de las normas internas de cada Cámara, sino de la Ley de la Dieta (*Kokkaihō*), esto es debido a la influencia de la tradición iniciada con la Constitución Meiji. Para la modificación de esta Ley se precisa la aprobación de las dos Cámaras. La Constitución prevé procedimientos para resolver los casos de discrepancia entre las voluntades de Congreso y Senado, teniendo prevalencia el Congreso (se regula en los artículos 59 a 61 y 67 de la Constitución). Esencialmente consiste en que, cuando un proyecto de Ley aprobado en el Congreso es rechazado por el Senado, si el Congreso pide nuevamente la aprobación y transcurren 60 días sin adoptarse una decisión, la propuesta se convierte en Ley si resulta aprobada con una mayoría de dos tercios en el Congreso. Vid.: IKEDA, M. y RODRÍGUEZ ARTACHO, S. con la colaboración de KURODA, K. y BARBERÁN, F. (2013), “Derecho Constitucional”, en BARBERÁN, F., KURODA, K., F. OKABE, F. (Coords.), *Introducción al Derecho Japonés Actual*, Thomson Reuters-Aranzadi, pp. 79-81.

<sup>102</sup> Sobre el Derecho Internacional desde una perspectiva japonesa se recomienda consultar: IWASAWA, Y. (1993-2018) (Ed.), *International Law in Japanese Perspective*, Brill, Nijhoff. En esta serie se incluyen las siguientes monografías, de especial interés para el estudio de la percepción jurídica internacional de Japón: YOSHIDA, O. (2019), *The International Legal Régime for the Protection of the Stratospheric Ozone Layer*, International Law in Japanese Perspective Series, Vol. 13, Brill, Nijhoff; MORI, T. (2018), *Origins of the Right of Self-Defence in International Law: From the Caroline Incident to the United Nations Charter*, International Law in Japanese Perspective Series, Vol. 12, Brill, Nijhoff; ARAI, Y. (2009), *The Law of Occupation: Continuity and Change of International Humanitarian Law, and its Interaction with International Human Rights Law*, International Law in Japanese Perspective Series, Vol. 11, Brill, Nijhoff; KAWAGUCHI, K. H. (2003), *A Social Theory of International Law: International Relations as a Complex System*, International Law in Japanese Perspective Series, Vol. 10, Brill, Nijhoff; RAMCHARAN, R. (2002), *Forging a Singaporean Statehood: 1965-1995. The Contribution of Japan*, International Law in Japanese Perspective Series, Vol. 9, Brill, Nijhoff; TSUTSUI, W. (2002), *The Changing Postwar International Legal Regimen: The Role Played by Japan*, International Law in Japanese Perspective Series, Vol. 8, Brill, Nijhoff; TRACY, J. D. (2002), *Associated Statehood in International Law*, International Law in Japanese Perspective Series, Vol. 7, Brill, Nijhoff; ANDO, N. y JAPANESE ASSOC. OF INTERNATIONAL LAW (1999) (Eds.), *Japan and International Law, Past, Present and Future. International Symposium to Mark the Centennial of the Japanese Association of International Law*, International Law in Japanese Perspective Series, Vol. 5, Brill, Nijhoff; AKASHI, K. (1998), *Cornelius*

internacional) son parte del ordenamiento jurídico interno japonés. Así se desprende del artículo 98.2 de la Constitución japonesa, que dispone que “los tratados concluidos por Japón y el derecho internacional establecido por las naciones serán fielmente observados”<sup>103</sup>. Respecto a la posición del Derecho Internacional en el propio ordenamiento japonés, se debe continuar con la disyuntiva entre tratado y costumbre. En cuanto a la costumbre, el Derecho Internacional consuetudinario, Japón observa un sistema similar al de muchos otros Estados, entre ellos el español, que contemplan que las normas consuetudinarias pasen a formar parte del ordenamiento jurídico de la nación sin necesidad de adoptar más medidas internas. Tal y como podemos extraer del anteriormente citado artículo 98.2 de la Constitución de Japón, que obliga a Japón al cumplimiento de las normas internacionales, tanto convencionales como consuetudinarias, con eficacia jurídica directa en el ámbito interno (recepción directa) en el caso de la costumbre. Sin embargo, en el caso del tratado, éste puede convertirse en norma interna mediante la recepción directa o siendo transformado. En el primero de los casos, con la prestación del consentimiento, la firma del acuerdo, el texto normativo pasa a formar parte directamente del Derecho japonés y se aplica de forma directa. Sin embargo, el segundo caso, el supuesto de la necesaria transformación, hace referencia a aquellos acuerdos internacionales que precisan ser “traspuestos” al ordenamiento jurídico interno, de tal forma que necesitan de una norma promulgada para ello o la modificación de una norma ya existente<sup>104</sup>, de una norma interna para su implementación, como haremos referencia más adelante.

Además, Japón ha hecho importantes contribuciones al establecimiento del llamado *rule of law* en la sociedad internacional<sup>105</sup>, como ya se ha mencionado

---

*van Byknkershoek: His Role in the History of International Law*, International Law in Japanese Perspective Series, Vol. 4, Brill, Nijhoff; SATO, T. (1996), *Evolving Constitutions of International Organizations: A Critical Analysis of the Interpretative Framework of the Constituent Instruments of International Organizations*, International Law in Japanese Perspective Series, Vol. 3, Brill, Nijhoff; MIYOSHI, M. (1993), *Considerations of Equity in the Settlement of Territorial and Boundary Disputes*, International Law in Japanese Perspective Series, Vol. 2, Brill, Nijhoff.

<sup>103</sup> Vid.: TIRADO ROBLES, C. (2013), *Japón ante el Derecho Internacional*, Thomson Reuters-Aranzadi, pp. 107-113.

<sup>104</sup> MATSUDA, M. (2011), “La conclusión de Tratados en la práctica”, *Hokkaido Journal of New Global Law and Policy*, Vol.10, pp. 301-330. Dicha publicación se obtiene del informe presentado por el Señor MATSUDA en su condición de profesional de la materia, en el Simposio interdisciplinar sobre conclusión de tratados de la Universidad de Hokkaido (19 de julio de 2010). El texto original solo puede ser consultado en idioma japonés, la traducción al castellano de la mencionada publicación se ha efectuado amablemente por el doctor F. BARBERÁN PELEGRÍN para la realización de esta investigación.

<sup>105</sup> Vid.: GOODMAN, C. F (2012), *The rule of law in Japan: a comparative analysis*, Kluwer Law International. En esta obra, Goodman abarca el Derecho en Japón, desde, prácticamente, todos sus puntos

previamente, y apuesta firmemente por la membresía en las Organizaciones Internacionales, el multilateralismo, la cooperación internacional y el Derecho Internacional<sup>106</sup>.

---

de vista, cada capítulo trata una esfera del Derecho japonés: Derecho constitucional, derechos humanos, educación legal, sistema judicial japonés, Derecho mercantil, contratos, Derecho penal, Derecho administrativo... A lo largo de la monografía, Goodman observa una desconexión entre la ley escrita y la ley en la práctica, es decir, la ley que se encuentra en los libros no es necesariamente la “ley en acción”, existe una “brecha” entre ambas. El autor admite que tal brecha existe en otras naciones occidentales también, pero es mucho menor que en Japón. En Japón, Goodman ve algo diferente del "Estado de derecho" o *rule of law* comúnmente Occidental, pues la armonía, el equilibrio de los intereses de la sociedad en su conjunto el sentimiento común de sociedad, los intereses de grupo y la justicia sustantiva, son factores unificadores del Derecho en Japón, que contrastan con los derechos individuales, la interpretación restrictiva de la ley, los intereses personales y las garantías procesales del Derecho estadounidense (Derecho con el que el autor compara durante toda la obra el Derecho japonés). En Japón se prefieren las sentencias e interpretaciones sustantivas de la ley, basadas en valores sociales y culturales orientados a la armonía, los intereses de grupo y el "bienestar público", frente a las interpretaciones y ejecuciones estrictas y procesales orientadas a los derechos individuales. La negociación cooperativa, la mediación y la conciliación se prefieren a los litigios en el país asiático. Goodman hace una crítica al Derecho japonés, mediante la afirmación “lo que ves no es lo que obtienes” y pone como ejemplo la Constitución, en la que se establece la igualdad entre los sexos, así como existe una Ley de igualdad de oportunidades de empleo que exige la no discriminación. Sin embargo, los sistemas de contratación de doble vía siguen manteniendo a muchas mujeres fuera de los puestos ejecutivos superiores.

<sup>106</sup> Desde su admisión en las Naciones Unidas el 18 de diciembre de 1956, Japón ha formado parte del Consejo de Seguridad en once ocasiones: 1958-1959, 1966-1967, 1971-1972, 1975-1976, 1981-1982, 1987-1988, 1992-1993, 1997-1998, 2005-2006, 2009-2010 y 2016-2017 (Fuente:<https://www.un.org/securitycouncil/es/content/jap%C3%B3n>). Además, Japón tiene una clara aspiración a conseguir un puesto permanente, siendo partidario de una reforma en la composición del mismo (Vid.: GARCÍA MAGARIÑO, S. (2018), “La reforma del Consejo de Seguridad de la ONU ante el contexto geopolítico actual y las amenazas globales”, *Documentos de Opinión del Instituto Español de Estudios Estratégicos (IEEE)* ([http://www.ieee.es/Galerias/fichero/docs\\_opinion/2018/DIEEEE025-2018\\_Reforma\\_Consejo\\_Seguridad\\_ONU\\_Amenazas\\_Globales\\_SergioGMagarino.pdf](http://www.ieee.es/Galerias/fichero/docs_opinion/2018/DIEEEE025-2018_Reforma_Consejo_Seguridad_ONU_Amenazas_Globales_SergioGMagarino.pdf)); PALACIÁN DE INZA, B. (2011), “La reforma del Consejo de Seguridad de Naciones Unidas”, *Documentos Informativos del Instituto Español de Estudios Estratégicos (IEEE)*, y “Posición de Japón respecto al Consejo de Seguridad de las Naciones Unidas para el siglo XXI”, *Ministerio de Asuntos Exteriores de Japón*, ([https://www.mofa.go.jp/policy/un/sc/pdfs/pamph\\_unsc21c\\_fra.pdf](https://www.mofa.go.jp/policy/un/sc/pdfs/pamph_unsc21c_fra.pdf)). Japón, como Estado pacifista, ha participado muy activamente en las operaciones de mantenimiento de la paz de la organización y contribuye económicamente de manera sustancial tanto a la financiación de estas misiones como a la financiación general de las Naciones Unidas (para un análisis más profundo de esta cuestión se recomienda la consulta de: SALAS ASSO, M. (2021), “Contribución de Japón al mantenimiento de la paz global en el seno de la Organización de Naciones Unidas”, *Mirai Estudios Japoneses*, N° 5, pp. 41-52, texto completo disponible en: <https://revistas.ucm.es/index.php/MIRA/article/view/73994/4564456558442>). El país nipón fue el primer donante del mundo en ayuda oficial al desarrollo (AOD) durante diez años, en el período 1991-2000 y, en los últimos años, ocupa el cuarto puesto (Fuente: <https://www2.compareyourcountry.org/oda?cr=20001&lg=es&page=0>). Respecto a la contribución a la ayuda oficial al desarrollo, se recomienda la consulta del documento “Japan’s ODA for the world” de la Oficina de Cooperación al Desarrollo del Ministerio de Asuntos Exteriores de Japón (octubre 2018), disponible en <https://www.mofa.go.jp/mofaj/gaiko/oda/files/000458789.pdf>.

## 1. Japón como actor en la escena internacional

Debemos resaltar que Japón da una importancia especial a la apuesta por soluciones pacíficas y al imperio de la ley para la resolución de controversias internacionales a través de tribunales internacionales. Es por ello por lo que ya el 15 septiembre de 1958<sup>107</sup> Japón aceptó la jurisdicción de la Corte Internacional de Justicia (CIJ)<sup>108</sup>, si bien formuló modificaciones a la misma mediante sendas declaraciones en el año 2007 y el año 2015<sup>109</sup>.

La actual declaración japonesa de reconocimiento de la jurisdicción obligatoria de la CIJ data, efectivamente, del 6 de octubre de 2015. En ella, Japón mantiene sus

---

<sup>107</sup> En esta Declaración, Japón señalaba lo siguiente:

“...de conformidad con el párrafo 2 del artículo 36 del Estatuto de la Corte Internacional de Justicia, Japón reconoce como obligatoria *ipso facto* y sin acuerdo especial, en relación con cualquier otro Estado que acepte la misma obligación y bajo condición de reciprocidad, la jurisdicción de la Corte Internacional de Justicia, respecto a todas las disputas que surgieran en y después de la fecha de la presente declaración en relación con situaciones o hechos subsecuentes a la misma fecha y que no hayan sido decididas por otros medios pacíficos de resolución. Esta declaración no se aplica a controversias en la que las Partes en ellas hayan acordado o acuerden referirlas para decisión final y obligatoria a arbitraje o solución judicial. Esta declaración permanecerá en vigor por un período de cinco años y posteriormente hasta que sea terminada mediante notificación escrita” (UNTS, Vol. 312, pp. 155-157, núm. 4517).

Por su parte, el artículo 36.2 del Estatuto de la CIJ dispone lo siguiente:

“2. Los Estados partes en el presente Estatuto podrán declarar en cualquier momento que reconocen como obligatoria *ipso facto* y sin convenio especial, respecto a cualquier otro Estado que acepte la misma obligación, la jurisdicción de la Corte en todas las controversias de orden jurídico que versen sobre:

- a. la interpretación de un tratado;
- b. cualquier cuestión de derecho internacional;
- c. la existencia de todo hecho que, si fuere establecido, constituiría violación de una obligación internacional;
- d. la naturaleza o extensión de la reparación que ha de hacerse por el quebrantamiento de una obligación internacional”.

<sup>108</sup> Actualmente solo 74 Estados han aceptado la jurisdicción de la Corte Internacional de Justicia. Japón ha pedido a otros Estados que todavía no han realizado declaración que acepten la jurisdicción obligatoria de la CIJ, en aras de una mayor seguridad jurídica y efectividad de esta, lo cual refleja un enorme respeto por el Derecho Internacional.

<sup>109</sup> Japón justifica ambas modificaciones como necesarias para un mejor funcionamiento de la Corte. Según palabras de la web del propio Ministerio de Asuntos Exteriores del Gobierno Japonés:

“Japan has taken the following steps in order to utilize the ICJ in a more appropriate manner” (Disponible en: <https://www.mofa.go.jp/files/100028922.pdf>).

declaraciones anteriores, tanto la de 1958<sup>110</sup>, como la de 2007<sup>111</sup>. En su declaración de 9 de julio de 2007, Japón exceptuaba de su declaración de aceptación de la jurisdicción obligatoria de la CIJ cualquier controversia que las partes hubiesen acordado o acordasen remitir para su decisión final y vinculante a un arbitraje o arreglo judicial, así como cualquier controversia respecto de la cual cualquier otra Parte de la misma haya aceptado la jurisdicción obligatoria de la CIJ sólo en relación con la controversia o a los efectos de ésta; o cuando la aceptación de la jurisdicción obligatoria de la CIJ en nombre de cualquier otra Parte en la controversia haya sido depositada o notificada con menos de doce meses de antelación al depósito de la solicitud de presentación ante la Corte. Es decir, Japón declaraba en 2007 que no reconocería la jurisdicción obligatoria de la CIJ en aquellos casos en los que un Estado que no la había aceptado previamente, hacía una declaración repentina a tal efecto, solo en relación con o con el propósito de presentar un caso contra Japón ante la Corte. Esta nueva declaración pretendía excluir toda solicitud en relación con conflictos puntuales con Estados demandantes oportunistas.

La declaración de 6 de octubre de 2015 añadió una tercera excepción a la aplicación de la jurisdicción obligatoria de la CIJ: ésta no se aplicaría a las controversias relativas a la investigación, conservación, gestión o explotación de los recursos vivos del mar. La justificación de Japón para incluir tal excepción a su declaración es la

---

<sup>110</sup> La mantiene en cuanto al reconocimiento como obligatoria de la jurisdicción de la Corte (*ipso facto* y sin acuerdo especial), en relación con cualquier otro Estado que acepte la misma obligación y en condición de reciprocidad en relación con todas las controversias que surjan a partir del 15 de septiembre de 1958 (fecha de la primera declaración) con respecto a situaciones o hechos posteriores a esa fecha y que no se hayan resuelto por otros medios de solución pacífica:

*“I have the honour, by direction of the Minister for Foreign Affairs, to declare on behalf of the Government of Japan that, in conformity with paragraph 2 of Article 36 of the Statute of the International Court of Justice, Japan recognizes as compulsory ipso facto and without special agreement, in relation to any other State accepting the same obligation and on condition of reciprocity, the jurisdiction of the International Court of Justice, over all disputes arising on and after 15 September 1958 with regard to situations or facts subsequent to the same date and being not settled by other means of peaceful settlement (...).”*

Inicio de la Declaración de aceptación de la jurisdicción obligatoria de la CIJ por parte de Japón de fecha 6 de octubre de 2015, firmada por Motohide Yoshikawa, Embajador Extraordinario y Plenipotenciario, Representación Permanente de Japón ante las Naciones Unidas. Declaración disponible en: <https://www.icj-cij.org/en/declarations/jp>.

<sup>111</sup> El único cambio que observa la declaración de 2015, en relación con la de 2007, además de una tercera excepción a la jurisdicción obligatoria de la CIJ (como veremos a continuación, para las controversias relacionadas con la investigación, conservación, gestión o explotación de los recursos vivos del mar), es que en la de 2015 Japón se reserva el derecho de modificar o dar por terminada la declaración en cualquier momento, mediante notificación dirigida al Secretario General de las Naciones Unidas. En cambio, la de 2007, contemplaba un límite temporal automático de vigencia de la declaración de cinco años, así como la facultad de poder ponerle término mediante una notificación escrita, al igual que su sucesora.

consideración de que la Convención de Naciones Unidas sobre Derecho del Mar (CNUDM), de la cual es parte, ya contempla disposiciones relativas a dichos recursos y al procedimiento de solución de las controversias, que, además, permiten la participación de expertos desde la perspectiva científica y técnica. Como veremos a continuación, esta declaración es, en realidad, consecuencia del caso contencioso “Caza de Ballenas en el Antártico” (Australia v. Japón; Nueva Zelanda –interviniente-), en el cual Japón actuó como demandado (el único caso, en realidad, en el que se ha presentado una demanda ante la CIJ contra Japón) y cuya sentencia, a la que nos vamos a referir con más detalle seguidamente, le fue desfavorable.

Si bien, como hemos dicho anteriormente, Japón apuesta inconfundiblemente por el respeto del Derecho Internacional y la resolución pacífica de las controversias, en ocasiones, su cumplimiento de las leyes internacionales ha sido puesto en entredicho por parte del resto de naciones. En este sentido, merece la pena hacer mención al más claro ejemplo de esta puesta en tela de juicio: la sentencia emitida por la Corte Internacional de Justicia (CIJ) el 31 de marzo de 2014 sobre el caso “Caza de Ballenas en el Antártico” (Australia v. Japón; Nueva Zelanda –interviniente-)<sup>112</sup>, la cual provocó la segunda modificación de la declaración de aceptación de la jurisdicción obligatoria de la CIJ por parte de Japón. En este conflicto Australia demandó a Japón ante la Corte por poner en marcha un programa de caza de ballenas a gran escala bajo la fachada de la segunda fase del Programa japonés de investigación de ballenas con permiso especial en la Antártida (JARPA II). Para Australia, esta conducta suponía un incumplimiento de las obligaciones internacionales asumidas por Japón en la Convención Internacional para la Regulación de la Caza de Ballenas (*ICRW-International Convention for the Regulation of Whaling*), así como también suponía el incumplimiento de otras obligaciones internacionales para preservar mamíferos y el medio ambiente marino. Nueva Zelanda, por su parte, presentó en el registro de la CIJ una declaración de intervención (no siendo parte en el litigio). La CIJ sentenció que JARPA II no se ajustaba a lo establecido la Convención y que Japón no había actuado de conformidad con sus obligaciones internacionales, pues había cazado ballenas en el Santuario del Océano Austral. También consideró que toda la caza de ballenas que no se haga de conformidad con el artículo VIII de la Convención (salvo la

---

<sup>112</sup> Whaling in the Antarctic (Australia v. Japan: New Zealand Intervening), Judgment (Mar. 31, 2014). Para consultar la sentencia: <https://www.icj-cij.org/files/case-related/148/148-20140331-JUD-01-00-EN.pdf>

caza de ballenas de subsistencia llevada a cabo por aborígenes) está sujeta al párrafo 7(b) del Anexo de la Convención y que Japón no había actuado de conformidad con sus obligaciones, En virtud de estas disposiciones, en ninguna de las fases del JARPA II, puesto que cazó ballenas en zona protegida. La CIJ falló a favor de las medidas propuestas por Australia, ante lo cual Japón debía:

“a) abstenerse de autorizar o implementar cualquier permiso especial de caza de ballenas que no sea para efectos de investigación científica en el sentido del artículo VIII;

b) cesar con efecto inmediato la aplicación del JARPA II; y

c) revocar cualquier autorización, permiso o licencia que permite la implementación del JARPA II”<sup>113</sup>.

La condena de Japón observó una clara reacción: la exclusión de la jurisdicción obligatoria de la CIJ de cualquier controversia relacionada con los recursos vivos de los océanos, lo que sin duda no muestra una intención de respetar en un futuro las normas a las que se había comprometido internacionalmente siendo parte del CNUDM sino, más bien, un modo de evitar ser juzgado nuevamente ante la Corte por este motivo. Por otro lado, el 26 de diciembre de 2018 Japón anunció una drástica decisión, su retirada de la Comisión Ballenera Internacional (CBI)<sup>114</sup> (la cual se hizo efectiva el 30 de junio de

---

<sup>113</sup> Vid.: VILLAMIZAR LAMUS, F. (2016), “Comentarios a la sentencia del caso ‘Whaling in the Antarctic’, Australia c. Japón (Nueva Zelanda interviniente)”, *Anuario Colombiano de Derecho Internacional (ACDI)*, 9, pp. 81-112. Disponible en: [dx.doi.org/10.12804/acdi9.1.2016.03](https://doi.org/10.12804/acdi9.1.2016.03); ABELLO-GALVIS, R., ARÉVALO-RAMÍREZ, W. y VEGA BARBOSA, G. (2015), “Traducción del fallo de la Corte Internacional de Justicia en el caso de la ‘Caza de ballenas en el Antártico’ (Australia c. Japón; Nueva Zelanda —interviniente—). Decisión sobre el fondo”, *Anuario Colombiano de Derecho Internacional (ACDI)*, 8, pp. 167-294; MBENGUE, M. M. (2015), “Between law and science: a commentary on the whaling in the Antarctic case”, *Questions of International Law, Zoom-in*, 14, pp. 3-12; SCOVAZZI, T. (2015), “Between law and science: some considerations inspired by the Whaling in the Antarctic judgment”, *Questions of International Law, Zoom-in*, 14, pp. 13-30; SCOTT, S. V. (2014), “Australia’s decision to initiate Whaling in the Antarctic: winning the case versus resolving the dispute”, *Australian Journal of International Affairs*, 68, (1), pp. 1-16; SMITH, J. J. (2014), “Evolving to conservation?: the International Court’s decision in the Australia/Japan Whaling case”, *Ocean Development & International Law*, 45, (4), pp. 301-327. Para conocer la perspectiva japonesa de este caso se recomienda consultar: SAKAMOTO, S. (2015), “The Whaling in the Antarctic Case from a Japanese Perspective”, *Japanese Yearbook of International Law*, Núm. 58, pp. 247-274; HAMAMOTO, S. (2016), “Paradoxical Role of Experts in the Whaling in the Antarctic Case”, *Japanese Yearbook of International Law*, Núm. 59, pp. 345-359.

<sup>114</sup> La Comisión Ballenera Internacional (CBI) es un organismo internacional encargado de la conservación de las ballenas y de la gestión de la caza de estas. Se estableció en 1946 con la firma de la Convención Internacional para la Regulación de la Caza de Ballenas (ICRW-*International Convention for the Regulation of Whaling*). La Comisión está integrada actualmente por 89 Estados. En 1986 la CBI introdujo límites de captura cero para la caza comercial de ballenas. Esta disposición sigue vigente hoy en día, aunque



2019), tras 65 años de membresía en este foro internacional. Esta decisión se tomó con el fin de reanudar la caza comercial de ballenas dentro de sus aguas territoriales y de su ZEE<sup>115</sup>.

Esta decisión ha sentado un mal precedente a nivel diplomático para Japón<sup>116</sup>, en especial para aquellos Estados comprometidos con la conservación oceánica. En cierto modo, esta decisión evidencia que, anteriormente, Japón cazaba ballenas ilegalmente, incumpliendo el Derecho Internacional, y que, efectivamente, esta práctica no tenía objetivos científicos. La defensa y práctica de la caza comercial de ballenas y todas las consecuencias que ello ha conllevado a nivel de Derecho Internacional (que Japón sea demandado por primera vez ante la CIJ, que modifique la declaración de aceptación de la jurisdicción obligatoria de ésta para que la Corte no pueda intervenir en casos en los que evidentemente incumple con las normas internacionales y su salida de un organismo internacional), es una suerte de “mancha” en el expediente internacionalista de un Estado que no se ha caracterizado nunca por ir en contra de la regulación internacional.

A excepción de la CBI, Japón siempre ha apoyado el multilateralismo, es por ello que su salida se acogió con especial preocupación (más aún cuando uno de sus históricos socios, EEUU, ha dado un giro proteccionista en los últimos años, con una tendencia claramente contraria a los foros internacionales y a la cooperación en cuanto sus intereses más particulares son distintos de los acordados por el resto de la Sociedad Internacional, tal y como demostró con su salida del Acuerdo de París sobre Cambio Climático). Sin embargo, debemos decir que, en nuestra opinión, el caso de la caza de ballenas parece más bien la excepción que confirma la regla, y es que no encontramos más ocasiones en

---

la Comisión continúa estableciendo límites de captura para la caza de ballenas de subsistencia de los aborígenes (Vid.: <https://iwc.int/inicio>).

<sup>115</sup> Desde la vigencia de la prohibición de la caza comercial de ballenas (moratoria), Japón ha continuado con esta práctica aprovechando que la ICRW permite a los Estados miembros de la CBI emitir permisos para cazar ballenas con objeto de llevar a cabo investigaciones científicas. De hecho, Japón lo hace aprobando un nuevo programa, lo que supone su claro rechazo a la sentencia, pues ésta indicaba que se suprimiese el JARPA II y Japón aprueba un programa aún más agresivo. Sin embargo, la decisión de abandonar la CBI por parte de Japón parece propiciada tras el rechazo del resto de Estados a la propuesta que realizó en 2018 para levantar la moratoria mediante la asignación de una cuota para cazar ballenas en sus costas y crear un comité permanente para la caza sostenible. Funcionarios japoneses afirmaron que el abandono de la CBI se debía a la disfuncionalidad del organismo, que no permitía la caza comercial de ballenas, si bien Japón continuará participando en la CBI como observador. (VICTOR, D. (2018), “Japan to Resume Commercial Whaling, Defying, International Ban”, *The New York Times*. Disponible en: <https://www.nytimes.com/2018/12/26/world/asia/japan-whaling-withdrawal.html>).

<sup>116</sup> En relación con la diplomacia japonesa y su interesante recorrido desde el fin de la Segunda Guerra Mundial, se recomienda consultar el siguiente documento: IOKIBE, M. (2001), “Fifty Years of Japanese Diplomacy”, *Japan's Diplomacy Series, Japan Digital Library*. Disponible en: [http://www2.jiia.or.jp/en/pdf/digital\\_library/japan\\_s\\_diplomacy/160330\\_Makoto\\_Iokibe.pdf](http://www2.jiia.or.jp/en/pdf/digital_library/japan_s_diplomacy/160330_Makoto_Iokibe.pdf)

las que Japón se haya visto demandando en la Corte, o haya abandonado una Organización Internacional.

El país nipón es, a nuestro parecer, un claro defensor del multilateralismo y la cooperación internacional, pero parece encontrar en el asunto de la caza de ballenas un talón de Aquiles al respeto y promoción del Derecho Internacional al que nos tiene habitualmente acostumbrados. De hecho, prueba de ello es que, si bien no ha participado en más contenciosos en la Corte, sí que ha tratado de resolver otros conflictos de forma pacífica, como la disputa de Takeshima con Corea del Sur<sup>117</sup> o la disputa por los Territorios del Norte con Rusia<sup>118</sup>. También debemos citar las exposiciones formuladas con relación a las Opiniones Consultivas de la Corte sobre la legalidad de la amenaza o

---

<sup>117</sup> Las Rocas *Takeshima* (en japonés) o *Dokdo* (en coreano) son un grupo de islotes (dos principales y 35 rocas más pequeñas) en el Mar de Japón situados a unos 216,8 kilómetros de la Península de Corea y a 211 de la isla principal de Japón. Se trata de un territorio en disputa entre coreanos y japoneses, aunque con el control *de facto* de Corea. Su interés reside en sus recursos pesqueros y sus grandes depósitos de gas natural. Ambas partes sostienen argumentos históricos para defender su pertenencia. Japón ha propuesto resolver el conflicto pacíficamente y de conformidad con el Derecho Internacional en 1954, 1962 y 2012, sometiéndolo a la CIJ, pero Corea del Sur rechazó todas las propuestas. Hoy en día el conflicto todavía no se ha resuelto. Véanse los argumentos japoneses en “Takeshima. Para comprender por qué es territorio japonés. 10 puntos sobre la cuestión de Takeshima. Preguntas y respuestas”, Ministerio de Asuntos Exteriores de Japón, marzo de 2014. Disponible en: [https://www.es.emb-japan.go.jp/politicaexterno/territorio/takeshima/pdfs/takeshima\\_point.pdf](https://www.es.emb-japan.go.jp/politicaexterno/territorio/takeshima/pdfs/takeshima_point.pdf). Así mismo, los argumentos coreanos en respuesta a la posición de Japón se encuentran disponibles en: [https://www.es.emb-japan.go.jp/politicaexterno/territorio/takeshima/pdfs/takeshima\\_point.pdf](https://www.es.emb-japan.go.jp/politicaexterno/territorio/takeshima/pdfs/takeshima_point.pdf). Vid.: TIRADO ROBLES, C. (2013), *Japón ante el Derecho Internacional*, Thomson Reuters Aranzadi, pp. 198-201; LALINDE GONZÁLEZ, L.M. (2018), “Historia de las Takeshima/Dokdo: Motivo de discordia entre Japón y Corea del Sur”, en CUTILLAS ORGILÉS, E. (Ed.), *LA MULTIPLICIDAD DE ENFOQUES EN HUMANIDADES Actas de las VIII Jornadas de Investigación de la Facultad de Filosofía y Letras de la Universidad de Alicante*, pp. 219-228.

<sup>118</sup> Japón y Rusia todavía no han firmado, oficialmente, un acuerdo de paz que certifique el fin de la Segunda Guerra Mundial e incluya una solución a las pretensiones territoriales de Japón, y la principal razón es la reclamación de Japón sobre las Islas Kuriles o Territorios del Norte. Ambos se disputan la soberanía sobre las cuatro islas más meridionales pertenecientes a dicho archipiélago (*Etorofu*, *Kunashiri*, *Shikotan* y *Habomai*). El Tratado de *Shimoda* de 1855 entre Rusia y Japón estableció la frontera entre las islas de *Etorofu* y *Uruppu*, pero más tarde, en el Tratado de San Petersburgo de 1875, Rusia cedía todas las Kuriles a Japón a cambio de los derechos japoneses sobre Sajalín. Tras la Segunda Guerra Mundial, y al ser Japón derrotado, la Unión Soviética ocupó todas las Islas Kuriles, anexionándose las de acuerdo con el Tratado de San Francisco y quedando incluidas en el *Oblast* de Sarajevo, pero Japón las denomina “Territorios del Norte” y las considera propias. En 1955 Japón consultó a EE. UU., Francia y Reino Unido sobre la cuestión y Estados Unidos le propuso acudir a la CIJ, a lo que el Gobierno japonés se negó. Años más tarde, en 1972, el ministro de Asuntos Exteriores Ōhira presentó a Rusia una propuesta para solucionar el conflicto acudiendo a la Corte, lo que declinó su homólogo, el ministro Gromyko. En todo caso, tal y como apunta Tirado (2020), parece que en el momento actual no sería beneficioso para ninguna de las partes acudir a la Corte, pues la decisión, independientemente de a quién se le diera la razón, implicaría el fin de las negociaciones y el fin del conflicto, sin ninguna posibilidad de renegociación ni de articulación de otra solución diferente. Parece complicado que exista una cesión territorial, hoy en día, por parte de ninguno de los dos Estados, por lo que el conflicto parece tener un fin lejano. Vid.: TIRADO ROBLES, C. (2020), “Territorios del Norte- Islas Kuriles: Análisis jurídico de un contencioso todavía pendiente”, *Comillas Journal of International Relations*, Núm.17, pp. 38-52, disponible en: <https://revistas.comillas.edu/index.php/internationalrelations/article/view/12751/11749>.

uso de armas nucleares, sobre las consecuencias legales de la construcción del muro en territorio ocupado palestino y sobre la conformidad con el Derecho Internacional de la Declaración de Independencia de Kosovo.

Sobre el uso de armas nucleares, en la Opinión Consultiva de la Corte Internacional de Justicia sobre Legalidad de la Amenaza o el Empleo de Armas Nucleares de 8 de julio de 1996<sup>119</sup> la CIJ emitió su opinión sobre la solicitud presentada el 15 de diciembre de 1994 por la Asamblea General de Naciones Unidas<sup>120</sup> respecto a la cuestión planteada acerca de si el Derecho Internacional permite la amenaza o el uso de armas nucleares en cualquier circunstancia. La CIJ respondió que no existe ni en el Derecho Internacional consuetudinario ni en el Derecho Internacional convencional ninguna prohibición total y universal de la amenaza o el empleo de las armas nucleares como tales. Así las cosas, los Magistrados declararon ilegal una amenaza o un empleo de la fuerza por medio de armas nucleares en contra de lo dispuesto en el artículo 2.4 de la Carta de las Naciones Unidas y que no cumpla los requisitos del artículo 51. Además, la amenaza o el empleo de armas nucleares, debe también ser compatible con las exigencias del Derecho Internacional aplicable a los conflictos armados, en particular con los principios y normas del Derecho Internacional Humanitario, así como con las obligaciones concretas en virtud de tratados y otros compromisos que se refieren expresamente a las armas nucleares. De estos requisitos anteriormente mencionados se desprende que la amenaza o el empleo de armas nucleares sería, en general, contrario a las normas de Derecho Internacional aplicables en los conflictos armados y, en particular, a los principios y normas de Derecho Humanitario. Sin embargo, habida cuenta de la situación del Derecho Internacional en ese momento, y de los elementos de hecho de que disponía, la Corte dictaminó que no podía concluir definitivamente que la amenaza o el empleo de armas nucleares fuese legal o ilegal en circunstancias extremas de legítima defensa en que estuviese en juego la supervivencia misma de un Estado. Por unanimidad se concluyó, además, que existe la obligación de proseguir de buena fe y llevar a su conclusión las

---

<sup>119</sup> Opinión Consultiva de la Corte Internacional de Justicia sobre Legalidad de la Amenaza o el Empleo de Armas Nucleares de 8 de julio de 1996 (Legality of the Use by a State of Nuclear Weapons in Armed Conflict - Advisory Opinion of 8 July 1996 - Advisory Opinions (1996) ICJ 2; ICJ Reports 1996, p. 66; (1996) ICJ Rep 66 (8 July 1996)).

<sup>120</sup> Solicitud presentada el 15 de diciembre de 1994 por la Asamblea General de Naciones Unidas (Cuadragésima novena Asamblea General, Resolución A49/75K) respecto a la cuestión planteada acerca de si el Derecho Internacional permite la amenaza o el uso de armas nucleares en cualquier circunstancia.

negociaciones con miras al desarme nuclear en todos sus aspectos bajo un control internacional estricto y efectivo.

No hay que olvidar que el tema de las armas nucleares presenta un especial interés para Japón, único Estado en el mundo que ha sufrido las consecuencias de este tipo de armas. Nos referimos a los dos ataques con bombas nucleares proliferados en Hiroshima y Nagasaki durante la Segunda Guerra Mundial por parte del ejército estadounidense. En este sentido, el Gobierno de Japón declaró<sup>121</sup> que, debido a la inmensa capacidad para causar destrucción, muerte y daño a los seres humanos, el uso de armas nucleares es claramente contrario al propio espíritu de humanidad, sobre el que se funda el Derecho Internacional. Respecto a la eliminación de este tipo de armas y teniendo en cuenta, como ya hemos dicho, que es la única nación que ha sufrido ataques nucleares, Japón aboga en su escrito por la eliminación de las armas nucleares, considerando que nunca deben ser utilizadas. Su poder devastador puede cobrarse en un instante millones de vidas humanas, privar a las personas de las estructuras comunitarias locales y, además, provocan a las víctimas un enorme y duradero sufrimiento debido a la radiación. El Gobierno japonés sostuvo firmemente los “tres principios no nucleares”: no poseer armas nucleares, no producirlas y no introducirlas en su territorio. Japón se declaró promotor indiscutible del desarme y la no proliferación nuclear, tratando de eliminar, definitivamente, las armas nucleares, y previniendo, de este modo cualquier guerra nuclear o el uso de estas. Para ello, Japón siempre ha considerado que lo más efectivo es tomar medidas concretas, por lo que hizo mención del régimen de no proliferación nuclear, cuyo pilar es el Tratado de No Proliferación Nuclear (1970) e instó a todos los Estados poseedores de armas nucleares a hacer esfuerzos por el desarme, logrando el objetivo de eliminación definitiva del artículo 6 de dicho Tratado. Sin embargo, cincuenta años después de dicha declaración, el desarme y la eliminación de las armas nucleares todavía no se ha logrado y, de hecho, parece una utopía<sup>122</sup>.

En cuanto a las consecuencias legales de la construcción del muro en territorio ocupado palestino, cabe señalar que, a solicitud de la Asamblea General de las Naciones

---

<sup>121</sup> La declaración escrita de Japón, de 14 de junio de 1995, sobre esta Opinión Consultiva puede consultarse en el siguiente enlace: <https://www.icj-cij.org/files/case-related/95/8670.pdf>

<sup>122</sup> Vid.: DUPUY, P.M. (1997), “Análisis de la Opinión Consultiva de la Corte Internacional de Justicia de 8 de Julio de 1996 sobre la licitud de la amenaza o del uso de las armas nucleares”, en FERNÁNDEZ SÁNCHEZ, P. A. (Coord), *La licitud del uso de las armas nucleares en los conflictos armados*, IV Jornadas de Derecho Internacional Humanitario, Universidad de Huelva (etc), pp. 87-99. Opinión Consultiva disponible en español en: <https://www.icj-cij.org/files/advisory-opinions/advisory-opinions-1996-es.pdf>.

Unidas<sup>123</sup>, se emite el 9 de julio de 2004 Opinión Consultiva acerca de la cuestión atinente a las Consecuencias Jurídicas de la Construcción de un muro por parte de Israel en el territorio palestino ocupado<sup>124</sup>. La Corte determinó que la construcción del muro elevado por Israel (potencia ocupante) en el territorio palestino ocupado, incluida Jerusalén oriental y sus alrededores, y su régimen conexo, son contrarios al Derecho Internacional. Así mismo, Israel tenía la obligación de poner fin a estas violaciones del Derecho internacional, de detener de inmediato dichas obras de construcción, derogar o dejar sin efecto todos los actos legislativos y reglamentarios relacionados con el muro y reparar todos los daños y perjuicios causados. También dictaminó que todos los Estados tenían la obligación de no reconocer la situación ilegal resultante de la construcción y no ayudar en el mantenimiento de la situación creada por el muro. Todos los Estados parte en el cuarto Convenio de Ginebra relativo a la protección debida a las personas civiles en tiempo de guerra de 12 de agosto de 1949 tenían la obligación de hacer que Israel respetase el Derecho Humanitario, dentro del respeto a la Carta de las Naciones Unidas y el Derecho Internacional. Japón emitió declaración escrita sobre esta Opinión el 30 de enero de 2004<sup>125</sup>. El país asiático se abstuvo en la votación por considerar que la cuestión era de naturaleza política y que difícilmente una Opinión Consultiva de la CIJ podía contribuir a su solución. Sin embargo, transmitió su parecer mediante este escrito en el que señaló que, desde el Acuerdo de Oslo del año 1993, Japón contribuyó al proceso de paz en Oriente Medio a través de la política y del apoyo económico mediante ayuda humanitaria. Japón reconoció que el único camino hacia la paz, bajo su punto de vista, era la coexistencia de ambos Estados, Israel y Palestina. Para ello, Japón actuó en la zona, tratando de cooperar en el entendimiento mutuo y, por ello, Japón declaró que cualquier acto unilateral socavaría la resolución del conflicto. Afirmó que la construcción del muro afectaba negativamente a los palestinos, pues se estaba realizando dentro de la llamada “Línea verde” y, además, prejuzgaba el resultado final de las negociaciones entre ambas partes. Japón declaró que dicha construcción parecía ser contraria a las disposiciones del Derecho Internacional y la construcción debía detenerse, si bien apuntó que ello se afirmaba en relación con la poca información disponible y que el Estado japonés era

---

<sup>123</sup> Resolución ARESIES-10/14 de 8 de diciembre de 2003.

<sup>124</sup> ONU: Asamblea General, Palestina: Opinión Consultiva de la Corte Internacional de Justicia sobre las consecuencias jurídicas de la construcción de un muro en el territorio palestino ocupado. Nota del Secretario General, 13 Julio 2004, disponible en esta dirección: <https://www.refworld.org/es/docid/5c7568564.html>

<sup>125</sup> Declaración disponible en: <https://www.icj-cij.org/files/case-related/131/1601.pdf>

consciente de que Israel tenía como objetivo, con la construcción del muro, la prevención de intrusiones terroristas palestinas. Así mismo, Japón señaló que numerosas vidas israelíes se habían perdido debido al fracaso de Palestina en la contención de ataques terroristas extremistas. Japón condenó el terrorismo y consideró que ningún ataque terrorista podía ser justificado por ninguna razón, instando a la Autoridad Palestina a hacer un esfuerzo para aumentar la seguridad y suprimir el terrorismo. Por último, Japón declaró que la “adquisición” de tierra por la fuerza es inadmisibles en Derecho Internacional y que las medidas adoptadas en virtud de dicha “adquisición” no constituyen, en ningún caso, una base para la obtención del título territorial<sup>126</sup>.

Otro ámbito sobre el que Japón ha dado su opinión en el seno de la CIJ es sobre la conformidad con el Derecho Internacional de la Declaración de Independencia de Kosovo. El 22 de julio de 2010, la Corte Internacional de Justicia emitió su Opinión Consultiva sobre la Cuestión de la Conformidad con el Derecho Internacional de la Declaración Unilateral de Independencia relativa a Kosovo<sup>127</sup>, tras aprobar el 8 de octubre de 2008 la Asamblea General de las Naciones Unidas la Resolución 63/3, en la que pedía a la CIJ que se pronunciase sobre si la declaración unilateral de independencia de las instituciones provisionales de autogobierno de Kosovo era conforme al Derecho Internacional. La Corte, por diez votos contra cuatro, opinó que la declaración de independencia de Kosovo aprobada el 17 de febrero de 2008 no violó el Derecho Internacional<sup>128</sup>. Por su parte, el Gobierno de Japón emitió el 17 de abril de 2009 una declaración escrita sobre dicha Opinión<sup>129</sup>. Japón se había abstenido de votar sobre la resolución de la AG al considerar que la cuestión tenía un fuerte componente político y una Opinión de la CIJ no iba a contribuir a la estabilidad de Kosovo y la región. Sin embargo, Japón dejó claro su punto de vista sobre la cuestión jurídica controvertida. Para Japón la declaración de independencia de Kosovo era un hecho y no existía norma alguna

---

<sup>126</sup> Vid.: POZO SERRANO, P. (2004), “La Opinión Consultiva de la CIJ sobre las consecuencias jurídicas de la construcción del muro en el territorio palestino ocupado: problemas de competencia y oportunidad judicial”, *Anuario Español de Derecho Internacional*, Vol .20, pp. 493-518. Disponible en: <https://revistas.unav.edu/index.php/anuario-esp-dcho-internacional/article/view/28410>.

<sup>127</sup> Accordance with International Law of the Unilateral Declaration of Independence in Respect of Kosovo, Advisory Opinion, I.C.J. Reports 2010, p. 403. Disponible en inglés en: <https://www.icj-cij.org/files/case-related/141/141-20100722-ADV-01-00-EN.pdf>

<sup>128</sup> Esta Opinión de la Corte no resultó satisfactoria ni para los partidarios de la independencia de Kosovo, así como del derecho de secesión de territorios no coloniales, ni tampoco para los contrarios a cualquier proceso de autodeterminación. De hecho, la Opinión Consultiva no clarifica los aspectos básicos de la controversia, pasando de un modo muy escueto por las cuestiones de fondo.

<sup>129</sup> Dicha declaración puede consultarse en: <https://www.icj-cij.org/files/case-related/141/15658.pdf>

de Derecho Internacional que la rigiese, no siendo legalmente relevante. La secesión e independencia de Kosovo se justificaba en consideración a su naturaleza *sui generis* y, para el país nipón, no se había contravenido ninguna norma de Derecho Internacional aplicable, incluida la Resolución 1244 del Consejo de Seguridad de las Naciones Unidas. Por lo tanto, consideró la independencia de Kosovo conforme a la ley. Sin embargo, Japón remarcó que cualquier Opinión Consultiva sobre el asunto en cuestión, emitida por la CIJ, no debe ser consideradas como una precedente que establezca un principio general sobre secesión e independencia de un Estado<sup>130</sup>.

Para terminar con la participación de Japón en la CIJ, desde su ingreso en Naciones Unidas, cuatro jueces japoneses han formado parte de la Corte, contando el país nipón con presencia en la misma casi de manera ininterrumpida, sin ser miembro permanente del Consejo de Seguridad: Kotaro Tanaka, entre 1961 y 1970; Shigeru Oda, entre 1976 y 2003, quien, además, fue vicepresidente entre 1991 y 1994; Hisashi Owada, entre 2003 y 2018, presidente de la CIJ entre los años 2009 y 2012; y, por último, Yuji Iwasawa, elegido en 2018. Esta habitual presencia japonesa se debe, esencialmente, a factores como el elevado nivel académico y profesional de los candidatos japoneses, cuya experiencia en Derecho Internacional Público no pasa desapercibida.

La apreciación general, bajo nuestro punto de vista, en relación con el papel de Japón como actor en la escena internacional, es que sus actuaciones muestran un claro y firme apoyo a las acciones de la ONU, así como una clara y generalizada aceptación y defensa del *rule of law*, entendido como concepto integrado en la Carta de las Naciones Unidas. En este sentido, el preámbulo de la Carta establece como objetivo primordial de la ONU establecer las condiciones bajo las cuales puedan mantenerse la justicia y el respeto a las obligaciones emanadas de los tratados y de otras fuentes del Derecho Internacional<sup>131</sup>. Es claro que Japón es un país que observa fielmente el Derecho Internacional en el marco de sus actuaciones en el seno de la comunidad internacional.

---

<sup>130</sup> Véase: BERMEJO GARCÍA, R. y GUTIÉRREZ ESPADA, C. (2010), “La Declaración Unilateral de Independencia de Kosovo a la luz de la Opinión Consultiva de la Corte Internacional de Justicia de 22 de julio de 2010 y de las declaraciones, opiniones individuales y disidentes a la misma”, *Anuario Español de Derecho Internacional*, Vol. 26, pp. 7-59. Artículo disponible en: <https://revistas.unav.edu/index.php/anuario-esp-dcho-internacional/article/view/4157>

<sup>131</sup> Tal y como establece el inicio del preámbulo de la Carta de las Naciones Unidas (<https://www.un.org/es/about-us/un-charter>):

“Nosotros los pueblos de las Naciones Unidas resueltos a preservar a las generaciones venideras del flagelo de la guerra que dos veces durante nuestra vida ha infligido a la Humanidad



Continuando nuestro análisis por las acciones de Japón en el Derecho Internacional, nos adentramos en sus actuaciones ante el Tribunal del Derecho del Mar (TIDM), en los casos *Hoshinmaru* y *Tomimaru*. La enorme relevancia de estas controversias para el Derecho del Mar bien merece que nos detengamos en su estudio.

Respecto al caso *Hoshinmaru*, en su sentencia de 6 de agosto de 2007<sup>132</sup>, el TIDM ordenó a Rusia la liberación del barco japonés *Hoshinmaru*<sup>133</sup> y de su tripulación, junto con su carga de salmón y declaró el incumplimiento, por parte de Rusia, de los artículos 73.2 y 292 de la Convención de las Naciones Unidas sobre Derecho del Mar (CNUDM). Este caso enfrentó a Japón y la Federación de Rusia a causa del ejercicio de la actividad pesquera ilegal del buque japonés en la zona económica exclusiva (ZEE) rusa. El *Hoshinmaru* solicitó una licencia de pesca a Rusia para faenar en sus aguas. Otorgada la licencia, el buque japonés tenía derecho a pesca en la ZEE rusa (del 15 de mayo al 31 de julio de 2007), pero solo en relación con unas determinadas especies, en tres zonas determinadas y sin sobrepasar los límites de tonelaje pactados. El 1 de junio, mientras el buque faenaba en una de esas zonas, una patrullera rusa realizó una inspección en la que descubrió que se habían realizado capturas de una especie sobrepasando los límites fijados y estaba siendo declarada por parte de los japoneses como otra especie distinta, para evadir responsabilidades, incumpliendo, en todo caso, con la ley. La patrullera rusa se llevó el buque japonés y a su tripulación al puerto Petropavlovsk-Kamchatskii, donde los retuvieron. Los japoneses debieron esperar cinco semanas para que una fianza fuese fijada para su liberación, a pesar de que el propio Estado japonés lo solicitó al ruso (arts. 73.2 y 292 CNUDM). La fianza solicitada para liberar el buque y a su tripulación fue de 22 millones de rublos. La inacción de Rusia ante la posible liberación provocó que Japón interpusiese una demanda ante el TIDM para resolver la controversia, en base a la

---

sufrimientos indecibles, a reafirmar la fe en los derechos fundamentales del hombre, en la dignidad y el valor de la persona humana, en la igualdad de derechos de hombres y mujeres y de las naciones grandes y pequeñas, a crear condiciones bajo las cuales puedan mantenerse la justicia y el respeto a las obligaciones emanadas de los tratados y de otras fuentes del derecho internacional, a promover el progreso social y a elevar el nivel de vida dentro de un concepto más amplio de la libertad (...)"

<sup>132</sup> The *Hoshinmaru* Case (Japan v. Russian Federation), ITLOS Case No. 14 (Prompt Release Judgment, Aug. 6, 2007). Para consultar la sentencia: [http://www.worldcourts.com/itlos/eng/decisions/2007.08.06\\_Japan\\_v\\_Russian\\_Federation2.pdf](http://www.worldcourts.com/itlos/eng/decisions/2007.08.06_Japan_v_Russian_Federation2.pdf)

<sup>133</sup> En relación a este caso, se recomienda visitar la web del Ministerio de Asuntos Exteriores del Gobierno de Japón, “*Japan Filed Applications at the International Tribunal for the Law of the Sea (ITLOS) for the Arrested Japanese Fishing Vessel (Release of the 88th Hoshinmaru and Return of the Master and Crew)*”: [https://www.mofa.go.jp/announce/announce/2007/8/1175195\\_832.html](https://www.mofa.go.jp/announce/announce/2007/8/1175195_832.html)



vulneración del artículo 73.2 CNUDM. Rusia lo negó y defendió que había fijado una fianza razonable en cuantía y tiempo. El TIDM indicó que en la Convención no se establece nada sobre el tiempo máximo de establecimiento de la fianza para la liberación de retenidos, pero debe transcurrir un tiempo razonable (aunque el Tribunal no entra en dar ninguna indicación sobre qué considera razonable), intentando que sea lo antes posible. Sí que concluyó el Tribunal que Rusia había incumplido en cuanto al tiempo, por lo que, a pesar de la laguna jurídica con relación a cuánto debe discurrir como máximo, sabemos con seguridad que cinco semanas exceden, en cualquier caso, lo razonable para el TIDM. En relación con la cuantía fijada por Rusia para la fianza (22 millones de rublos), la jurisprudencia del propio Tribunal observó una serie de factores para determinar la pertinencia de esta: la gravedad de las presuntas infracciones, las sanciones impuestas con arreglo a las leyes de Estado detención, el valor del recipiente detenido y de la carga de éste, el monto de la fianza impuesta por el Estado y la detención de su forma. Hay varios factores que influyen, por tanto, en la suma de la caución, si bien el TIDM optó por un análisis pormenorizado y objetivo de los factores que pueden influir en cada caso concreto y, en el supuesto que nos ocupa, concluye que la fianza fijada por el Estado ruso no es razonable, pues afirma que, como cualquier otro Estado litoral, Rusia tiene derecho a establecer la legislación que sea necesaria para la protección de los recursos de su ZEE, pero ello no supone que tenga derecho a fijar discrecionalmente una fianza. El Tribunal redujo la fianza de 22 a 10 millones de rublos. Tras el fallo, el buque y su tripulación fueron liberados.

El caso *Hoshinmaru* fue el primero de su naturaleza, pues en los casos de pronta liberación sobre actividades pesqueras anteriores, se hacía referencia a buques extranjeros que faenaban ilegalmente (sin permiso) en las aguas de otros Estados ribereños, pero en este caso, el buque japonés tenía autorización. El fallo del TIDM incide en el tiempo para el establecimiento de una fianza (si bien solo indica que debe ser un plazo adecuado) y la razonabilidad de la cuantía de esta (en este caso sí que se precisa que no es posible la imposición de una caución basándose en criterios hipotéticos o futuras multas y, en todo caso, la fianza debe ser proporcional a la gravedad del supuesto delito cometido)<sup>134</sup>.

---

<sup>134</sup> Vid.: HORNA, A. (2007), "Apuntes acerca del Tribunal Internacional de Derecho del Mar: ¿Hamburgo v. La Haya?", *Agenda Internacional*, Año XIV, Núm. 25, pp. 131-148; GODIO, L. M. A. (2012), "La pronta liberación de buques en la jurisprudencia del Tribunal Internacional del Derecho del Mar", *Revista Electrónica del Instituto de Investigaciones "Ambrosio L. Gioja"*, Año VI, Núm. 9, pp. 61-79.

En cuanto al segundo caso mencionado anteriormente en el que Japón compareció ante el TIDM, el caso del buque *Tomimaru*<sup>135</sup>, éste enfrenta (nuevamente) a Rusia y Japón y, de nuevo también, a raíz de la pesquería ilegal. El Estado ruso retuvo el barco japonés por el incumplimiento de la licencia que le había sido otorgada por Rusia. El *Tomimaru* tenía autorización para pescar en la ZEE rusa abadejos y arenques, con un límite de tonelaje. Durante su faena en la ZEE rusa, una patrulla inspeccionó la carga del buque y observó que la tripulación había superado el volumen de pesca permitida, e, incluso, había pescado especies con valor medioambiental. El buque fue retenido, junto con su tripulación, en el puerto de Petropavlovsk-Kamchatskii y se inició un litigio contra ellos, además de establecerse una fianza de ocho millones ochocientos mil rublos. No se pagó y el buque fue confiscado, pasando a ser propiedad de Rusia, por lo que el propietario del mismo interpuso un recurso, si bien la justicia rusa concluyó que la fianza no era excesiva y, finalmente, el dueño del *Tomimaru* acudió al TIDM con la actuación del Gobierno de Japón. Japón alegó que Rusia había incumplido el artículo 73.2 CNUDM al confiscar el buque y Rusia, por su parte, defendió que había cumplido con todos los requisitos para su pronta liberación, además de que la demanda carecía de objeto al haberse dictado sentencia en un Estado miembro del TIDM (pues ya no se tendría competencia, art. 292 CNUDM). El TIDM afirmó que la confiscación es una medida provisional que puede ser anulada si supone una violación de los derechos humanos y civiles o una limitación de la libertad, tratando de evitar, en futuros casos, un ejercicio abusivo del Derecho de cada Estado. El Tribunal entiende que la confiscación del buque no supone un cambio de su nacionalidad (art.91 CNUDM), en ningún caso la pronta liberación puede dirigirse a adquirir o perder un determinado pabellón, además de que nacionalidad y propiedad son conceptos distintos. La confiscación no está prohibida por la Convención (art.73.2 y 292.3 CNUDM), si bien se deben equilibrar los intereses de ambos Estados, pues una rápida confiscación no debería afectar a un proceso de pronta liberación. Si embargo, la confiscación es una decisión que proviene de un órgano jurisdiccional nacional, por lo que una demanda de pronta liberación queda sin objeto. El Tribunal estableció que debe interponerse la demanda de pronta liberación ante el TIDM en un período de tiempo razonable, evitando así posibles conflictos con las jurisdicciones estatales. Además, una

---

<sup>135</sup> “Tomimaru” (Japan v. Russian Federation), Prompt Release, Judgment, ITLOS Reports 2005-2007, p. 74. Sentencia disponible en inglés en: [https://www.itlos.org/fileadmin/itlos/documents/cases/case\\_no\\_15/15\\_judgment\\_060807\\_en.pdf](https://www.itlos.org/fileadmin/itlos/documents/cases/case_no_15/15_judgment_060807_en.pdf)

medida de confiscación no supone que el TIDM ya no pueda conocer sobre la pronta liberación, siempre que no se hayan agotado todos los recursos nacionales disponibles. En este caso, la Corte Suprema de la Federación Rusa no aceptó el recurso del buque japonés, por lo que se puso fin a la vía interna nacional y el caso que nos ocupa no tiene objeto. El TIDM no admitió la demanda de Japón (art.292.3 CNUDM)<sup>136</sup>.

Con este fallo, el Tribunal aclaró que la confiscación de un barco no cambia de forma automática su nacionalidad, sino que existe un vínculo jurídico entre el buque y el Estado del pabellón (arts. 91 y 94 CNUDM). La propia inadmisión de la demanda, al establecer que una decisión sobre pronta liberación no puede contradecir a una decisión nacional que agote la vía interna, se fundamenta en dos de los principios esenciales del Derecho Internacional: el principio de no injerencia o no intervención en asuntos internos y el principio de soberanía del Estado. Además, el TIDM concluyó que todo Estado ribereño tiene derecho a penalizar las actuaciones que se cometen en su ZEE y a que se respeten sus leyes, por lo que la confiscación del buque no es contraria a la CNUDM ni al Derecho Internacional, pues protege la ZEE rusa, en este caso, y el TIDM respeta la soberanía estatal.

Una vez vistos los casos relativos al Tribunal Internacional de Derecho del Mar en los que Japón se ha visto involucrado, nos parece importante señalar que, además de su activa presencia en tribunales internacionales, ha sido un importante propulsor de las normas internacionales, pues Japón ha contribuido activamente en la labor relativa al desarrollo progresivo y la codificación del Derecho Internacional. Por ejemplo, ha realizado importantes contribuciones a las conferencias diplomáticas sobre relevantes tratados internacionales, como la Conferencia de Roma de 1998<sup>137</sup>, en la que se adoptó el

---

<sup>136</sup> Vid.: OXMAN, B. H. (2007), "The "Tomimaru" (Japan v. Russian Federation) - ITLOS judgment regarding effect of confiscation on duty of prompt release of fishing vessel arrested in exclusive economic zone", *American Journal of International Law*, Vol. 102, N° 2, pp. 316-322; LATHROP, C. (2007), "International Tribunal for the Law of the Sea: The "Tomimaru" Case (Japan v. Russian Federation): Introductory Note", *International legal materials*, Núm. 6, pp.1183-1184.

<sup>137</sup> La Conferencia de Plenipotenciarios de las Naciones Unidas sobre el Establecimiento de una Corte Penal Internacional (CPI), conocida como la "Conferencia de Roma", se llevó a cabo del 15 de junio al 17 de julio de 1998 en Roma. El Estatuto de Roma que crea la Corte Penal Internacional fue adoptado el 17 de julio de 1998. El Estatuto entró en vigor el 1 de julio de 2002 y supuso un auténtico histórico, pues creó el primer tribunal internacional de carácter permanente encargado de juzgar a los responsables de crímenes contra la humanidad, genocidio, crímenes de guerra y del crimen de agresión (este último se añadió tras la Conferencia de Revisión del Estatuto de Roma, celebrada en Kampala, en 2010, y no todos los países la han ratificado). 120 Estados adoptaron el Estatuto el 17 de julio de 1998, ratificándolo 60 de ellos. Actualmente 123 países han ratificado el tratado. La CPI es un Tribunal estable y permanente. Constituye la primera jurisdicción internacional con vocación de universalidad, competente para enjuiciar a personas físicas, y depurar la responsabilidad penal internacional del individuo por los crímenes más graves para la

Estatuto de Roma mediante el cual se creó la Corte Penal Internacional (CPI)<sup>138</sup> y ha presentado opiniones sobre la labor de la Comisión de Derecho Internacional (CDI)<sup>139</sup>.

Merece la pena detenerse en las peculiaridades de la adhesión de Japón a uno de los tratados internacionales más relevantes para la sociedad internacional, el Estatuto de Roma, instrumento constitutivo de la Corte Penal Internacional. Si bien Japón fue uno de los 120 Estados que votó a favor de la creación de la CPI en 1998, no fue hasta el año 2007 cuando firmó y ratificó el tratado<sup>140</sup>. Convertirse en Estado Parte de la CPI supuso

---

comunidad internacional. No nos detendremos en su funcionamiento, pero nos parece interesante dar unas pinceladas sobre los aspectos más destacados de este importante tribunal internacional: La CPI actúa sobre la base del principio de complementariedad con las jurisdicciones nacionales de los Estados Parte, interviniendo en los casos en que aquéllas no ejerzan su competencia o no estén en condiciones de hacerlo. Esta jurisdicción puede ser activada por el Fiscal de la Corte, el Consejo de Seguridad de Naciones Unidas y por los Estados Parte del Estatuto de la Corte. La CPI tiene competencia solo respecto de crímenes cometidos tras su entrada en vigor. Además, el Estatuto es aplicable por igual a todos sin distinción alguna basada en el cargo oficial, ni las inmunidades ni las normas de procedimiento especiales que conlleve el cargo oficial de una persona, con arreglo al Derecho interno o al Derecho internacional, impedirán que la Corte ejerza su competencia sobre ella. En los casos de crímenes en los que el ejercicio de la competencia de la Corte hubiese sido activado por un Estado Parte o bien por la Fiscalía, la Corte sólo podrá ejercer su competencia si el Estado en cuyo territorio haya tenido lugar la conducta de que se trate, o bien el Estado del que sea nacional el acusado del crimen, es parte del Estatuto de Roma, o bien, no siéndolo, consiente en aceptar dicha competencia mediante declaración expresa. (Fuente: Ministerio de Asuntos Exteriores, Unión Europea y Cooperación del Gobierno de España. Disponible en: <http://www.exteriores.gob.es/Portal/es/PoliticaExteriorCooperacion/NacionesUnidas/Paginas/CortePenalInternacional.aspx>).

<sup>138</sup> La CDI presentó el proyecto del Estatuto de Roma en 1994 y, en 1996, se estableció el Comité Preparatorio, al cual Japón envió a sus delegados y el Ministerio de Asuntos Exteriores del Gobierno Japonés se puso a trabajar en el estudio del proyecto. Juristas especializados en Derecho Penal e Internacional debían contemplar las implicaciones que para Japón tendría ser Estado Parte de la CPI. La delegación japonesa a la Conferencia de Roma fue encabezada por el diplomático Hisashi Owada (quien ha sido presidente de la CIJ). A pesar del retraso en adherirse, Japón celebró oficialmente en 1998 la adopción del Estatuto y participó en las diez sesiones que celebró la Comisión Preparatoria en Nueva York entre 1998 y 2002. Por ello, afirmamos que Japón contribuyó activamente en la creación de la CPI y en la redacción del Estatuto de Roma, siguiendo, además, el trabajo de la Corte.

<sup>139</sup> Nos referimos a la Sexta Comisión de la Asamblea General de las Naciones Unidas. Además, Japón también ha estado muy presente en la Comisión de Derecho Internacional a través de la figura del profesor Shinya Murase, miembro de la CDI que ha participado activamente en su labor.

<sup>140</sup> Su tardía adhesión, casi diez años después de la creación de la Corte, tuvo consecuencias negativas indirectamente, como bien apunta Tirado. Entre ellas, la pérdida de su nada desdeñable contribución financiera, aunque cabe decir que ya contribuía en el presupuesto de los tribunales penales *ad hoc*. También supuso que otros Estados de la región, en la que Japón es uno de los países más influyentes, siguiesen su ejemplo. Cabe decir, que Japón fue uno de los primeros Estados juzgados penalmente en el ámbito internacional, en los juicios del Tribunal de Tokio, hecho que ha influido en la política exterior japonesa. Sin duda, tanto el Tribunal de Tokio como el de Núremberg sentaron las bases de la justicia penal internacional consolidada con la CPI. En cuanto a las razones por las que Japón tardó años en hacer efectiva su adhesión al Estatuto de la CPI, debemos señalar su especial relación con Estados Unidos (quien se ha negado a formar parte de la CPI) y la preocupación por las posibles repercusiones en caso de adherirse, la particularísima situación de Japón en materia de seguridad y defensa (sus Fuerzas de Autodefensa salen del territorio japonés), la herencia de la Segunda Guerra Mundial y de los juicios de Tokio (preocupación por la inclusión en el Estatuto de dos temas todavía pendientes para Japón a nivel internacional: las mujeres de solaz y el secuestro de ciudadanos japoneses por parte de Corea del Norte), el sistema legal japonés y sus particularidades y, finalmente, la consideración por parte de algunos especialistas japoneses de que la CPI podía convertirse en una suerte de “Corte Europea para África”. Sin embargo, finalmente, Japón decidió

para Japón una declaración a la comunidad internacional en su conjunto. Afirmó que existía una determinación real, por parte del Estado nipón, de detener la impunidad. Pese a la tardanza en adherirse al Estatuto y la lentitud en la adaptación de su legislación<sup>141</sup>, no debemos olvidar que Japón es un Estado que aboga por la paz y rechaza el uso de las armas para la resolución de los conflictos internacionales, por lo que su ausencia en el primer tribunal penal internacional permanente e independiente que persigue y pone ante la justicia a los individuos que han cometido atrocidades, sería difícilmente comprensible. Además, los objetivos de la CPI (contribuir al mantenimiento y restablecimiento de la paz y seguridad internacionales, así como garantizar la justicia internacional), se encuentran en consonancia con las políticas nacionales japonesas. Yendo más allá, el hecho de ser uno de los Estados miembros, permite a Japón ejercer una influencia positiva en la construcción y desarrollo de un sistema y una práctica judicial penal eficaces, pues la Corte debe ser el organismo principal en el que se desarrolle el Derecho penal internacional. Participando en la construcción de las normas penales internacionales, Japón puede reducir cualquier brecha existente entre su propio ordenamiento jurídico y el internacional<sup>142</sup>.

Japón ha señalado, además, en algunos foros asiáticos que uno de los pilares del Estatuto de Roma es el principio de la complementariedad<sup>143</sup>, es decir, que las personas

---

ratificar el Estatuto, convirtiéndose en uno de los contribuyentes financieros más importantes de la Organización y estimulando la adhesión de otros países asiáticos. Vid.: NOGUCHI, M. (2006), "Criminal Justice in Asia and Japan and the International Criminal Court", *International Criminal Law Review*, 6(4), pp. 585-604; MEIERHENRICH, J. y KO, K. (2009), "How Do States Join the International Criminal Court? The Implementation of the Rome Statute in Japan", *Journal of International Criminal Justice*, Volume 7, Issue 2, pp. 233-256; LUKNER, K. (2012), "Global Goals versus Bilateral Barriers? The International Criminal Court in the Context of US Relations with Germany and Japan", *Japanese Journal of Political Science*, 13(1), pp. 83-104; TIRADO ROBLES, C. (2013), *Japón ante el Derecho Internacional*, Thomson Reuters-Aranzadi, pp. 134-157.

<sup>141</sup> Japón tuvo que superar obstáculos constitucionales y legislativos antes de la pertenencia a la CPI, se recomienda consultar, en este sentido, el siguiente artículo: MEIERHENRICH, J. y KO, K. (2009), "How do States Join the International Criminal Court? The implementation of the Rome Statute in Japan", *Journal of International Criminal Justice*, Vol. 7, Issue 2, pp. 233-256. Disponible en: <https://academic.oup.com/jicj/article/7/2/233/902168>

<sup>142</sup> NOGUCHI, M. (2006), "Criminal Justice in Asia and Japan and the International Criminal Court" *International Criminal Law Review*, Vol. 6, Núm. 4, pp. 585-604.

<sup>143</sup> De hecho, el Magistrado Owada en la Conferencia Diplomática de Plenipotenciarios sobre el Establecimiento de la Corte Penal Internacional (1998), expuso la posición del Gobierno japonés, destacando la importancia del principio de complementariedad y, especialmente, la supremacía de los tribunales nacionales. La CPI no debe privar a los órganos jurisdiccionales de los Estados de su jurisdicción si su funcionamiento es adecuado. La CPI solo debe entrar a juzgar cuando el tribunal nacional competente no está enjuiciando los actos delictivos (susceptibles de ser competencia de la Corte). Las intervenciones del Magistrado Owada en la Conferencia pueden consultarse en: *United Nations Diplomatic Conference of Plenipotentiaries on the Establishment of an International Criminal Court, Rome, 15 June-17 July 1998*,

que hayan cometido los delitos más graves contemplados en el tratado serán, en primer lugar, castigados por un tribunal nacional en el propio Estado Parte y, de hecho, si esto es posible, no hay obligación alguna de entregar al sospechoso a la CPI. Por ello, parece que la auténtica relevancia del Estatuto es la creación de una red de cooperación entre los Estados Parte de la Corte y la CPI, para asegurarse de que no existe vía posible de escapatoria para aquellos que han cometido delitos de gravedad, tal y como afirma Tirado<sup>144</sup>.

Para concluir con este epígrafe sobre Japón como actor en el escenario internacional, podemos mencionar otras contribuciones que el país nipón ha hecho al Derecho Internacional, como, por ejemplo, su participación activa en el discurso jurídico de organizaciones consultivas jurídicas regionales, como la Organización Consultiva Jurídica Asiático-Africana (AALCO), en calidad de miembro, y el Comité de Asesores Jurídicos sobre Derecho Internacional Público del Consejo de Europa (CAHDI), en calidad de observador. Así mismo, también ha sido un importante propulsor de la Corte Permanente de Arbitraje y, además, jueces japoneses han formado parte de los más distinguidos órganos judiciales internacionales, (más allá de los anteriormente mencionados en el caso de la CIJ) como, por ejemplo, el juez Shunji Yanai, miembro del TIDM, o las juezas Fumiko Saiga, Kuniko Ozaki y Tomoko Akane, de la CPI.

También es pertinente citar (más aún dada la situación de pandemia global que asola el mundo en el momento en el que se escriben estas líneas), al Doctor Takeshi Kasai, Director Regional de la Organización Mundial de la Salud (OMS) para el Pacífico Occidental desde el año 2019.

Tras este recorrido por algunas de las principales actuaciones de Japón en relación al Derecho Internacional, podemos afirmar, sin duda, que el país asiático es un actor relevante en el plano internacional, cuyas acciones y aportaciones han tenido un papel importante en el propio desarrollo de las normas internacionales, lo cual resulta de especial trascendencia para comprender el interés en el inicio de las negociaciones de los acuerdos objeto de esta investigación y, más aún, para comprender el éxito de éstas. Japón apuesta por las normas para regular la interacción entre Estados, valor compartido con la

---

*Official Records Volume II*, A/CONF.183/13 (Vol. II), disponible en: [https://legal.un.org/docs/?path=../diplomaticconferences/1998\\_icc/docs/english/vol\\_2.pdf&lang=EF](https://legal.un.org/docs/?path=../diplomaticconferences/1998_icc/docs/english/vol_2.pdf&lang=EF)

<sup>144</sup> Vid.: TIRADO ROBLES, C. (2013), *Japón ante el Derecho Internacional*, Thomson Reuters-Aranzadi, p. 147.

Unión, por lo que la creación de nuevos marcos regulatorios y el respeto a éstos para poder avanzar en las relaciones se torna absolutamente imprescindible.

## **2. La posición del Derecho Internacional en el ordenamiento jurídico japonés**

Respecto a la jerarquía normativa, es decir, a la posición jerárquica que el Derecho Internacional ocupa en el ordenamiento jurídico japonés, se debe decir que es discutida por la doctrina científica. El procedimiento de incorporación de un acuerdo internacional concluido por Japón en el ordenamiento jurídico nipón consiste en la publicación de su promulgación en el boletín oficial, del mismo modo que una ley nacional japonesa, sin necesidad de convertirlo en ley interna igual que sucede en España (es decir, no es necesario transformarlo en una ley en virtud de una ley de habilitación como en otros Estados, no se necesitan actos legislativos o instrumentos adicionales)<sup>145</sup>. Por ello, surge la cuestión sobre el rango jurídico de los tratados con respecto a las leyes nacionales y con respecto a la Constitución.

La prevalencia de la Constitución por encima del Derecho Internacional, así como, por supuesto, de las leyes internas, parece la teoría más aceptada por los especialistas japoneses y generalmente aceptada y reconocida, pues la Constitución estipula la obligación de cumplir los tratados debidamente ratificados por la Dieta<sup>146</sup>. Esto supone que, en caso de conflicto entre ley interna y un acuerdo internacional (o costumbre internacional, pues hablamos de Derecho internacional en general, aunque nos centremos especialmente en los acuerdos), prevalece este último. Es decir, se reconoce la superioridad del Derecho internacional sobre las leyes nacionales. De hecho, en caso de existir contradicciones entre un tratado internacional y una ley japonesa, el tratado

---

<sup>145</sup> Vid.: ASAMI, E. (2012), *Los sistemas de derecho internacional privado japonés y europeo desde una perspectiva comparada*, Memoria para optar al Grado en Doctor, UCM, pp.120-122; DE OLIVEIRA MAZZUOLI, V. y RIBEIRO, D. (2015), "The Japanese Legal System and the *Pro Homine* Principle in Human Rights Treaties" ("El sistema jurídico japonés y el principio *pro homine*" en los tratados sobre derechos humanos"), *Anuario Mexicano de Derecho Internacional*, vol. XV, pp. 239-282.

<sup>146</sup> La Dieta está obligada a aprobar previamente un tratado antes de que el Consejo de Ministros lo concluya; no obstante, la aprobación a posteriori puede estar justificada en casos de urgencia y conveniencia (PEDRIZA, L. (2017), *Lectures on Japanese Law from a Comparative Perspective*, Osaka University Press, pp. 48-49).

prevalecerá sin tener que modificarse expresamente la ley interna<sup>147</sup>. Aunque la realidad es que es muy poco frecuente que Japón celebre un tratado internacional que entre en conflicto con una de sus leyes internas sin hacer nada al respecto, pues, como veremos más adelante, la *MOFA's Division of International Legal Affairs Bureau* (DILAB) se encarga de comprobar el contenido de los acuerdos de forma extremadamente meticulosa. Lo habitual viene siendo que, en caso de que exista contradicción, se reforme la ley o leyes afectadas o se incorpore una previsión en la misma (o mismas).

Sin embargo, debemos decir que, en relación con la jerarquía normativa que establece la prevalencia de la Constitución por encima del Derecho Internacional, no existe una aceptación tan clara por la amplia mayoría de especialistas, sino que, por un lado, parte de la doctrina japonesa afirma que es la Constitución la que está por encima de los tratados, puesto que, sino, sería posible modificar la ley fundamental japonesa a través de un acuerdo internacional, al ser superior a ésta. Sin embargo, la Constitución precisa de un procedimiento arduo y estricto para introducir cualquier cambio. Además, se puede añadir el argumento de que es de la propia Constitución de la que emana el poder del Consejo de ministros para concluir los tratados internacionales, así como el poder para aprobarlos, por lo que se afirma que los tratados internacionales no podrían tener, en ningún caso un rango jurídico superior al de la propia Constitución<sup>148</sup>. Por otro lado, otra parte de la doctrina señala que el Derecho Internacional, y más concretamente los acuerdos internacionales, tienen preeminencia sobre la Ley fundamental del Estado nipón. Sus argumentos son, fundamentalmente, que la Constitución es la ley suprema del país y, de acuerdo con lo establecido en el ya citado artículo 98 de dicho texto jurídico, no puede tener validez “ninguna ley, ordenanza, decreto imperial u otro acto de Gobierno, en forma total o parcial, contrario a lo que en ella se establece”, excluyendo a los tratados internacionales en este caso de la enumeración (aunque se podría considerar que un tratado internacional es, en parte, un acto de Gobierno en sentido amplio). Parece que el

---

<sup>147</sup> A este respecto, algunas leyes japonesas llegan a incluir una cláusula de previsión que dispone: “(...) salvo que exista disposición especial acordada por tratado internacional, en cuyo caso se estará a esta”, lo que indudablemente supone la superioridad jerárquica de los acuerdos internacionales sobre las leyes japonesas.

<sup>148</sup> Se establecen dos excepciones, dos casos en los que, aun sosteniendo que la Constitución está por encima del Derecho Internacional, un tratado internacional podría situarse jerárquicamente por encima de ella, prevalecerían sobre la Constitución. Estos son: los tratados relativos a la existencia o no de una nación y los tratados relativos a la rendición en caso de guerra. Vid.: TIRADO ROBLES, C. (2013), *Japón ante el Derecho Internacional*, Thomson Reuters-Aranzadi, p. 108 y ASAMI, E. (2012), *Los sistemas de derecho internacional privado japonés y europeo desde una perspectiva comparada*, Memoria para optar al Grado en Doctor, UCM, pp.120-122.



Derecho Internacional queda fuera de esta lista y ello no supone que éste pierda fuerza legal o validez, por lo que la posición que afirma que la Constitución es superior jurídicamente a los tratados internacionales celebrados por Japón no se justificaría<sup>149</sup>. Además, según esta parte de la doctrina, si un acuerdo fuese contrario a la Constitución, teóricamente tendría todavía fuerza legal, puesto que Japón no podría, basándose en la inconstitucionalidad de éste, incumplirlo, de acuerdo con lo establecido en el artículo 27<sup>150</sup> del Convenio de Viena sobre Derecho de los Tratados del que Japón es parte desde el año 1981. Si bien esta última postura doctrinal puede sostenerse con argumentos de cierto peso, parece más adecuado considerar el Derecho internacional en su conjunto, y los tratados internacionales en particular, en un rango infraconstitucional en el marco jurídico japonés, esto es, que es imposible que contradigan la Constitución japonesa y que, además, exigen una previa revisión constitucional, por lo que, de ningún modo, podemos considerar que las normas internacionales son superiores en rango a la Constitución. Sin embargo, sí que abrazamos, sin duda alguna, la idea de la supralegalidad, es decir, la imposibilidad de derogar o modificar normas internacionales mediante leyes internas, debido a su rango jerárquico inferior.

### **3.- El procedimiento de celebración de tratados internacionales en Japón: análisis de las normas de Derecho interno**

El procedimiento de celebración de tratados internacionales en el ordenamiento jurídico japonés, en su ámbito interno, es bastante similar al de otros Estados occidentales participando el poder ejecutivo y el poder legislativo, y los trámites que se siguen son los similares a cualquier Estado de nuestro entorno e, incluso, a España; conversaciones entre

---

<sup>149</sup> ODA, H. (2009), *Japanese Law*, Third edition, Oxford, Oxford University Press, pp. 40-41.

<sup>150</sup> Dicho artículo hace referencia al Derecho interno y la observancia de los tratados y establece que una parte no podrá invocar las disposiciones de su Derecho interno como justificación del incumplimiento de un tratado. Ello sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo 46 del mismo cuerpo legal, que regula sobre las disposiciones de Derecho interno concernientes a la competencia para celebrar tratados y que, por otra parte, dispone que el hecho de que el consentimiento de un Estado en obligarse por un tratado haya sido manifestado en violación de una disposición de su Derecho interno concerniente a la competencia para celebrar tratados no podrá ser alegado por dicho Estado como vicio de su consentimiento a menos que dicha violación sea manifiesta (que resulta objetivamente evidente para cualquier Estado conforme a la práctica usual y de buena fe) y afecte a una norma de importancia fundamental de su propio Derecho interno, esto es, esencialmente, a la Constitución. NOVAK TALAVERA, F. (2013), “Los criterios para la interpretación de los tratados”, *THEMIS, Revista de Derecho*, 63, pp. 71-88.

expertos a nivel no gubernamental, negociación entre Gobiernos, fijación del texto del acuerdo (a través de firma si es bilateral y a través de adhesión si es multilateral), evaluación por la Agencia Legislativa del Gabinete, presentación a la Dieta para requerir su aprobación si el tipo de tratado así lo requiere, deliberación en la Dieta, conclusión del Tratado (expresión por parte del Estado firmante, de Japón en este caso, de su voluntad de que el tratado le vincule: ratificación, aceptación, adhesión, etc.) y, finalmente, los trámites precisos para que el tratado surta efectos (canje de instrumentos de ratificación, depósito, promulgación y publicación).

La competencia general para la celebración de los tratados internacionales la ostenta el propio Gobierno japonés, aunque se materializa en el Ministerio de Asuntos Exteriores y el Consejo de ministros (Gabinete), principal encargado de esta tarea. Como recoge el artículo 73 de la Constitución japonesa en sus apartados 2 y 3, en tanto que órgano ejecutivo, el Gabinete dirige las relaciones internacionales de Japón, es decir, tiene atribuida como función la dirección de las relaciones internacionales estatales y, dentro de esta función, entraría la celebración de tratados internacionales, pero la Constitución le dedica un apartado especial (apartado 3) debido a la exigencia de su ulterior aprobación por parte de la Dieta<sup>151</sup>. El legislativo va a jugar un papel fundamental en la celebración de algunos acuerdos. Previamente o con posterioridad (dependiendo de las circunstancias), el Gabinete deberá obtener la aprobación de las dos Cámaras de la Dieta, que podrá aprobar o rechazar el tratado internacional. Como destaca Pedriza<sup>152</sup>, la facultad de concluir los tratados internacionales corresponde al Gabinete y, pese a que se requiera, para que un tratado sea válido, la aprobación de la Dieta, dado que la celebración es competencia exclusiva del Gabinete, la Dieta únicamente va a poder aprobar o rechazar el acuerdo en su conjunto. Es decir, la Dieta no va a poder modificar un tratado internacional al aprobarlo.

También debemos mencionar la figura del Emperador (*Tennō*)<sup>153</sup> en el procedimiento de celebración de tratados internacionales japonés, que participará como

---

<sup>151</sup> IKEDA, M. y RODRÍGUEZ ARTACHO, S. con la colaboración de KURODA, K. y BARBERÁN, F. (2013) “Derecho Constitucional”, en BARBERÁN, F., KURODA, K. y OKABE, F. (Coords.), *Introducción al Derecho Japonés Actual*, Thomson Reuters-Aranzadi, p. 83.

<sup>152</sup> PEDRIZA, L. (2017), *Lectures on Japanese Law from a Comparative Perspective*, Osaka University Press, pp. 48-49.

<sup>153</sup> Nos referimos ahora al sistema del Emperador como símbolo en Japón. El artículo 1 del texto constitucional dispone que, el también llamado *Tennō*, es el símbolo del Estado japonés y de la unidad del pueblo, derivando su propia posición de la voluntad del pueblo en quien reside el poder soberano. Los actos

símbolo del Estado (artículo 1 de la Constitución) y no como Jefe de Estado, puesto que en Japón no asume esa función. Los actos que realiza el Emperador siempre van a necesitar del consejo y la aprobación del Gabinete, quien asume realmente la responsabilidad por éstos (artículos 3 y 4). Careciendo de poder político real, sí que realiza actos de Estado. El artículo 7 de la Constitución enumera un total de ocho categorías de actos de Estado propios del *Tennō*, en su apartado 8 hace mención a la sanción, por parte del Emperador, de “instrumentos de ratificación y otros documentos diplomáticos, de acuerdo con la Ley”<sup>154</sup>. Tras su confirmación, el tratado internacional se publica en el boletín oficial del Estado, como cualquier ley japonesa, incorporándose así al Ordenamiento jurídico japonés. Como ya hemos dicho anteriormente, en algunos casos, los menos, sí que será necesaria la transformación del acuerdo en una ley.

Como en la mayoría de los Estados, el Ministerio de Asuntos Exteriores es el encargado de la acción exterior, incluyendo, por supuesto, la conclusión de acuerdos internacionales. Además, también participan en las negociaciones otros organismos gubernamentales, dependiendo del objeto del tratado internacional<sup>155</sup>. A veces se

---

de Estado de éste quedan limitados a los recogidos por la propia Constitución, negándosele facultades de poder político (artículo 4 apartado 1). La posición del Emperador es únicamente simbólica (*Shōchō*), aunque ello no supone asumir automáticamente la Jefatura del Estado. En ninguno de los artículos de la Constitución o de la Ley de la Casa Imperial (*Kōshitsu Tenpan*, Ley 3/1947, de 16 de enero de 1947) se alude al concepto de Jefatura de Estado. Los actos de Estado del Emperador necesitan del consejo y de la aprobación del Gabinete, quien realmente asume la responsabilidad de éstos (artículo 3), además, el Emperador no puede negarse, al realizar actos de Estado (y puesto que no tiene poder político), a acatar la voluntad del Gabinete ni realizar actos en su contra. Los actos de Estado que se reconocen al *Tennō* son los siguientes: nombramiento del Primer Ministro y del Presidente del Tribunal Supremo (artículo 6 apartado 1 y 2 de la Constitución), los actos de Estado enumerados en el artículo 7 (estos son: promulgación de leyes, reglamentos, etc, convocatoria de la Dieta, disolución del Congreso, anuncio de convocatoria de elecciones generales, sanción, concesión de honores, recepción de credenciales diplomáticas y funciones ceremoniales), así como los actos públicos solemnes (pronunciación de los *Okotoba* o discursos solemnes de apertura de los periodos de sesiones de la Dieta, la atención a las visitas oficiales dentro de Japón, los actos de bienvenida a los jefes de Estado extranjeros, el intercambio de cartas autógrafas y telegramas con ellos, etc). Un estudio detallado de esta materia se encuentra en: RODRÍGUEZ ARTACHO, S. (2012), “Proceso constituyente en Japón: Tennō y soberanía en algunos debates en la cámara de representantes”, en *Constitución y democracia: ayer y hoy*, libro homenaje a Antonio Torres del Moral, Vol.3, pp. 3343-3364; RODRÍGUEZ ARTACHO, S. (2001), *La monarquía japonesa*, Centro de Estudios Políticos y Constitucionales; RODRÍGUEZ ARTACHO, S. y IKEDA, M. (2013) con la colaboración de KURODA, K. y BARBERÁN, F., “Derecho Constitucional”, en BARBERÁN, F., KURODA, K., OKABE, F. (Coords.), *Introducción al Derecho Japonés Actual*, Thomson Reuters-Aranzadi, pp. 61-63; TIRADO ROBLES, C. (2013), *Japón ante el Derecho Internacional*, Thomson Reuters-Aranzadi, pp. 109 y 110 y KATO, S. (2013), “La monarquía simbólica y la Casa imperial”, en BARBERÁN, F., KURODA, K., OKABE, F. (Coords.), *Introducción al Derecho Japonés Actual*, Thomson Reuters-Aranzadi, pp. 261 y ss.

<sup>154</sup> Vid.: TAKANO, Y. (1964), “Conclusion and Validity of Treaties in Japan: Constitutional Requirements”, *Japanese Annual of International Law (JAIL)*, Vol. 8, pp. 14-15.

<sup>155</sup> En el proceso de conclusión de un tratado, los organismos gubernamentales deben negociar con otros Estados, autenticar los tratados y redactar leyes de aplicación. Salvo raras excepciones, es poco frecuente que el Ministerio de Relaciones Exteriores concluya un acuerdo sin la cooperación de otros organismos gubernamentales. Por ejemplo, en el caso de las reuniones de la Organización Marítima Internacional

producen conflictos entre organismos en relación con la posición de Japón en la negociación de un acuerdo. Ello es inevitable, pues cada organismo posee su propia política, y, finalmente, se llegará a la conclusión que se encuentre más en consonancia con el interés nacional de Japón<sup>156</sup>.

En cuanto a la interpretación de los tratados internacionales, es decir, la comprobación del contenido exacto del tratado internacional, la competencia reside en el poder ejecutivo, en el Gobierno. Especialmente reseñable es, nuevamente, la participación del Ministerio de Asuntos Exteriores, a través de su División de Asuntos Jurídicos Internacionales (DILAB)<sup>157</sup>. Una vez traducidos los tratados, la DILAB estudia el texto del acuerdo, las obligaciones impuestas por el mismo, y examina si existe algún conflicto con el Derecho interno japonés o si se precisa la adaptación de éste para poder dar cumplimiento al tratado. Se debe señalar que este procedimiento de revisión es especialmente meticuloso en Japón, lo que provoca, en no pocas ocasiones, un retraso en la prestación del consentimiento en obligarse, lo que hace que la incorporación de este Estado a determinados acuerdos sea sustancialmente tardía<sup>158</sup>. Esta asistencia jurídica al Gabinete en materia legislativa, examinando el proyecto del acuerdo y el proyecto de ley interna, en caso de haberla, estudia, fundamentalmente, los siguientes puntos: la relación entre el texto propuesto, por una parte, y la Constitución y las leyes japonesas vigentes, por otra, así como la idoneidad jurídica del contenido del proyecto, si los motivos del

---

(OMI), se envía personal del Ministerio de Tierras, Infraestructura, Transporte y Turismo para representar al Japón. Por ejemplo, cuando se preparaba para concertar un ALC con Corea, participaron en la negociación bilateral funcionarios del Ministerio de Finanzas, el Ministerio de Agricultura, Silvicultura y Pesca, el Ministerio de Economía, Comercio e Industria, así como del Ministerio de Relaciones Exteriores.

<sup>156</sup> MATSUDA, M. (2011), "Practical Theories and Procedures for Concluding Treaties", *Hokkaido Journal of New Global Law and Policy*, Vol. 10, pp. 321-322.

<sup>157</sup> Véase el artículo 4(5) de la Ley de Establecimiento de Ministerio de Asuntos Exteriores (TIRADO ROBLES, C. (2013), *Japón ante el Derecho Internacional*, Thomson Reuters-Aranzadi, p.112).

<sup>158</sup> Algunos ejemplos de esta tardanza en la prestación del consentimiento por parte de Japón (en comparación con otros Estados): la ya mencionada tardía adhesión al Estatuto de Roma que crea la Corte Penal Internacional. Vid.: MEIERHENRICH, J. y KO, K. (2009), "How Do States Join the International Criminal Court? The Implementation of the Rome Statute in Japan", *Journal of International Criminal Justice*, Volume 7, Issue 2, pp. 233-256, disponible en <https://academic.oup.com/jicj/article/7/2/233/902168> o su adhesión al Convenio de La Haya sobre efectos civiles de la sustracción de menores de 1980 (BARBERÁN, F. (2017), "La Ley japonesa 48/2013, de 19 de junio para la implementación en el ámbito interno del Convenio de La Haya sobre los aspectos civiles de la sustracción internacional de menores", *Revista InDret* 2/2017).

tratado se expresan con exactitud en el texto, si la estructura del proyecto es adecuada y si el uso de las letras o palabras es correcto, en relación a las leyes japonesas vigentes<sup>159</sup>.

Una clave esencial de la conclusión de tratados en la práctica japonesa es que, en el ámbito interno, existe una clara distinción entre aquellos tratados internacionales que precisan de la aprobación, anterior o posterior a su conclusión, de la Dieta (artículo 73.3 de la Constitución) y los acuerdos ejecutivos, eso es, aquellos que no precisan ser ratificados por el poder legislativo, sino que se basan en la función de gestión de las relaciones exteriores atribuida al Gabinete (artículo 73.2). La distinción es meramente interna, puesto que tienen el mismo valor jurídico, tratados internacionales que generan derechos y obligaciones para Japón.

Para determinar qué tratados requieren aprobación por parte de la Dieta<sup>160</sup> y cuáles no, se debe acudir a los tres principios de Ōhira<sup>161</sup>, que más que unos principios, se puede establecer que son unos criterios que determinan qué tipo de tratados deben pasar por la Dieta<sup>162</sup>. Fueron expuestos mediante interpelación parlamentaria en el año 1974<sup>163</sup>, por el entonces Ministro de Exteriores de Japón y, pese a no haberse recogido en ninguna norma

---

<sup>159</sup> Vid.: NAKONO, T. (2011), “Impressions of Cabinet Legislative Bureau and Duty of Public Law Studies”, *The Hokkaido Law Review*, Vol. 61, pp. 2074-2075.

<sup>160</sup> Vid.: NOKATA, T., NAKAMURA, M., TAKAHASHI, K. y TAKAMI, K. (2006), *Japanese Constitutional Law II*, p. 197; OISHI, M. (1999), “Some Problems of the Ratification of Treaties in Constitutional Perspective”, *Kyoto Law Review*, Vol. 144, p. 105.

<sup>161</sup> Ōhira Masayoshi (Kan'onji, Prefectura de Kagawa, 12 de marzo de 1910 – Tokio, 12 de junio de 1980) fue Ministro de Asuntos Exteriores de Japón entre 1972 y 1974. Además, también fue el 68º y 69º Primer Ministro de Japón, desde el 7 de diciembre de 1978 hasta su muerte, en 1980 debido a un ataque al corazón. El mismo año que fue nombrado Primer Ministro, 1978, había sido elegido presidente del Partido Liberal Democrático de Japón (PLD) (TIRADO ROBLES, C. (2020), “El Acuerdo UE-Japón”, en BLANC ALTEMIR, A. (Coord.), *La Unión Europea, promotora del libre comercio. Análisis e impacto de los principales acuerdos comerciales*, Thomson Reuters Aranzadi, pp. 51-73). Además de plantear estos principios que son la base jurídica de la celebración de acuerdos internacionales en Japón, Ōhira impulsó la internacionalización económica y cultural de Japón con el objetivo de abrir el país hacia la comunidad internacional, dando especial importancia al rol de la diplomacia y de la sociedad civil como motores culturales. El objetivo de Ōhira no solo era el posicionamiento de la imagen de Japón, sino también la mejora en las relaciones con sus vecinos (especialmente China y Corea del Sur), cuyos habitantes habían sufrido la invasión del ejército Imperial japonés durante la primera mitad del siglo veinte, lo que aún generaba cierta desconfianza hacia el país (“Capítulo 1. Desarrollo histórico de la política exterior de seguridad japonesa (1951-2001)”, en TORO IBACACHE, L. (2018), *La política exterior de seguridad japonesa*, Ariadna Ediciones).

<sup>162</sup> En la página web del Ministerio de Asuntos Exteriores de Japón se recogen los tratados sometidos a la aprobación por parte de la Dieta (<https://www.mofa.go.jp/policy/treaty/index.html>).

<sup>163</sup> Véase el informe del Comité de Asuntos Exteriores del Congreso japonés de 20 de febrero de 1974, en el que Masayoshi Ōhira, Ministro de Asuntos Exteriores, indicaba qué clase de tratados internacionales precisaban ser aprobados por la Dieta: 1) relacionados con asuntos territoriales, fiscales, comerciales o de navegación, 2) tratados que requieran financiación extrapresupuestaria o 3) tratados de naturaleza política de especial relevancia en las relaciones exteriores. Seifukenkai, Opinión del Primer Ministro. ODA, H. (2009), *Japanese Law*, Oxford University Press, p. 41.

escrita japonesa, se han asumido como referencia en el país nipón para la elaboración de legislación internacional convencional<sup>164</sup>. Según éstos, precisan de la aprobación de la Dieta los siguientes compromisos internacionales<sup>165</sup>:

Tratados con contenido jurídico; se entiende que son aquellos acuerdos que implican el ejercicio del poder legislativo de la Dieta. Esta categoría se divide, a su vez, en dos subcategorías:

Por un lado, los tratados que precisan del establecimiento o reforma de alguna norma interna para su implementación (según Matsuda, en estos casos se dice que el tratado contiene “aspectos jurídicos activos”). Es evidente que, tanto el establecimiento de una nueva ley, como la reforma de una ya existente en el Derecho interno japonés, son facultades del poder legislativo, es decir, de la Dieta, por ello este tipo de acuerdos internacionales deben ser aprobados por ésta para su efectiva conclusión. Por ejemplo, si el Gobierno japonés se compromete a través de un acuerdo internacional a llevar a cabo una determinada acción frente a sus ciudadanos, será imprescindible que cuente con una ley en su ordenamiento jurídico interno que le posibilite la realización de dicha acción al órgano gubernamental que, efectivamente, deba llevarla a cabo, es decir, que le confiera facultades para realizar la tarea encomendada por el tratado. Si dicha ley no existe, el tratado contendría, sin duda, “*aspectos jurídicos activos*”, y va a exigir la adopción de una nueva medida legislativa. Es a lo que nos referíamos con esa suerte de “trasposición” al inicio.

Por otro lado, los tratados que, aunque no precisan de la aprobación de una nueva ley para su implementación, sí que generan para Japón la obligación de mantener en vigor una o varias normas ya existentes en el ordenamiento jurídico japonés (en este caso, para Matsuda, el tratado contiene “*aspectos jurídicos pasivos*”). En este caso va a existir una “*obligación de mantenimiento normativo*”. Si tomamos el ejemplo del subapartado anterior, si dicha ley (la que faculta al órgano gubernamental para llevar a cabo la acción contenida en el tratado internacional) ya existiera, no sería necesario llevar a cabo ninguna

---

<sup>164</sup> Vid.: MURASE S. (1990), “Reception of International Law into Domestic Law of Japan”, en *Canada, Japan and International Law: Canadian Council on International Law 19<sup>th</sup> Annual Conference Proceedings*, Canada Council on International Law, pp. 266 y ss.

<sup>165</sup> Vid.: MATSUDA, M. (2011), “La conclusión de Tratados en la práctica”, *Hokkaido Journal of New Global Law and Policy*, Vol.10, pp. 301-330 y TIRADO ROBLES, C. (2013), *Japón ante el Derecho Internacional*, Thomson Reuters-Aranzadi, p. 111.

acción legislativa. Pero, debemos tener en cuenta que, la Dieta, en el uso de sus facultades, podría derogar o modificar dicha ley, quedando el órgano gubernamental desprovisto de las facultades que le posibilitarían el cumplimiento de las obligaciones a las que se había comprometido en el tratado internacional, lo que supondría el incumplimiento por parte de Japón del acuerdo. En estos supuestos, y para evitar que esto ocurra, se solicita la aprobación de la Dieta en relación con un tratado que contiene “*aspectos jurídicos pasivos*”. La ejecución del tratado internacional va a necesitar del mantenimiento de una determinada ley interna, por lo que se restringen las facultades de la Dieta en cuanto a su posible derogación posterior (la obligación de mantener la norma, ya mencionada anteriormente). Se debe aclarar que, la existencia o no de obligación por parte de Japón de mantenimiento de una ley no se examina a nivel de la norma constitutiva del órgano gubernamental o administrativo que debe llevar a cabo las obligaciones asumidas en el tratado, sino que, como prácticamente siempre va a haber un órgano administrativo que preexiste (es decir, que no va a desaparecer), se lleva a cabo a nivel de la ley que faculta especialmente a dicho órgano para llevar a cabo las actuaciones a las que se ha comprometido el Estado mediante el acuerdo<sup>166</sup>.

Los acuerdos internacionales que no contienen “*aspectos jurídicos activos*” ni “*aspectos jurídicos pasivos*” no son considerados tratados de contenido jurídico. Por ejemplo, se hace referencia a tratados en los que ambas partes se obligan en una serie de cuestiones y lo hacen dentro del alcance que les proporcionan sus respectivos Derechos internos, de tal forma que, si el marco legal de alguna de las partes cambiase, el acuerdo se ejecutaría hasta donde la legislación interna lo permita. Este tipo de tratados tienen cierto contenido jurídico, pero no restringen de ninguna forma la facultad de la Dieta para modificar o derogar una norma, ni precisan tampoco de la aprobación de una nueva, por

---

<sup>166</sup> Entre los órganos gubernamentales o administrativos, existen también algunos a los que su propia ley constitutiva es la que les otorga determinadas facultades para llevar a cabo las actuaciones que sean precisas y a las que se haya comprometido Japón en el tratado internacional, por ello, en estos casos sí que es posible que surja la obligación de mantener alguna de las disposiciones de su ley constitutiva. Con esta aclaración se observa que no es tan fácil realizar la delimitación, mediante parámetros jurídicos, sobre si existe una verdadera “*obligación de mantenimiento normativo*” o no. Sin embargo, como Matsuda afirma, el reparto de papeles entre el poder legislativo y el poder ejecutivo que realiza la Constitución en el artículo 73 (apartados 2 y 3) se ha ido materializando en experiencia acumulada y, gracias a la propia práctica en la conclusión de tratados internacionales, se ha desarrollado una suerte de sentido común que permite discernir sin mayores problemas el tipo de tratado internacional de que se trata.

ello no se consideran auténticos acuerdos de contenido jurídico y no es preciso que sean aprobados por la Dieta y se tramitan como tratados ejecutivos.

Tratados sobre asuntos financieros; es decir, los que requieren de gastos financieros no presupuestados en ese ejercicio. A través de este tipo de acuerdos Japón asume obligaciones de desembolso o aportaciones económicas, esto es, generan nuevas cargas financieras para el Estado. Por otro lado, se considera que, los compromisos internacionales que suponen algún pago o aportación económica que ya han sido incluidos en unos presupuestos deliberados y votados en el marco de la Dieta, ya tienen la aprobación de ésta para asumir dicha carga financiera y no es necesario solicitar, nuevamente, su aprobación expresa.

Tratados que revistan una especial trascendencia política; en tanto que reguladores de relaciones fundamentales entre Estados, es decir, acuerdos que establecen relaciones bilaterales o multilaterales con otros países y que tienen una especial relevancia en materia política. En la práctica, son muy pocos los tratados internacionales para cuya conclusión se solicita la aprobación de la Dieta por considerar que pertenecen a esta categoría. El ejemplo tradicional de este tipo de acuerdos que requieren de la aprobación de la Dieta para su firma es el Tratado con Corea de 1965, otro ejemplo más reciente lo constituye el Tratado de Cooperación y Amistad en el Sudeste Asiático (TACSE), suscrito por Japón en el año 2004. Igualmente, también servirían como ejemplos de varias de las categorías de los principios de Ōhira el Estatuto de Roma que crea la Corte Penal Internacional y el Tratado de cooperación y seguridad mutua entre Estados Unidos y Japón.

Esta necesidad de aprobación por parte de la Dieta es similar a la que se recoge en los artículos 93 y 94 de nuestra Constitución Española (CE), donde mediante ley orgánica se autoriza la celebración de tratados por los que se atribuye a una organización o institución internacional el ejercicio de competencias derivadas de la propia Constitución (artículo 93 de la CE) y se requiere la previa autorización de las Cortes Generales para la prestación del consentimiento del Estado para obligarse en los tratados internacionales de carácter político, de carácter militar, aquellos que afecten a la integridad territorial o a los derechos y deberes fundamentales, aquellos que impliquen obligaciones financieras para la Hacienda Pública y los que supongan modificación o derogación de alguna ley o exijan medidas legislativas para su ejecución (artículo 94.1 de la CE). Igualmente, el Congreso



y el Senado serán informados de manera inmediata de la conclusión de los restantes tratados o convenios (artículo 94.2 de la CE).

Si bien podemos encontrar evidentes similitudes, lo cierto es que, en el caso español, la seguridad jurídica es mucho mayor que en el sistema japonés, pues son normas escritas contenidas en nuestra Ley fundamental, mientras que en Japón ninguna norma escrita recoge esta regulación.

Continuando con el sistema japonés, con la aprobación de la Dieta<sup>167</sup>, el Gabinete puede concluir el tratado en representación del Gobierno japonés. De acuerdo con el artículo 11 de la CVDT, el consentimiento de un Estado para obligarse por un tratado puede ser expresado mediante la ratificación, la aceptación, la aprobación y la adhesión. La ratificación se considera el modo más formal de prestar el consentimiento. Por ello, la Constitución japonesa dispone en su artículo 7.8 que el Emperador dará fe de los instrumentos de ratificación, como ya hemos señalado anteriormente. Tras la promulgación del tratado por el Emperador a través del Boletín Oficial japonés, *Kanpo*, entrará en vigor.

Por último, en cuanto a la aplicación judicial por parte de los tribunales japoneses<sup>168</sup> del Derecho Internacional, lo más habitual es que éstos lo interpreten y apliquen directamente, es decir, no cuestionan si los tratados internacionales tienen la precisión normativa suficiente para ser aplicados directamente (actos *self executing*) o no,

---

<sup>167</sup> Esto resulta muy similar a la aplicación de los artículos 93 y 94 de la Constitución Española, en los que se prevé que, mediante ley orgánica se podrá autorizar la celebración de tratados por los que se atribuya a una organización o institución internacional el ejercicio de competencias derivadas de la Constitución, así como que se requiere la previa autorización de las Cortes Generales para la prestación del consentimiento del Estado para obligarse por medio de tratados o convenios requerirá la previa autorización de las Cortes Generales, en el caso de tratados de carácter político, tratados o convenios de carácter militar, tratados o convenios que afecten a la integridad territorial del Estado o a los derechos y deberes fundamentales establecidos en el Título I, tratados o convenios que impliquen obligaciones financieras para la Hacienda Pública, tratados o convenios que supongan modificación o derogación de alguna ley o exijan medidas legislativas para su ejecución. En el resto de los tratados o convenios, el Congreso y el Senado serán inmediatamente informados de la conclusión de estos.

<sup>168</sup> De acuerdo con el artículo 76 de la Constitución japonesa, todo el poder judicial se concede al Tribunal Supremo y a los tribunales inferiores. Al igual que la mayoría de los Estados occidentales, el sistema judicial japonés tiene una estructura de tres niveles: el Tribunal Supremo, los tribunales superiores y los tribunales de distrito. Los tribunales japoneses se caracterizan en general por su "pasividad judicial" y, especialmente, el Tribunal Supremo tiende a evitar la participación en áreas políticamente sensibles, incluidos los asuntos diplomáticos. Vid.: SETA, M. (2011), "Japan Country Report", *Research Project on International Maritime Crimes*, Centre for International Law.

no hacen distinción y admiten de forma flexible las normas internacionales, aplicándolas directamente sin modificaciones, complementos o precisiones<sup>169</sup>.

Como explica Pedriza<sup>170</sup>, una vez que el Estado japonés ha ratificado un tratado internacional, teóricamente los jueces pueden aplicar de manera directa las disposiciones de éste y los ciudadanos japoneses pueden invocar el mismo para fundamentar una reclamación legal. Sin embargo, esto plantea la cuestión de la relación jerárquica entre acuerdos internacionales y ordenamiento jurídico interno (ya mencionada al inicio de este epígrafe). Tal y como afirma igualmente Pedriza, está ampliamente aceptado que los tratados internacionales se encuentran en un nivel superior a las leyes, pero no está tan aceptado que se encuentren a un nivel superior al de la Constitución, si no que para muchos se encuentran en un rango inferior. Se plantea una problemática y es que, si un tratado válidamente ratificado resulta inconstitucional, puede seguir siendo válido desde el punto de vista del Derecho Internacional. En el año 1959, el Tribunal Supremo japonés evaluó la constitucionalidad del Tratado de Seguridad entre Estados Unidos y Japón y, finalmente, evitó dar una respuesta clara, al argumentar que la conclusión y aprobación de tratados internacionales plantea una cuestión política de trascendencia que no deberían revisar los tribunales.

Influenciados por la jurisprudencia de los Estados Unidos y de los países europeos, los tribunales japoneses han hecho mención a los dos criterios que deben regir para decidir si un tratado es aplicable o no. En 1993, el Tribunal Superior de Tokio dictaminó lo siguiente:

“La intención específica de las partes en un tratado es, por supuesto, un elemento importante, pero, además, las disposiciones deben ser precisas. En particular, cuando una norma internacional impone a los Estados la obligación de actuar, cuando ello supone la apropiación de gastos nacionales, o cuando ya existe un sistema similar en el derecho interno, debe tenerse plenamente en cuenta la

---

<sup>169</sup> Sobre la aplicación del Derecho Internacional por parte de los tribunales japoneses: TAKASHIBA, Y. (2016), “Gingerly Walking on the VCLT Frontier? Reflections from a Survey on the Interpretive Approach of the Japanese Courts to Treaties”, en AUST, H.P. y NOLTE, G. (Eds.), *The Interpretation of International Law by Domestic Courts: Uniformity, Diversity, Convergence*, International Law and Domestic Legal Orders, Oxford University Press; UEKI, T. (2013), “Japan” en REINICH, A. (Ed.), *The Privileges and Immunities of International Organizations in Domestic Courts*, International Law and Domestic Legal Orders, Oxford University Press; BONG, S. H. (2011), “Japan” en SHELTON, D. (Ed.), *International Law and Domestic Legal Systems: Incorporation, Transformation and Persuasion*, Oxford University Press.

<sup>170</sup> PEDRIZA, L. (2017), *Lectures on Japanese Law from a Comparative Perspective*, Osaka University Press, pp. 48-49.

armonía con el sistema y, por lo tanto, el contenido debe ser lo más preciso y claro posible”<sup>171</sup>.

Por ejemplo, en la esfera del derecho penal, nunca se ha aceptado la aplicabilidad directa, probablemente debido al principio de legalidad previsto en el artículo 31 de la Constitución japonesa. Por consiguiente, siempre que se ratifiquen tratados internacionales relativos a Derecho penal, como, por ejemplo, acuerdos contra el terrorismo, Japón debe promulgar leyes de aplicación<sup>172</sup>.

Según apuntan otros autores<sup>173</sup>, este efecto “directo” de los acuerdos internacionales depende más bien de una serie de factores, concretamente de cuatro, que van más allá de los dos criterios dispuestos por el Tribunal: la existencia o no de una ley japonesa que regule el mismo asunto, la precisión de las obligaciones del tratado, el compromiso individual de cada juez con el Derecho internacional y, efectivamente, la naturaleza *self-executing* del tratado. Vamos a ver, de manera algo más profunda, cada uno de estos posibles condicionantes en la aplicación directa del tratado.

En primer lugar, el juez debe considerar si existe una ley japonesa que cubra el acto que se está juzgando. Si existe la norma en cuestión, los jueces japoneses tratarán de “reconciliar” el lenguaje del acuerdo con el del Derecho interno vigente y armonizar normativas.

En segundo lugar, se debe observar el lenguaje del tratado. Si la norma está claramente establecida en el acuerdo internacional y es muy concreta, es probable que anule una ley interna si entra en contradicción con la misma. Por ejemplo, el Pacto Internacional de Derechos Civiles y Políticos (*ICCPR - International Covenant on Civil and Political Rights*) tiene un lenguaje muy claro, en él se habla de “la asistencia gratuita de un intérprete”. Sin embargo, en el Ley japonesa, el tribunal puede imponer los honorarios del traductor. En el caso *Gaikokujin hanzai saibanreishû*<sup>174</sup>, el tribunal de

---

<sup>171</sup> Traducción propia de la versión en inglés de la sentencia: Judgment 5 March 1993, Tokyo High Court, *Hanrei Taimuzu*, Núm. 811, p.87, JAIL, Vol.37 (1994).

<sup>172</sup> SETA, M. (2011), “Japan Country Report”, *Research Project on International Maritime Crimes*, Centre for International Law.

<sup>173</sup> WEBSTER, T. (2014), “Racial Discrimination in Japan: Unity, Diversity and International Law” en FAUCHALD, O. K. y NOLLKAEMPER, A. (Eds.), *The Practice of International and National Courts and the (De-)Fragmentation of International Law*, Bloomsbury Publishing, pp. 295-319.

<sup>174</sup> Sentencia *Gaikokujin hanzai saibanreishû* (Registro de Casos Penales de Extranjeros) 55 (1994) (Tokyo H Ct, 2 de febrero de 1993).

apelación anuló la imposición de los honorarios de un traductor por parte del tribunal de primera instancia al acusado extranjero. De acuerdo con el Derecho nipón, el tribunal de primera instancia podía imponer estos honorarios de conformidad con la Ley de procedimiento penal japonesa, pero al existir un tratado internacional con un mandato tan claro (los servicios de traducción deben ser gratuitos), el tribunal consideró que la legislación japonesa vigente violaba las normas internacionales y rescindió la obligación al pago de los honorarios por parte del acusado.

En tercer lugar, la disposición particular de cada juez hacia el Derecho Internacional influye, indudablemente, en su decisión final. Los jueces pueden citar, analizar, interpretar las disposiciones de los tratados internacionales, incluir recientes pronunciamientos de los órganos de Naciones Unidas o los trabajos preparatorios de ese acuerdo, por ejemplo, marcando una tendencia para posteriores sentencias en referencia a asuntos similares y, en definitiva, creando jurisprudencia a nivel nacional sobre os acuerdos internacionales y fomentando, de este modo, su aplicación. También es posible que omitan cualquier referencia al acuerdo, debido a una suerte de “resistencia” de algunos jueces al Derecho Internacional, especialmente a su aplicación directa.

En cuarto lugar, es importante determinar la naturaleza del tratado, cuya influencia en la decisión del juez es fundamental. Por ejemplo, los jueces japoneses han concluido que el Pacto Internacional de Derechos Civiles y Políticos tiene efecto directo, mientras que el Pacto Internacional de Derechos Económicos, Sociales y Culturales (*ICESCR - International Covenant on Economic, Social and Cultural Rights*) no lo tiene. Esto se debe a que el segundo, establece que los derechos en él recogidos se consagrarán de manera progresiva, lo que se interpreta como algo indefinido. Sin embargo, el primer Pacto, obliga a los Estados firmantes a respetar y garantizar todos los derechos reconocidos en el mismo a todo individuo que se encuentre en su territorio y esté sujeto a su jurisdicción. Otro ejemplo que podemos citar es la Convención Internacional sobre la Eliminación de todas las Formas de Discriminación Racial, sobre ella, los jueces han llegado a la conclusión de que no tiene efecto directo entre las partes privadas y el Estado, al menos en las circunstancias que se han presentado hasta ahora a los tribunales nipones.

Según Iwasawa<sup>175</sup>, el Derecho Internacional ha tenido una enorme repercusión en la legislación japonesa, especialmente en el ámbito de los derechos humanos, donde existe una enorme relación entre las normas y reglamentos internos de Japón y los tratados internacionales ratificados por el país. Como ya hemos visto, se han introducido algunos cambios en las leyes internas niponas para hacerlas conformes a determinados instrumentos internacionales. Se observa que los particulares acudieron a los tribunales japoneses para tratar de obtener otras modificaciones necesarias no previstas por las normas internas, pero sí por acuerdos internacionales. Esas invocaciones directas del Derecho internacional han tenido habitualmente poco éxito, por los motivos expuestos anteriormente, pero las leyes en cuestión suelen enmendarse en una fecha posterior debido a presiones políticas. Los cambios en el Derecho interno japonés provocados por esas enmiendas han mejorado la situación de los derechos humanos en el país asiático (por ejemplo, en ámbitos como la igualdad de sexos, la condición jurídica de los extranjeros o los pacientes de salud mental) y, a su vez, han suscitado un creciente interés por el Derecho internacional. A pesar de cierto escepticismo por parte de los tribunales japoneses en relación a la validez de las leyes internacionales de derechos humanos como fuente de Derecho (según el propio Iwasawa), el Derecho internacional ha introducido cambios en estas áreas en las leyes japonesas<sup>176</sup> y los jueces van mostrando cada vez una mayor fidelidad a las obligaciones internacionales, no sin cierta resistencia, como hemos observado. Estas mejoras en la aplicación del Derecho Internacional de los derechos humanos se han ido observando, fundamentalmente, desde la ratificación de acuerdos como el Pacto Internacional de Derechos Económicos, Sociales y Culturales o el Pacto Internacional de Derechos Civiles y Políticos, pero todavía hay cierto rechazo en la aplicación cuando entra en conflicto con el Derecho interno, pues los jueces generalmente favorecen las leyes internas aprobadas por su poder legislativo a las leyes internacionales a las que el país se ha adherido. Es más habitual que los tribunales japoneses apliquen las normas internacionales por encima del Derecho japonés cuando existe una disposición explícita de Derecho internacional que choca de manera inequívoca con las normas

---

<sup>175</sup> Vid.: IWASAWA, Y. (2012), *International Law, Human Rights, and Japanese Law: The Impact of International Law on Japanese Law*, Oxford University Press.

<sup>176</sup> Vid.: IWASAWA, Y. (1997), "International Law in the Japanese Legal Order: Recent Developments", *Proceedings of the Annual Meeting (American Society of International Law)*, Vol. 91, *Implementation, Compliance and Effectiveness*, pp. 301-307.

nacionales. Sin embargo, cuando el tratado internacional está redactado en términos generales o programáticos, los jueces japoneses aprovecharán este “margen de maniobra” para evitar la aplicación directa del acuerdo<sup>177</sup>. Como podemos observar, por su aplicación en los tribunales, no hay todavía una respuesta clara en lo que respecta a los conflictos entre Derecho interno y tratados internacionales de derechos humanos en el ordenamiento jurídico japonés. Además, si bien existe una elevada adhesión al Derecho Internacional por parte de Japón, observamos ciertas reticencias por parte de los jueces japoneses a aplicar directamente muchas de las normas y obligaciones a las que Japón se ha comprometido internacionalmente.

---

<sup>177</sup> Vid.: WEBSTER, T. (2010), “International Human Rights Law in Japan: The View at Thirty”, *Columbia Journal of Asian Law*, Vol. 23, pp. 241-267. Disponible en: [https://scholarlycommons.law.case.edu/faculty\\_publications/579](https://scholarlycommons.law.case.edu/faculty_publications/579); PORT, K. L. (1991), “The Japanese International Law 'Revolution': International Human Rights Law and Its Impact in Japan”, 28 *Stanford Journal of International Law*, pp. 139-172. Disponible en: <https://open.mitchellhamline.edu/facsch/95/>

## CAPÍTULO 2

# LAS RELACIONES EUROPA-JAPÓN: UN RECORRIDO JURÍDICO-HISTÓRICO DESDE EL FIN DE LA SEGUNDA GUERRA MUNDIAL HASTA LA FIRMA DE LOS ACUERDOS DE ASOCIACIÓN ECONÓMICA Y ESTRATÉGICA

### I. COMENTARIOS INICIALES

Los primeros encuentros de Japón con Europa comenzaron en el siglo XVI, cuando misioneros portugueses y, posteriormente, españoles llegaron a costas japonesas con el objetivo de introducir la cultura occidental entre el pueblo nipón<sup>178</sup>.

---

<sup>178</sup> Si bien es cierto que, previamente, comerciantes portugueses (en el año 1543) y españoles (1584) ya habían alcanzado tierras japonesas (y, posteriormente, lo harían holandeses e ingleses), el verdadero encuentro cultural de Japón con Occidente se produjo con la introducción del cristianismo en 1549 a través del jesuita San Francisco Javier. En un primer momento se recibió abiertamente a los misioneros jesuitas, creyendo que las relaciones con éstos harían más fácil el comercio con Occidente, especialmente por parte de los daimyō (señores feudales de la época en Japón) de Kyushu. Uno de los más destacados daimyō de este período, Oda Nobunaga, también los apoyó abiertamente como estrategia política, tratando de ascender y acabar con las facciones budistas que se le oponían. Con estos apoyos, el número de cristianos ascendió a 150.000 en el año 1582, número que no dejó de aumentar hasta superar los 300.000 en 1614, año en el que Ieyasu Tokugawa prohibió el cristianismo. Esta prohibición, así como el Edicto que ordenaba la expulsión de los misioneros, obligando, además, a los daimyō a eliminar todos los elementos cristianos de sus tierras, fue fruto de la preocupación por el sentido de lealtad de los vasallos cristianos (quienes situaban a Dios por encima de los señores feudales), así como de la sospecha de que los franciscanos pudieran ser precursores de la incursión política de los españoles en Japón (famoso es, a este respecto, el episodio de los 26 mártires de Nagasaki, en el que misioneros y conversos fueron crucificados). Miles de cristianos, que trataron de ocultarse, terminaron ejecutados. (HANE, M. (2003), *Breve Historia de Japón*, Alianza Editorial, pp. 67-69; HENSHALL, K. G. (1999), *A history of Japan: from stone age to superpower*, Palgrave Macmillan; MURDOCH, J. (1925), *A History of Japan I. From the origins to the arrival of the Portuguese in 1542 A.D.*, Kegan Paul, Trench, Trubner & Co; MURDOCH, J. (1903) *A History of Japan II. During the century or early foreign intercourse (1542-1651)*, The Chronicle).

Durante el conocido como periodo Edo, (también denominado Tokugawa)<sup>179</sup>, Japón experimentó una época de aislamiento, denominada *sakoku*<sup>180</sup>. Los Tokugawa trataron de evitar cualquier relación comercial con países que trataran de exportar sus creencias religiosas. En este sentido el cristianismo fue prohibido en Japón. Posteriormente, se romperían relaciones comerciales con británicos, españoles y portugueses. Los únicos occidentales con los que se continuaban manteniendo relaciones eran holandeses, quienes disfrutaban de la posibilidad de permanecer en Japón, con la condición de mantener la religión en la esfera privada y dedicarse exclusivamente al comercio. Durante esta época también se prohibieron los viajes al extranjero, así como la entrada de barcos foráneos a aguas japonesas. Autores como López i Vidal<sup>181</sup>, afirman que el cierre absoluto de Japón no existió como tal, pues se mantenía contacto con el extranjero a través de diversas vías, en un sistema descrito por Pérez y San Emeterio como el de las “cuatro puertas”, coincidiendo con cuatro entradas a Japón; Nagasaki para los

---

<sup>179</sup> El período del dominio del shogunato Tokugawa, que podemos enmarcar entre los años 1603 y 1867, estuvo caracterizado por un gobierno compartido entre el bakufu (o shogunato, haciendo referencia al gobierno militar) y los *han* (estructura gubernamental local), el aislamiento del exterior, una rígida división social en estratos, elevadas tasas de urbanización y alfabetización, así como paz y prosperidad generalizada tanto en el interior como en el exterior (Vid.: GORDO, A. (2003), *A modern history of Japan, from Tokugawa times to the present*, Oxford University Press; TOBY, R. (1984), *State and diplomacy in Early Modern Japan, Asia in the Development of the Tokugawa Bakufu*, Princeton University Press).

<sup>180</sup> Los llamados por la historiografía Edictos del *sakoku* prohibieron el viaje de japoneses al exterior, así como la vuelta de aquellos residentes en el extranjero. Se expulsó también a los hijos mestizos de portugueses y holandeses, sospechosos de haber sido bautizados. Esta suerte de política restrictiva con el exterior no supuso que el shogunato se mantuviese ignorante sobre la situación geopolítica más allá de las fronteras del archipiélago. El gobierno nipón no se podía permitir poner en entredicho la seguridad del país por falta de información. Hasta la llegada del almirante Matthew C. Perry en 1853 (a la cual haremos referencia más adelante y que marcó un antes y un después en las relaciones exteriores de Japón), el poder japonés estuvo al tanto de lo que ocurría en el resto del mundo gracias a diversos canales. En Nagasaki los comerciantes chinos y holandeses se veían obligados a presentar informes anuales sobre la situación en el exterior. Los informes holandeses no sólo hacían referencia a la actividad de españoles y portugueses, a quienes los japoneses tenían en el punto de mira por el aspecto religioso, sino que también se hacía referencia a novedades sobre el resto de Europa y Asia, así como sobre los propios Estados Unidos (PÉREZ RIOBÓ, A. y SAN EMETERIO CABAÑES, G. (2020), *Japón en su historia. De los primeros pobladores a la era Reiwa*, Satori Ediciones, Colección Historia, p. 280 y p. 309). Vid.: TOBY, R. (1977). “Reopening the Question of Sakoku: Diplomacy in the Legitimation of the Tokugawa Bakufu”. *Journal of Japanese Studies*, 3(2), pp. 323-363; TOTMAN, C. (1980). “From Sakoku to Kaikoku. The Transformation of Foreign-Policy Attitudes, 1853-1868”. *Monumenta Nipponica*, 35(1), pp. 1-19; KAZUI, T., & VIDEEN, S. (1982). “Foreign Relations during the Edo Period: Sakoku Reexamined”. *Journal of Japanese Studies*, 8(2), pp. 283-306.

<sup>181</sup> Coincidimos con la opinión de este autor, que, así como afirmó previamente Klien, señala que la imagen de aislamiento nacional de Japón durante el período Tokugawa sólo es parcialmente cierta, si se considera la política exterior desde una perspectiva más amplia, puesto que en el transcurso de este período las relaciones con Corea, China, las islas Ryūkyū y Holanda serán frecuentes, por ello hablan de una “pseudopolítica de aislamiento” (LÓPEZ I VIDAL, LI. (2010), *La política exterior y de seguridad japonesa*, Editorial UOC, pp. 76-77; KLIEN, S. (2002), *Rethinking Japan's identity and international role. An intercultural perspective*, Routledge, pp. 47-49).



tratos con holandeses y chinos, Satsuma para supervisar el Reino de Ryūkyū, Tsushima para las relaciones con Corea y Matsumae para los intercambios con la isla de Ezo.

A inicios del siglo XIX, las potencias occidentales, que ya habían completado la revolución industrial<sup>182</sup>, se adentraron en la localización de nuevos mercados, tratando de extender su influencia a Asia. En 1853 el comodoro Mathew C. Perry llegó a la bahía de Tokio, acontecimiento trascendental que rompería con el teórico aislamiento internacional de Japón (al menos en relación con el resto de las potencias occidentales, más allá de Holanda) y que desembocó en la firma del Tratado de Kanagawa<sup>183</sup>.

Sobre la base de éste, en 1858 Japón firmó Tratados con el Imperio Ruso, Holanda, Reino Unido, Francia y, nuevamente, Estados Unidos<sup>184</sup>, todos ellos calificados como “tratados desiguales”; también conocidos como los Tratados Ansei de las Cinco Potencias (安政五力国条約), o “Tratado de Amistad y Comercio”. Supusieron la apertura de los puertos de Edo, Kobe, Nagasaki, Niigata y Yokohama al comercio extranjero. Permitían a los extranjeros residir y comerciar en estos puertos, contemplaban el intercambio de agentes diplomáticos, así como la famosa cláusula de extraterritorialidad, por la que los residentes extranjeros se encontraban bajo la ley de su país de origen, en vez de someterse a las leyes de Japón. Igualmente, los impuestos a exportaciones e importaciones eran muy bajos y se sometían al control internacional, lo que suponía que el Gobierno japonés no

---

<sup>182</sup> Sin duda Europa se vio beneficiada en esta época por la revolución industrial, tomando clara ventaja en el ámbito comercial, en el que observó un enorme crecimiento debido a la reducción de barreras y el abaratamiento del transporte con la llegada del ferrocarril y el barco de vapor. Proliferaban los tratados comerciales, en los que las potencias europeas incluían la cláusula de “Nación más favorecida”, que suponía una suerte de “imperialismo comercial” pues otorgaba prioridad al acceso a los mercados a las potencias occidentales y se entró en una fase de expansión colonialista dominada por las potencias de Occidente (Los Acuerdos o Tratados que incluían dicha cláusula recibirían el nombre de “desiguales”, como veremos más adelante). El comercio era el medio de expansión política de los Estados occidentales, influyendo directamente en la política y suponiendo un auténtico quebradero de cabeza para las élites asiáticas (FALCK REYES, M. E. (2004), “La apertura de China y Japón en el siglo XIX”, *México y la Cuenca del Pacífico*, vol. 7, núm. 21 / enero – abril, pp.18-29).

<sup>183</sup> El tratado de Kanagawa (神奈川条約) se firmó el 31 de marzo de 1854 entre el Comodoro Matthew Perry de Estados Unidos y el Gobierno de Japón. Supuso el fin de más de 250 años de aislamiento japonés respecto a los países occidentales, abriendo los puertos de Shimoda y Hakodate al comercio con Estados Unidos, garantizando la seguridad de naufragos estadounidenses y estableciendo un cónsul permanente. Cabe destacar que este Tratado incluía la cláusula de “Nación más favorecida”. Fue el predecesor del posterior Tratado de Amistad y Comercio entre Estados Unidos y Japón de 1858. Similares tratados serían posteriormente firmados con el Imperio Ruso, Francia o Reino Unido (IOKIBE, M (Ed.) (2017), *The History of US-Japan Relations: From Perry to the Present*, Palgrave Macmillan; LAFEBER, W. (1998), *The Clash: U.S.-Japanese Relations throughout History*, W.W. Norton&Company).

<sup>184</sup> ANDERSON, M (2009), “Introduction the Ansei Treaties and the Specter of Imperialism”, *Japan and the Specter of Imperialism*, Palgrave Macmillan, pp.1-13; TIPTON, E.K. (2016), *Modern Japan: A social and political history*, Nissan Institute/Routledge Japanese Studies Series, pp. 32-33.

controlaba el comercio exterior ni tenía posibilidad de proteger la industria nacional. Por todo ello, estos Tratados, en los que las potencias occidentales se valían de su superioridad económica y política, fueron denominados “desiguales”, pues evidenciaban un claro desequilibrio entre las partes<sup>185</sup>.

La apertura comercial modificó el papel occidental en la región, con claros efectos económicos, así como en la política externa. Muchos veían estos intercambios como una seria amenaza de invasión extranjera que podía terminar afectando al orden interno nipón, aunque finalmente se llegó al entendimiento de que debían adoptarse técnicas occidentales, vinculando el conocimiento de éstas con la propia seguridad nacional.

Sin embargo, no fue hasta la llegada al poder del joven emperador Meiji<sup>186</sup>, con la reestructuración de la sociedad y las instituciones japonesas, cuando Japón miró definitivamente hacia Occidente. Lo cierto es que la llegada del gobierno Meiji dio un pujante impulso a la búsqueda de conocimiento y saber occidentales<sup>187</sup>. En 1871 la Misión

---

<sup>185</sup> Desde la perspectiva japonesa, estos tratados “desiguales” constituían una humillación, pues representaban una imposición de potencias exteriores, estableciendo relaciones claramente desiguales. Además, en un principio, conllevaron consecuencias negativas para el pueblo japonés. La demanda elevada de té y seda dio lugar a un aumento de los precios, además de verse el arroz afectado por una fuerte inflación. Los productores locales también se vieron perjudicados por la entrada de productos extranjeros. Estas consecuencias económicas, así como el propio simbolismo político de los acuerdos, propiciaron el auge del nacionalismo japonés, así como un fuerte sentimiento de rechazo a los extranjeros por parte de algunos sectores (RODRÍGUEZ JIMÉNEZ, J. L. (2020), *Historia contemporánea de Japón*, Editorial Síntesis).

<sup>186</sup> El 23 de octubre de 1868 comienza oficialmente la llamada era Meiji (明治時代) que abarca 45 años de reinado del emperador japonés Meiji. Durante este período, el país comenzó su modernización y occidentalización erigiéndose como potencia mundial. Tras la pérdida de autoridad política de los Tokugawa, se instauró el poder imperial. Matsuhito (conocido póstumamente como Meiji Tennō, 明治天皇), asumió el control del país. La Restauración Meiji fue más que una restauración de la autoridad imperial. Promovida por la élite política de la época, se trató de evitar que Japón sufriera el destino de otros pueblos asiáticos que habían caído en manos de potencias occidentales. Una de las principales preocupaciones fue lograr el llamado *fukoku kyōhei* (“nación rica, ejército fuerte”). Con el fin de lograr estos objetivos, los oligarcas se percataron de que debían adoptar la ciencia y tecnología de Occidente. De hecho, el Juramento de las Cinco Cláusulas (programa político promulgado en 1868) incluía en la quinta Cláusula la siguiente disposición “se debe buscar el conocimiento en cualquier lugar del mundo con el fin de reforzar los cimientos del gobierno imperial”. Japón se adentró en un proceso “herodiano”, descrito por autores como A. Toynbee como el modo de enfrentarse a un rival más preparado y mejor armado en el que se responde a éste con la mismas armas y técnicas del enemigo. La Restauración Meiji supuso reformas políticas, la redacción de una Constitución, reformas sociales, cambios institucionales, reconstrucción económica, cambios en la educación, así como nuevas manifestaciones intelectuales. (HANE, M. (2003), *Breve Historia de Japón*, Alianza Editorial, pp. 122-154; BEASLEY, W. G. (2007), *La restauración Meiji*. Gijón: Satori Ediciones; TOMOKO, M. (1991), “The Meiji Constitution: Theory and Practice”, *East Asian history*, Nº 1, pp. 125-140; RODAO GARCÍA, F. (2018), “Restauración Meiji. El fin del modelo feudal”, *La Aventura de la historia*, Nº 241, Ejemplar dedicado a 20 Aniversario, pp. 98-102).

<sup>187</sup> Aumentaron los estudiantes que salían a prepararse al extranjero, se abrieron numerosas escuelas de idiomas y se tradujeron muchos libros occidentales. Los intelectuales y especialistas en Occidente recibían invitaciones para enseñar en las escuelas y colaborar en la modernización de Japón. Los misioneros cristianos también empezaron a llegar al país, ya eliminada la prohibición de su religión. Esta nueva etapa de modernización e integración en el mundo fue un cambio revolucionario para Japón, pero se denominó

diplomática de Iwakura partió de Japón<sup>188</sup>, visitando Estados Unidos, Gran Bretaña, Francia, Holanda, Alemania, Rusia, Dinamarca, Suecia, Italia, Austria y Suiza. El objetivo era conocer e investigar su política, su economía, su industria, su sociedad, así como el arte y la cultura. Además, forzaba la posterior revisión de los tratados firmados con dichas potencias<sup>189</sup>, pues uno de los cometidos de dicha Misión era la renegociación de los acuerdos “desiguales”, sin embargo, no se logró convencer a las potencias occidentales de la necesidad de revisar los tratados<sup>190</sup>.

---

“Restauración” porque no negaron ni destruyeron lo anterior, sino que se dio continuidad bajo nuevas formas o se incorporaron métodos y técnicas del extranjero, que agilizaran la modernización industrial y el desarrollo económico, introduciendo y adaptando al mundo nipón las instituciones políticas vigentes en Occidente. Japón se reorganizó, evitando una posible colonización por parte de grandes potencias. Sus recientes industrias aumentaron las exportaciones y su economía doméstica observó un interesante desarrollo, si bien el aumento poblacional nipón obligó a ampliar frontera y mercados en el ámbito exterior (Vid.: MATSUMOTO, J. A. (2019), “Meiji 1868: Apertura, restauración y emigración al exterior. Legado Nikkei: Integración social para crecer y contribuir”, en TIRADO, C. y BARBERÁN, F. (Coords.) (2019), *Derecho y relaciones internacionales en Japón desde el Tratado de Amistad, Comercio y Navegación de 1868*, Zaragoza: Prensas de la Universidad de Zaragoza, Colección Federico Torralba de Estudios de Asia Oriental, pp. 59-89; TAKII, K. (2007), *The Meiji Constitution: the Japanese experience of the West and the shaping of the modern state*, International House of Japan).

<sup>188</sup> Esta Misión tomó el nombre de Tomomi Iwakura, embajador que se opuso abiertamente al aislamiento de Japón impuesto por los Tokugawa y defendió la restauración del poder en el emperador. También fue uno de los padres del Japón constitucional de la era Meiji, además de impulsar el pensamiento occidental en Japón. El 21 de diciembre de 1871 partió de Yokohama, junto con una delegación, a Estados Unidos y Europa. La delegación estaba dirigida por el propio Iwakura, en calidad de embajador extraordinario y plenipotenciario. La misión duró casi dos años y recopiló numerosa información, que se recogió en cinco volúmenes (titulados *Bei O Kairan Jikki*, 米を回覧実記) escritos por Kunitae Kume, cronista de la misión. (RUBIO PÉREZ, D. (2006), “Desarrollo y pérdida: diferencias culturales y sociales desde el Japón de preguerra hasta la actualidad”, en SAN GINÉS AGUILAR, P. (Ed.), *La investigación sobre Asia Pacífico en España, Editorial Universidad de Granada*, Colección Española de Investigación sobre Asia Pacífico, Número 1). También es pertinente señalar, a este respecto, el interés en el Derecho Occidental por parte del nuevo gobierno Meiji, enviando a japoneses a Europa para su estudio en relación con las reformas legislativas que se llevaron a cabo durante este periodo. Vid.: BARBERÁN PELEGRÍN, F. (2013), “Juristas japoneses en Europa. La creación de la moderna terminología jurídica en lengua japonesa”, en GARCÉS GARCÍA, M. P. y TERRÓN BARBOSA, L. (Coords.), *Itinerarios, viajes y contactos Japón-Europa*, Peter Lang.

<sup>189</sup> Entre los objetivos prioritarios del nuevo Gobierno nipón se encontraba la modernización y el lograr ser reconocido en el ámbito internacional, esencialmente por parte de las potencias europeas y estadounidense, como un país occidentalizado. Para ello, los tratados desiguales que se habían firmado previamente debían ser revisados, pues limitaban las reformas que el propio Japón podía realizar (impedían establecer sus tarifas de exportación e importación, lo que suponía perder el control sobre la protección de su industria) y suponían, como ya hemos señalado anteriormente, una humillación para Japón, que se situaba, de esta manera, a la misma altura que naciones que se encontraban en aquel momento sufriendo el colonialismo de los europeos, fue por ello por lo que el gobierno decidió enviar a representantes a Estados Unidos y Europa (PÉREZ RIOBÓ, A. y SAN EMETERIO CABAÑES, G. (2020), *Japón en su historia. De los primeros pobladores a la era Reiwa*, Satori Ediciones, Colección Historia, p.358).

<sup>190</sup> En el mismo año del comienzo de la Era Meiji, 1868, se firmó el primer Tratado de Amistad, Comercio y Navegación entre España y Japón, dando comienzo a la época moderna de las relaciones diplomáticas entre los dos Estados, y del cual se celebró el 150 aniversario el 2018. Este tratado, al igual que el resto de los tratados “desiguales”, se convirtió en prioridad de la diplomacia Meiji, por cuanto había un desequilibrio evidente en las cláusulas relacionadas con la jurisdicción de los cónsules extranjeros para conocer de delitos cometidos en el país nipón, cuando éstos afectaran a sus nacionales y también en la fijación de aranceles

Ciertamente, el nuevo gobierno Meiji pretendía evitar un destino similar al de otros países de Asia, que habían sido colonizados. Cuando la Misión de Iwakura retornó a Japón, la conclusión más evidente era que el país debía convertirse en una potencia poderosa en términos políticos y económicos para poder convivir con las potencias occidentales y relacionarse de igual a igual con ellas. Como afirma López i Vidal, todas las reformas en el ámbito político, económico, educativo, fiscal o militar estaban, en realidad, dirigidas a asegurar, en última instancia la supervivencia del país en el marco de un convulso sistema internacional<sup>191</sup>. Lo cierto es que el país se transformó de una manera espectacular a todos los niveles. En el ámbito exterior, se consiguió la revisión de los tratados “desiguales” y se comenzó a vislumbrar el inicio de un imperialismo y un expansionismo territorial por parte de Japón que marcaría su devenir en el siguiente siglo<sup>192</sup>. El desarrollo de la industria militar, en vista de las amenazas extranjeras, fue una prioridad para los gobiernos japoneses. Y la realidad es que las relaciones de Japón con

---

comerciales, debido a la inexistencia de reciprocidad en los mismos, como ya hemos señalado anteriormente. La primera propuesta japonesa de revisión de este Tratado con España llega en 1871, antes de que se cumpliesen los dos años de su ratificación. Si bien dicho Tratado se había firmado más tarde que otros de similares características con otras potencias occidentales, en ese momento Japón desplegaba su servicio exterior en el marco de una estrategia global de revisión de todos ellos. Esta revisión era legal conforme al artículo 22 del Tratado de Amistad, Comercio y Navegación con España, que disponía que podía revisarse a partir del 1 de julio de 1872, avisando con un año de antelación. España, al igual que el resto de las potencias, rechazó dicha revisión. En 1889 Japón vuelve a intentar la revisión de los mismos, nuevamente con una estrategia global, presentando proyectos similares a las cancillerías de Estados Unidos, Reino Unido, Alemania, Bélgica, Portugal y España. Igualmente, dichas propuestas se rechazaron. En ellas Japón proponía eliminar el concepto de extraterritorialidad asociado al principio de jurisdicción consular de las potencias extranjeras para juzgar delitos cometidos por sus ciudadanos en territorio japonés. También se proponía la revisión de la política arancelaria de tal modo que fuera bilateral, ofreciendo la apertura al comercio exterior de todo su territorio. Sin embargo, las potencias occidentales defendían las ventajas de los tratados “desiguales” originarios. Con este nuevo rechazo, Japón replantea su estrategia, buscando renegociaciones bilaterales con cada potencia, en vez de realizar propuestas globales. En 1894 se renegociaron los tratados con Reino Unido, EEUU, Francia, Holanda y el Imperio Ruso, siendo las revisiones muy similares a las enviadas por Japón en 1889, si bien no fue hasta 1911 cuando todas las cláusulas consideradas desiguales serían finalmente derogadas. En el caso de España, hubo que esperar hasta 1897, cuando se firmó el Tratado de Amistad y Relaciones Generales, para que una primera revisión se llevase a término. Por otro lado, en 1900, se cerró la negociación del Convenio de Comercio. El nuevo Tratado establecía la plena igualdad de los súbditos de ambos países eliminándose los privilegios en materia de jurisdicción en Japón para España. Lo cierto es que dicho Tratado estableció un marco de relaciones bilaterales igualitarias (Vid.: MIÑANO MEDRANO, S. y SECRETARÍA GENERAL TÉCNICA (Coords.) (2018), *150 años de España en Japón, Tratado de 1868: Los cimientos de la amistad Japón-España*, Embajada del Japón en España y Ministerio de Asuntos Exteriores, Unión Europea y Cooperación de España)

<sup>191</sup> LÓPEZ I VIDAL, LI. (2010), *La política exterior y de seguridad japonesa*, Editorial UOC, p. 81.

<sup>192</sup> La oligarquía del período Meiji estaba segura de que Japón sólo conseguiría ser realmente influyente y una potencia poderosa, que el resto del sistema internacional tuviese en cuenta, si se expandía territorialmente, al igual que en esos momentos se encontraban haciéndolo sus coetáneos europeos. De hecho, pensadores como Sohō Tokutomi consideraban que el país debía adoptar los métodos de Occidente para hacerse más fuerte y necesariamente debía irse a la guerra para que Japón dejase de ser una nación “contractiva” y se convirtiese en una nación “expansiva” (KLIEN, S. (2002), *Rethinking Japan's identity and international role. An intercultural perspective*, Routledge).

los, entonces, imperios europeos no siempre fueron fluidos, de hecho, se podría afirmar que la visión nipona de Europa Occidental no era especialmente indulgente y siempre existía una sombra que amenazaba con una posible colonización. Autores como Storry y Hook<sup>193</sup> achacan una visión negativa por parte de los japoneses hacia las potencias europeas durante décadas, debido a las “recomendaciones” que el Imperio Ruso, el Imperio Alemán y Francia hicieron al Gobierno japonés para que abandonase sus reivindicaciones sobre la península de Liaodong tras la firma del Tratado de Shimonoseki<sup>194</sup>, por el que se ponía fin a la Guerra Sino-japonesa en abril de 1895.

---

<sup>193</sup> Vid.: HOOK, G.D., GILSON, J., HUGHES, C.W. y DOBSON, H. (2012), *Japan's International Relations: Politics, economics and security*, Sheffield Centre for Japanese Studies/Routledge Series, pp. 259-261.

<sup>194</sup> El Tratado de Shimonoseki (下関条約) fue el Tratado de paz que firmaron Japón y China el 17 de abril de 1895 y con el que se finalizó la Primera Guerra Sino-japonesa en favor de Japón, vencedor de la contienda. Fue firmado en la localidad de Shimonoseki (Japón), en el Pabellón de Shunpanrō y puso el punto final a la conferencia de paz, que había dado comienzo el 20 de marzo de ese mismo año, entre el Gobierno Chino de la Dinastía Qing y el Gobierno del Imperio Japonés. Este Tratado supuso el traspaso de la soberanía de la Isla de Taiwán de manos chinas a japonesas, así como el establecimiento de un protectorado nipón en la península de Corea, perdiendo de este modo China toda su influencia en la zona coreana, pues renunciaba a cualquier reivindicación territorial, quedando bajo influencia de Japón. En este Tratado, China también cedió a Japón la península de Liaodong y, además de las cesiones territoriales, se comprometió a pagar 200 millones de taeles (antigua unidad monetaria china, equivalente a unos 125 millones de euros aproximadamente). Tras este Tratado, tuvo lugar la llamada “Triple Intervención”, hecho que marcaría a antes y un después en las relaciones de Japón con Europa. Esta intervención de carácter diplomático consistió en una serie de presiones por parte del Imperio ruso, el Imperio alemán y Francia el 23 de abril de 1895, pocos días más tarde de la firma del Tratado de Shimonoseki, en la que las tres potencias europeas aconsejaban a Japón que cesase en sus reivindicaciones sobre la península de Liaodong. Esta península incluía la ciudad portuaria conocida como Port Arthur, en la que el Imperio ruso tenía especial interés por la influencia que podía crear respecto a China. Excusándose en el posible impacto negativo del Tratado de paz para la estabilidad de China, el Imperio ruso persuadió a Japón, con la ayuda de alemanes y franceses, para que devolviera la península a China a cambio de una mayor indemnización. En aquella época, el Imperio ruso trataba de aumentar su influencia en la región, mediante la construcción del transiberiano y la adquisición de un puerto. Tras proclamarse Japón vencedor de la guerra sino-japonesa, Rusia vio peligrar sus objetivos, pues se frenaba la posibilidad de adquirir un puerto accesible en China, como era Port Arthur. Japón no estaba en situación de enfrentarse a las tres potencias europeas y el 5 de mayo de 1895, el Primer Ministro Ito Hirobumi anunció la retirada de la península de Liaodong a cambio de una indemnización de 30 millones de taeles, además de la ya acordada en el Tratado de paz. No mucho tiempo más tarde, la flota rusa comenzaría a operar en Port Arthur y, de hecho, obtuvo el protectorado de parte de la península de Liaodong, además, se hicieron otras concesiones sobre ferrocarriles y puertos. El Imperio alemán y Francia también se vieron recompensados con cesiones territoriales y concesiones. Todas estas alianzas contribuyeron a tensar la cuerda de las relaciones ruso-japonesas en la zona, culminando con la Guerra Ruso-Japonesa (1904-1905), en la que Japón vencería nuevamente. Por otro lado, la humillación sufrida por parte de las potencias europeas solo aumentó el sentimiento militar (y la efectiva mejora en las fuerzas armadas) de un Japón que se sentía agraviado (Vid.: GIL PECHARROMÁN, J. (1985), “Japón humilló a China: la guerra de 1894 convirtió a Tokio en gran potencia”, *Historia 16*, N° 108, pp. 67-76; PAINE, S. C. M. (2005), *The Sino-Japanese War of 1894-1895: Perceptions, Power, and Primacy*, Cambridge University Press; HOWLAND, D. (2007), “Japan's Civilized War: International Law as Diplomacy in the Sino-Japanese War (1894–1895)”, *Journal of the History of International Law / Revue d'histoire du droit international*, Volume 9, Issue 2, pp. 179-201).

Tras la mencionada revocación de los tratados “desiguales” con varios Estados europeos, se produce la firma de la Alianza anglo-japonesa de 1902<sup>195</sup>, reconociéndose así su estatus de potencia a nivel mundial y, especialmente, en la región asiática. Sin duda, la prioridad de Japón de convertirse en un país moderno e industrializado, a pesar de las concesiones comerciales que realizó en un primer momento de apertura por la preocupación ante las posibles consecuencias políticas, le valieron no solo para alzarse como potencia en la región, sino para aplicar su propia política expansionista en Asia, convirtiéndose en un rival militar a tener en cuenta en el panorama internacional.

Este estatus imperialista se vio completamente reforzado por la victoria de Japón en la guerra con Rusia (1904-1905)<sup>196</sup>, pues fue la primera vez, en la historia reciente, que una potencia no occidental había derrotado a una de las grandes potencias occidentales. Después de esta guerra, y con su participación posterior en la Primera Guerra Mundial<sup>197</sup>, el Imperio nipón adquirió, gracias a su Armada Imperial, un prestigio nacional e internacional en lo naval y militar que duró hasta la Segunda Guerra Mundial.

---

<sup>195</sup> Consecuencia directa de las “ofensas” previas por parte del Imperio ruso fue la búsqueda de una alianza con su principal enemigo, el Reino Unido, alianza que se concretó con este Acuerdo anglo-japonés de 1902. El Acuerdo estuvo motivado por el temor al continuo avance de Rusia hacia el sur y por la garantía de que Japón tendría vía libre en Corea. Este acuerdo garantizó a los japoneses la neutralidad británica en caso de guerra con Rusia. Más tarde, esta alianza sería citada por Japón en su reclamación de los antiguos territorios alemanes en China durante la Primera Guerra Mundial. La Alianza fue renovada en varias ocasiones (HUNTER, J. (2003), “The Anglo-Japanese Alliance and the Development of the International Economy” y NISH, I. (2003), “The Historical Significance of the Anglo Japanese Alliance”, en *Studies in the Anglo-Japanese Alliance (1902-1903)*, The Suntory Centre, Suntory and Toyota International Centres for Economics and Related Disciplines London School of Economics and Political Science, Discussion Paper).

<sup>196</sup> La Guerra Rusojaponesa (日露戦争) tuvo lugar entre el 8 de febrero de 1904 y el 5 de septiembre de 1905, el conflicto fue el resultado de las tensiones entre ambos imperios, si bien las ambiciones territoriales fueron la clave del mismo. Fundamentalmente, la rivalidad por Manchuria y Corea. Japón venció y, en el Tratado de Portsmouth, Rusia reconoció la preeminencia de los intereses japoneses en Corea, transfirió el arrendamiento de la península de Liaodong, su base de Port Arthur, el ferrocarril meridional de Manchuria y la mitad sur de la isla de Sajalín. Ambos países se comprometieron a restituir Manchuria a China. Sin embargo, no se estipuló ninguna compensación económica para Japón, por lo que, financieramente, el conflicto bélico fue un auténtico quiebro económico, pues había invertido mucho dinero en la contienda (WESTWOOD, J.N. (1986), *Russia Against Japan, 1904-1905: A New Look at the Russo-Japanese War*, SUNY Press).

<sup>197</sup> Sin duda, la victoria sobre Rusia tuvo una clara influencia en la política exterior japonesa, especialmente en relación con su papel en la Primera Guerra Mundial. Japón observó que tenía una oportunidad de oro para reafirmar su papel en el tablero internacional, al mismo tiempo que aplicaba su política expansionista en Asia. En nombre del Acuerdo nipo-inglés, Japón entró en guerra de la mano de la triple alianza entre Rusia, Francia y Reino Unido. Además, Japón se hizo con los derechos de la península de Shandong y heredó las posesiones alemanas en el Pacífico, convirtiéndose en una de las “cinco potencias”, de los cinco países vencedores. Participó en la Conferencia de París de 1919 que dio como resultado el Tratado de Paz de Versalles y el nacimiento de la Sociedad de Naciones, siendo el único país asiático que contó con voz y con voto (HALL, J.W., JANSEN, M.B., KANAI, M., TWITCHETT, D. (1998), *The Cambridge History of Japan, Volume 6: The Twentieth Century*, Cambridge University Press).

Continuando en esta línea de “beligerancia”, el Pacto Anticomunista firmado en 1936<sup>198</sup> con Alemania comprometió a Japón a cooperar contra el comunismo internacional y lo posicionó, indudablemente, para la contienda mundial que no tardaría en llegar.

Posteriormente, cuatro años más tarde, el Pacto Tripartito o Pacto del Eje<sup>199</sup> alineó a los japoneses con las potencias fascistas de Alemania e Italia. Como resultado, las

---

<sup>198</sup> El llamado Pacto *Antikomintern* de 25 de noviembre de 1936 fue firmado entre el Gobierno Imperial de Japón y el Gobierno de Alemania, Italia se uniría al año siguiente, formando el nuevo eje de poder internacional. Su breve contenido disponía lo siguiente:

*“En conocimiento del hecho que el objetivo del comunismo internacional (también llamado Komintern) es la desintegración de, y el ejercicio de violencia contra, los Estados existentes con el uso de todos los medios a su alcance. Creyendo que tolerar la interferencia por el Comunismo Internacional, en los asuntos internos de las naciones no solo afecta su paz interna y estado de bienestar, sino además la paz del mundo en general. Habiendo decidido cooperar para la defensa contra la desintegración comunista, han acordado lo siguiente:*

*ARTICULO PRIMERO: Los Altos Estados Contratantes acuerdan que se mantendrán mutuamente informados respecto a las actividades del Comunismo Internacional, confiriendo las necesarias medidas de defensa y llevando dichas medidas a una muy estrecha cooperación.*

*ARTICULO SEGUNDO: Los Altos Estados Contratantes invitarán conjuntamente a terceros Estados cuya paz interior sea amenazada por el trabajo de desintegración del Comunismo Internacional, para adoptar medidas defensivas en el espíritu del presente acuerdo o para participar en él.*

*ARTICULO TERCERO: Los textos japonés y alemán son igualmente válidos como originales de este Acuerdo. El Acuerdo entra en vigencia el día de su firma y tendrá vigencia por el término de cinco años. Los Altos Estados Contratantes podrán, en un tiempo razonable antes de su expiración, renovar de la manera más conveniente esta cooperación. Los abajo firmantes han sido autorizados por sus respectivos gobiernos para esta firma”.*

Fuente: <https://www.dipublico.org/16362/pacto-anti-komintern-concluido-entre-alemania-y-japon-el-25-de-noviembre-de-1936/>

Este Pacto fue consecuencia directa de la invasión de Manchuria, el posterior abandono por parte de Japón de la Sociedad de Naciones (1933) e, incluso, de la entrada de la Unión Soviética de Stalin en ésta (1934), pues Japón observaba a la Rusia comunista desde cerca, temiendo por sus fronteras. Ello obligó a los japoneses a buscar nuevos aliados. Alemania parecía ser el socio perfecto, pues también se encontraba ante un panorama internacional claramente adverso, había abandonado la Sociedad de Naciones y se encontraba haciendo frente a los estragos de la Gran Depresión. (FLEURY, A. (1989), “Le Pacte «anti-Komintern» (25 novembre 1936), vu par la presse française”, *Revue Historique*, 282(2 (572)), pp. 411-421).

<sup>199</sup> Firmado el 27 de septiembre de 1940, establecía una alianza entre las potencias totalitarias de Alemania, Italia y Japón, también conocido como el eje Berlín-Roma-Tokio o como la alianza del Eje. Posteriormente se adhirieron otros países socios del eje como Bulgaria y Hungría. En este Pacto Japón reconocía el liderazgo alemán e italiano en el viejo continente, así como las dos potencias fascistas aceptaban la hegemonía asiática de Japón. Los tres firmantes se comprometían a emplear cualquier medio, fuese político, económico o militar para asistirse mutuamente en caso de ser atacados por potencias no involucradas en la guerra de Europa o en el conflicto entre China y Japón, que eran las dos contiendas que por aquel entonces marcaban la agenda internacional. El Pacto era una declaración de intenciones con relación a Estados Unidos y la Unión Soviética, además de dejar clara la jerarquía internacional de la que se consideraban mercederos los tres firmantes. En el preámbulo del mismo, se dice lo siguiente: «*Los gobiernos del Japón, Alemania e Italia consideran como condición primordial de una paz duradera el que a cada nación del mundo se le garantice el lugar que les corresponde [...]»* (BENEDICT, R. (1974), *El crisantemo y la espada*, Alianza Editorial, pp. 39 y ss.). El texto del Pacto puede consultarse en la siguiente dirección web: <https://www.dipublico.org/16367/el-pacto-tripartito-del-27-de-septiembre-de-1940/>

relaciones niponas con el resto de las potencias europeas se vieron muy debilitadas. Durante la Segunda Guerra Mundial, en julio de 1941, Estados Unidos congeló los activos japoneses, acción que imitaron otras potencias de Europa Occidental. El 8 de diciembre de 1941 el ejército japonés atacó por sorpresa Pearl Harbour. A numerosas victorias japonesas siguió la batalla de Midway, que supuso un punto de inflexión para Japón en la contienda.

Los términos de la rendición de Japón<sup>200</sup> tras el lanzamiento de las dos bombas atómicas por parte de Estados Unidos sobre las ciudades de Hiroshima y Nagasaki el 6 y el 9 de agosto de 1945 y su derrota definitiva en el Pacífico aumentaron el distanciamiento con Europa, con una relación prácticamente rota debido a la contienda.

La llegada de las fuerzas aliadas<sup>201</sup> supuso el comienzo de una estrecha relación con los Estados Unidos que, como veremos más adelante, jugará un papel innegable en el marco de las relaciones con Europa, relación que llega hasta nuestros días.

En el ámbito económico, al finalizar la guerra, Japón no reanudó relaciones comerciales con las principales potencias industriales del viejo continente. Europa del Este se encontraba bajo el dominio de la Unión Soviética, mientras los Estados de Europa

---

<sup>200</sup> La Segunda Guerra Mundial finalizó con la rendición de Japón el 15 de agosto de 1945 (la rendición formal se llevó a cabo el 2 de septiembre de ese mismo año a bordo del acorazado Missouri, simbolizando el fin del imperio japonés). Estados Unidos, la Unión Soviética y Reino Unido habían establecido en Potsdam una serie de condiciones para finalizar la guerra con Japón: delimitación del territorio japonés (fundamentalmente confinado a las cuatro islas mayores de los archipiélagos y otras pequeñas que se determinarían posteriormente), la disolución y prohibición de las fuerzas armadas japonesas y todo el aparato militar japonés y la conversión de Japón en una democracia pacifista. Japón aceptó todos los puntos de la Declaración de Postdam, con la única condición por su parte de que se conservase la figura del emperador. El discurso de rendición incondicional del emperador Hirohito a través de la radio (considerada figura divina en el marco del Japón imperialista) hizo oficial la capitulación del Japón y marcó el final de un largo período bélico. (Vid.: LACOSTA, X. (2005), "Informe especial, la rendición japonesa. Japón, septiembre 1945", *Historia* 16, N° 352, pp. 36-55; ASADA, S (1998), "The Shock of the Atomic Bomb and Japan's Decision to Surrender: A Reconsideration", *Pacific Historical Review*, Vol. 67, No. 4, *University of California Press*, pp. 477-512; BARTON J., B. (1977), "The Perils and Politics of Surrender: Ending the War with Japan and Avoiding the Third Atomic Bomb", *Pacific Historical Review*, Vol. 46, No. 1, *University of California Press*, pp. 1-27).

<sup>201</sup> La ocupación de Japón se dio al finalizar la Segunda Guerra Mundial por las fuerzas aliadas, lideradas por los Estados Unidos. Esta ocupación constituyó la primera vez que Japón era tomado por una potencia extranjera desde su unificación y duró hasta 1952, con la entrada en vigor del Tratado de San Francisco firmado el 8 de septiembre de 1951. Bajo la ocupación se adoptó la todavía actual Constitución, en la que se incluye el polémico artículo 9, por el cual Japón renuncia a la guerra y a las fuerzas armadas, tratando de impedir cualquier vuelta de Japón a sus orígenes como potencia militar agresora, si bien dispone de unas Fuerzas de Autodefensa. (GONZÁLEZ DE ZÁRATE, R. M. (1971), "Veinte años después de la ocupación americana del Japón (1945-1951)", *Arbor*, Tomo 80, N.º 309; MATUS, G. (1997). "Mac Arthur y la transición de Japón a la democracia", *Estudios Internacionales*, 30 (119/120), pp.255-274; TAKEMAE, E. (2003), *Allied Occupation of Japan*, A&C Black; SCHALLER, M. (1998), *The American Occupation of Japan: The Origins of the Cold War in Asia*, Oxford University Press).



Occidental trataban de aunar fuerzas para recuperarse de los estragos de la contienda y forzar a Alemania a unirse a una suerte de “comunidad regional”, con el objetivo de evitar cualquier posible conflicto bélico futuro que pudiese provocar.

Las Comunidades Europeas se crearon en los años 50; Comunidad Europea del Carbón y del Acero (CECA), Comunidad Económica Europea (CEE) y Comunidad Europea de la Energía Atómica (CEEA o Euratom) <sup>202</sup>. Sus seis miembros originales (Bélgica, Francia, Alemania, Italia, Luxemburgo y los Países Bajos) pretendían crear una zona sin fronteras para los ciudadanos europeos, los bienes y los servicios. Pero el proyecto iba más allá de lo comercial o lo económico, quería ser un proyecto político, como hoy en día, su sucesora la Unión Europea, ha demostrado sobradamente que es.

Durante la Guerra Fría, como ya se ha señalado, Europa se encontraba dividida entre el bloque occidental y el soviético, mientras que Japón trataba de crecer económicamente mientras mantenía la protección que el Tratado de Cooperación y Seguridad Mutua con Estados Unidos<sup>203</sup> le proporcionaba. En esos momentos Japón y

---

<sup>202</sup> Las Comunidades se crearon con el objetivo de reorganizar las industrias de base, como la siderurgia, así como de dejar atrás la contienda mundial y afrontar un futuro amenazado por la escisión Este-Oeste, apostando por la reconciliación entre Francia y Alemania. El Tratado constitutivo de la Comunidad Europea del Carbón y del Acero (CECA) o Tratado de París se firmó el 18 de abril de 1951, entrando en vigor el 23 de julio de 1952. Según lo dispuesto en su artículo 97, se celebró previendo una duración de 50 años, expiró en el año 2002. Estableció las bases de la actual UE, creando un organismo ejecutivo conocido como «Alta Autoridad», una Asamblea Parlamentaria, un Consejo de ministros, un Tribunal de Justicia y un Comité Consultivo. Los Tratados constitutivos de la Comunidad Económica Europea (CEE) y de la Comunidad Europea de la Energía Atómica (CEEA o EURATOM) o Tratados de Roma se firmaron el 1 de enero de 1958, en esta ocasión por un período de tiempo ilimitado, según lo dispuesto en el artículo 240 del Tratado CEE y el artículo 208 del Tratado CEEA. Estos Tratados son los considerados Tratados originarios del Derecho de la Unión Europea, que, actualmente, poseen un carácter cuasi constitucional a nivel europeo. El Tratado CECA puede ser consultado en el siguiente enlace: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?uri=legissum:xy0022> El Tratado CEE en el siguiente enlace: <https://eur-lex.europa.eu/eli/treaty/teec/sign> Por su parte, el tratado EURATOM se encuentra disponible en la siguiente dirección: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?uri=CELEX%3A12016A%2FTXT> El Tratado de Fusión puede consultarse aquí: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?qid=1558094778118&uri=CELEX:11965F> (Vid.: BECERRIL ATIENZA, B. y BENEYTO PÉREZ, J. M. (2001), “El proceso de construcción de las Comunidades Europeas: de la CECA al Tratado de la Unión Europea”, en PÉREZ SÁNCHEZ, G. A., MARTÍN DE LA GUARDIA, R. (Coords.), *Historia de la integración europea*, pp. 85-122; GÓMEZ SÁNCHEZ, Y. (2005), “De las Comunidades Europeas a la Constitución Europea”, en GÓMEZ SÁNCHEZ, Y. y ALVARADO PLANAS, J. (Coords.), *Enseñar la idea de Europa*, pp. 389-434).

<sup>203</sup> El Tratado de Cooperación y Seguridad Mutua se firmó entre Japón y Estados Unidos en 1951, igualmente, en ese mismo año se firmó el Tratado de San Francisco o Tratado de Paz con Japón, con el que se volvió a incluir al país asiático en la Comunidad Internacional. El Tratado de Cooperación y Seguridad Mutua, por su parte, es una pieza clave de la política exterior japonesa durante los años de posguerra y cuyas secuelas todavía permanecen en la estrategia exterior nipona, así como en su política de defensa. Mediante este Tratado, se establece una cláusula de ayuda, por parte de Estados Unidos, en caso de un ataque al territorio japonés (artículo V), mientras que se permite la presencia de tropas estadounidenses en Japón, repartidas en numerosas bases (artículo VI), actualmente hay más de 40.000 soldados americanos en tierras japonesas. Este Tratado de Cooperación y Seguridad Mutua ha proporcionado seguridad a Japón,

las, por aquel entonces, Comunidades Europeas, poco tenían que ofrecerse mutuamente. Éstas prestaron muy poco interés a su actual socio asiático hasta el momento en el que el Producto Interior Bruto (PIB) nipón alcanzó proporciones tan elevadas que se le consideró una amenaza económica internacional<sup>204</sup>.

Sin embargo, y a pesar del evidente distanciamiento durante décadas, la actual Unión Europea y Japón compartían, y comparten, una serie de factores que han sido determinantes en su propia evolución, así como en el desarrollo de las relaciones entre ambos. Entre estos elementos podemos señalar su necesidad de reconstrucción tras la Segunda Guerra Mundial, su común apuesta por el libre comercio, la búsqueda de la paz y la seguridad mundial y sus respectivas relaciones con Estados Unidos.

En este primer capítulo examinaremos el desarrollo de las relaciones entre la Unión Europea (anteriormente, Comunidades Europeas) y Japón, abordando el contexto económico y geopolítico, desde la época de posguerra, observando cómo ambos socios han ido forjando su alianza y su trayectoria normativa, teniendo en cuenta transformaciones como la globalización o la conectividad<sup>205</sup>.

---

siempre amparado; ante cualquier posible amenaza por la protección militar de EEUU y, de hecho, tras la firma, se aplicó la llamada “doctrina Yoshida”, según la cual se debía aprovechar el tiempo de respaldo estadounidense para reconstruir el país económicamente y ponerse al nivel de las potencias occidentales (PARRA, M. N. (2018), “El dilema de Japón: El debate entre el pacifismo y las políticas de seguridad y energía nuclear”, *Humania del Sur*, Año 13, N° 24. Enero-junio, pp. 13-34; PEÑAS MORA, J. (1998), “Las relaciones americano-japonesas en materia de seguridad”, *Boletín de Información*, N°. 254, pp. 37-79).

<sup>204</sup> Autores como Pérez y San Emeterio (2020) señalan el año 1955 como punto divisorio entre la inmediata posguerra y lo que vendría después a nivel político y económico. Tras 1945 la creación, desaparición y división de los partidos políticos era la tónica habitual en el país nipón, sin embargo, en 1955 se produjeron importantes unificaciones, pues el Partido Socialista se refundó y el Partido Liberal Democrático (PLD) se formó, existiendo de esta manera un sistema bipartidista en Japón, al igual que en numerosas potencias occidentales (si bien el PLD consiguió repetidas mayorías hasta los años noventa). En el ámbito económico, en 1955 se deja de hablar de reconstrucción para hablar de crecimiento. De 1955 a 1973 el crecimiento anual medio del producto nacional bruto fue del 10%, un ritmo cinco puntos mayor que el de Estados Unidos y Europa Occidental durante esos mismos años. Por supuesto, ello fue visto como una amenaza por las potencias occidentales. Este llamado “milagro” japonés se inició con el despegue provocado por la guerra de Corea. También se debe tener en cuenta la ayuda económica proporcionada por Estados Unidos, favoreciendo la transferencia de tecnología y la apertura del mercado americano a la industria japonesa. Japón también disfrutaba de estabilidad política, favoreciendo la cooperación del Gobierno con grandes empresas y burócratas con el objetivo común de aumentar el Producto Nacional Bruto. El Estado intervino en la economía, impulsando la industria pesada, la petroquímica, la automotriz y la de electrodomésticos. Igualmente, Japón tenía un gasto mínimo en defensa y se encontraba bajo la protección de EEUU con la renovación del Tratado de Seguridad, por lo que todas sus fuerzas podían dirigirse a la economía (PÉREZ RIOBÓ, A. y SAN EMETERIO CABAÑES, G. (2020), *Japón en su historia. De los primeros pobladores a la era Reiwa*, Satori Ediciones, Colección Historia, pp. 455-456).

<sup>205</sup> Vid.: GILSON, J. (2000), *Japan and the European Union. A Partnership for the Twenty-First Century?* Palgrave.

## II. INICIO DE LAS RELACIONES

En 1945, Japón estaba derrotado y agotado. Muchas de las naciones de Europa Occidental se enfrentaron a dificultades similares mientras lidiaban con las consecuencias de una larga y devastadora guerra. Y, aunque se enfrentaron a problemas comunes al tratar de reconstruir economías y sociedades destrozadas, Japón y Europa no compartían las mismas soluciones. Los cimientos de la recuperación del Japón comenzaron con la ocupación aliada de 1945 a 1952, por los Estados Unidos, quienes intervendrían en la política japonesa durante décadas. De hecho, podemos afirmar que la política exterior de Japón se centró, prácticamente en su totalidad y durante décadas en el país norteamericano, a través del Tratado de Seguridad.

El general MacArthur, comandante de las fuerzas americanas en Asia, fue el líder de la ocupación japonesa. En este sentido, merece la pena recalcar que Japón fue el único país que, tras el fin del Segunda Guerra Mundial, fue ocupado por otro Estado. El resto de los países perdedores de la contienda fueron “gestionados” por alianzas multinacionales, pero no ocupados por otro país. En el contexto de esta ocupación, se llevaron a cabo reformas políticas, administrativas y también sociales, con el objetivo de desmilitarizar Japón y que no volviese a ser una amenaza para el resto de la sociedad internacional<sup>206</sup>.

Europa también fue asistida económicamente por el país norteamericano mediante ayudas e inversiones, mientras trataba de construir una sólida alianza europea que hiciese desaparecer la sombra de cualquier posible enfrentamiento futuro tras la debacle sin precedentes provocada por la Segunda Guerra Mundial. Europa, además, estableció una

---

<sup>206</sup> El Mando Supremo de las Fuerzas Aliadas, con sede en Tokio y encabezado por MacArthur, como ya hemos señalado, se encontraba dividido en secciones y producía directivas y recomendaciones que el Gobierno japonés ponía en práctica. Se llevaron a cabo una serie de reformas con el objetivo primordial de dismantelar el Estado militarista y autoritario, cualquier elemento vinculado al nacionalismo japonés fue prohibido. Pero, sin duda, la reforma que mayor calado tuvo y tiene, aún en nuestros días, para la sociedad japonesa, es la Constitución aprobada en 1946 bajo la supervisión de MacArthur. Fundamentalmente cabe destacar que la soberanía pasó a residir en el pueblo (con la consecuente pérdida por parte del Emperador de su condición de divinidad y pasando a ser únicamente un “símbolo” del Estado), el establecimiento de un entramado institucional en el que la Dieta Nacional se convertía en auténtico órgano deliberativo de la democracia de Japón y, por último, el artículo 9, que supone la renuncia, por parte del pueblo japonés, para siempre a la guerra como derecho soberano de la nación y a la amenaza o al uso de la fuerza como medio de solución en disputas internacionales, para lo cual se suprimen las fuerzas armadas. Vid.: RODAO, F. (2019), *La soledad del país vulnerable, Japón desde 1945*, Crítica, pp. 19-63; PEDRIZA, L. (2017), *Lectures on Japanese Law. From a comparative perspective*, Osaka University Press, pp. 35-36.

estrecha alianza en materia de seguridad a través de la Organización del Tratado del Atlántico Norte (OTAN).

A pesar de la existencia de una serie de lazos históricamente importantes, por ejemplo, entre Japón y el Reino Unido, no hubo un diálogo económico o de seguridad permanente entre Japón y el recién creado proyecto europeo durante las décadas de 1950 y 1960. Como ya hemos adelantado, las relaciones entre Europa y Japón eran prácticamente inexistentes, tanto por la indiferencia mutua generalizada, como por la prioridad que ambos tenían en abordar los problemas internos a los que se enfrentaban. Y, aunque empezaron a aparecer Organizaciones Internacionales de enorme calado, como Naciones Unidas, en las que Estados vencedores y vencidos de la contienda se sentaron en la misma mesa, las relaciones bilaterales no se vieron impulsadas.

Tras la experiencia de la guerra, Japón y los Estados de Europa Occidental se dedicaron a reconstruir sus economías en los años 50 y 60. Además, Europa se ocupó de ampliar las Comunidades Europeas, de los seis Estados miembros originales en 1951 a nueve en 1973, así como de ampliar el ejercicio de las competencias por parte de las Comunidades Europeas, que era progresivamente cedido por los Estados miembros.

Incluso cuando el milagro económico japonés<sup>207</sup> empezó a tomar forma en los años cincuenta y sesenta, los Estados europeos tardaron en mirar hacia Asia. Como bien afirma Gilson<sup>208</sup>, en aquella época, cuando se mencionaba Japón, o las Comunidades Europeas, la representación, tanto desde la academia como desde la política, era la de la formación de una suerte de “triángulo de intereses” cuyo tercer vértice era Estados Unidos. Y lo cierto es que este marco trilateral no dejaba protagonismo a japoneses y europeos, sino que, más bien, se presentaban como la parte débil, siempre a la sombra del gigante americano, y, especialmente, de su política exterior. El propio Primer Ministro Hayato Ikeda propuso una “teoría de los tres pilares”, en la que integraba las relaciones de Estados Unidos, las Comunidades Europeas y Japón, y que, de este modo, se

---

<sup>207</sup> Vid.: MOSK, C. (2007) *Japanese economic development: markets, norms, structures*, Abingdon, Routledge; CORREA RESTREPO, F. (2017), “Desarrollo económico de Japón: de la génesis al llamado milagro económico”, *Revista Facultad de Ciencias Económicas: Investigación y Reflexión*, vol. XXV, núm. 1, pp. 57-73.

<sup>208</sup> GILSON, J. (2020), *EU-Japan Relations and the crisis of multilateralism*, The University of Sheffield, Routledge Japanese Studies Series, p. 87; HOSOYA, Y. (2012), “The Evolution of the EU-Japan Relationship: Towards a “Normative Partnership”?”, *Japan Forum* 24 (3), pp.317-337; TSURUOKA, M. (2006), “Japan-Europe Political Relations in History: The Concept of Trilateralism and Europe-Japan Relation”, *Gaiko Forum* 6(2), pp. 30-35.

garantizasen los crecientes vínculos económicos y políticos con Europa sin poner en peligro las relaciones con Estados Unidos<sup>209</sup>.

Económicamente, Europa y Japón comenzaban a sentir curiosidad mutua. Si bien ni los medios ni la opinión pública de ninguna de las partes centraban su atención en la otra, los intereses comerciales comenzaban a aflorar. Estados Unidos, viendo una amenaza en la “excesiva” presencia de productos japoneses en sus fronteras, comenzó a alentar a los Estados de Europa a poner sus mercados a disposición de Japón, diversificando, de esta manera, la amenaza<sup>210</sup>.

Igualmente, Japón también miró hacia Europa. Sus principales industrias se fijaron en las posibilidades y nuevas oportunidades de mercado que se abrían paso en las crecientes Comunidades Europeas. Japón, por otro lado, y añadiendo, una vez más, en la ecuación a Estados Unidos, quería tratar de tomar distancia con su socio americano, del que se sentía excesivamente dependiente<sup>211</sup>, más aún si trataba de ser, nuevamente, una

---

<sup>209</sup> Durante esa época Japón trató de mostrarse más abierto a Europa. El Primer Ministro Hayato Ikeda puso fin a un período marcado por turbulencias sociales y políticas, pues numerosas protestas acompañaron el fin de su predecesor, el Primer Ministro Nobusuke Kishi, así como la renovación del Tratado de Seguridad con Estados Unidos (IIDA, Y. (2001), *Rethinking Identity in Modern Japan. Nationalism and Aesthetics*, Rotledge). Ikeda trató de ser conciliador, planteando ambiciosos objetivos económicos como su Plan para duplicar la renta nacional, trasladando el foco de la política a la economía. De hecho, su mandato se caracterizó por el éxito alcanzado en el plano económico, dejando atrás las disputas políticas internas relacionadas con la alianza militar con Estados Unidos. A pesar de las oportunidades que se presentaron ante el crecimiento generalizado de la multipolaridad en el plano internacional, los resultados de las relaciones entre Japón y Europa en la década de 1960 en términos de diálogo político no fueron significativos. A Ikeda se le atribuye el intento de inaugurar una cooperación trilateral con EE.UU. y Europa (la ya mencionada "teoría de los tres pilares"), intento que fracasó esencialmente por la aversión generalizada de los europeos hacia las prácticas comerciales japonesas. Japón hizo durante este período uso de la denominada *zenrin gaikō* (“diplomacia amistosa”), pretendiendo potenciar una política exterior más abierta. Como bien afirma Frattolillo (2016), para entonces Japón ya se encontraba de manera oficial dentro de tres grupos: la Comunidad Internacional, el “Mundo libre” y Asia (FRATTOLILLO, O. (2016), *Diplomacy in Japan-EU Relations: From the Cold War to the Post-Bipolar Era*, Routledge Contemporary Japan Series, pp. 22-23; EDSTRÖM, B. (1999), *Japan's Evolving Foreign Policy Doctrine (From Yoshida to Miyazawa)*, Macmillan Press, pp.46-56).

<sup>210</sup> GILSON, J. (2000), “Emerging from Washington’s Shadow: Japan’s New Relations with Europe”, *European Review*, 8 (4), pp. 521-532.

<sup>211</sup> La política económica promovida durante la década de 1960 produjo resultados impresionantes, pues Japón consiguió llegar a ser la quinta economía del mundo. La alianza Estados Unidos-Japón superó lo político y militar y, ciertamente, se convirtió en un auténtico mecanismo de interdependencia económica, lo cual ayudó a superar la impopularidad de la parte militar de la alianza con los americanos. Sin duda esta especial relación de Japón con Washington tuvo repercusiones en cómo los europeos percibían al socio asiático de los estadounidenses y la visión era de peligro y amenaza económica. A la fuerte competencia que provocaban las multinacionales japonesas en los mercados europeos también se sumaba las tensiones que se creaban entre los distintos Estados miembros con su entrada (HUGHES, C.W. (2001), “Japan in Europe” en HOOK, G.D. y HASEGAWA, H. (Eds.), *The Political Economy of Japanese Globalization*, Routledge; DENT, C.M. (1999), *The European Union and East Asia*, Routledge).

gran potencia a nivel mundial, que fuese tomada en serio por el resto de la Sociedad Internacional.

Entre los 50 y los 60, Japón trató de adentrarse diplomáticamente en Europa, aumentando su presencia<sup>212</sup>. Sin embargo, durante esta etapa, Japón firmó tratados con los Estados miembros de las Comunidades Europeas, así como con Estados europeos que todavía no formaban parte de éstas, de manera individual, y no conjuntamente como se vendría haciendo posteriormente. En 1962, por ejemplo, firmó un Tratado de Comercio, Establecimiento y Navegación con Reino Unido, con quien ya tenía una relación histórica. Mientras algunos ponían en marcha estas relaciones comerciales de forma unilateral, la Comisión de la entonces Comunidad Económica Europea trataba de abordar todo lo referente a las relaciones con Japón de manera conjunta. Pero, hasta finales de los años 70, el país asiático prefería el comercio bilateral con los Estados miembros que el trato con una delegación central dirigida por la Comisión, por lo que las Cumbres formales “Japón-Europa” no tendrían lugar hasta mucho tiempo después<sup>213</sup>.

Las relaciones comenzaron a ser algo más fluidas en el ámbito político cuando diversos dirigentes como el anteriormente mencionado Primer Ministro Ikeda se interesaron por mejorar las relaciones con Europa<sup>214</sup>. De hecho, éste se reunió en Bruselas con el entonces presidente de la Comisión, Walter Hallstein<sup>215</sup>, llegando a conseguir el apoyo de los Estados de las Comunidades Europeas para que Japón entrase en la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE).

---

<sup>212</sup> Vid.: GILSON, J. (2000), *Japan and the European Union*, Basingstoke, Macmillan; WATANABE, H. (2013), “Japan- Europe Relations in a Multilateral Framework”, *Japanese Foreign Policy*, 4, pp. 201-218.

<sup>213</sup> GILSON, J. (2020), *EU-Japan Relations and the crisis of multilateralism*, The University of Sheffield, Routledge Japanese Studies Series, p. 87; MORII, A. (2015), “Dialogue without Cooperation? Diplomatic Implications of EU-Japan Summits”, *Asia-Europe Journal* 13(4), pp. 413-424.

<sup>214</sup> Vid.: DRIFTE, R. (1983), “The European Community and Japan: Beyond the Economic Dimension”, *Journal of International Affairs*, 37 (1), pp.147-161; ABE, T. (2015). The “Japan problem”: The trade conflict between the European countries and Japan in the last quarter of the 20th century, *Entreprises et histoire*, 3(3), pp.13-35.

<sup>215</sup> Hasta diez años después un Primer Ministro Japonés no volvería a pisar Europa. La "ofensiva diplomática y comercial" en Europa iniciada por Ikeda, junto con los representantes más importantes del Keidanren (Federación empresarial japonesa), fue concebida por la importancia las enormes y beneficiosas implicaciones políticas y estratégicas que podía generar la cooperación con Europa. Ikeda trató de fomentarla y de propiciarla haciendo mención a los valores compartidos de democracia y libre comercio. Europa, por su parte, no podía ignorar el relevante papel que Japón comenzaba a jugar en el tablero internacional, como ya hemos mencionado, en esta época ya llegó a ser la quinta economía mundial, fue admitida en la OCDE y las reuniones bilaterales del Ministro de Asuntos Exteriores japonés con Reino Unido, Francia, Alemania Occidental e Italia fueron el colofón a este “discreto” (y lento) inicio de las relaciones (LYMAN, A. y WICH, R. (2011), *Becoming Asia. Change and continuity in Asian International Relations since World War II*, Standford University Press, p. 63).

Por su parte, los Estados miembros no lograban alcanzar una postura común respecto a Japón. Aunque en importantes ocasiones como la Ronda Kennedy del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT, de 1964 a 1967) los Estados miembros de las Comunidades Europeas ya actuaban como un único sujeto, como un grupo, en el caso de las relaciones comerciales con Japón no existía consenso. Especialmente enfrentadas eran las posturas de Alemania y Francia. El país galo impuso elevados aranceles a los productos japoneses. Y, de hecho, mientras Japón trataba de entrar a formar parte del GATT, varios Estados europeos invocaron el artículo 35 del Acuerdo, que supone la no aplicación del Acuerdo<sup>216</sup>. Además, durante años, algunos países europeos aplicaron restricciones de carácter voluntario a las exportaciones con Japón<sup>217</sup>.

Con la llegada en 1970 de la Política Comercial Común (PCC) las conversaciones entre los Estados miembros (de manera conjunta, a través de la Comisión, quien había obtenido el mandato de tratar con el país nipón) y Japón comenzaron a adquirir un tono mucho más serio y el diálogo comenzó. Los Estados miembros se encontraban inmersos en un proceso de desarrollo institucional y económico, reduciendo barreras comerciales entre ellos. Mientras que el proyecto europeo iba avanzando, paralelamente, por su parte, Japón, con su despegue económico, desarrollando su industria y con una productividad en aumento, se iba ganando, de manera progresiva, nuevamente, el estatus de potencia a tener en cuenta en el panorama internacional. Japón peleaba por tener una mayor representación en la esfera internacional e, incluso, llegó a cuestionar sus relaciones con su, hasta entonces, “protector”, Estados Unidos<sup>218</sup>.

---

<sup>216</sup> Artículo XXXV - No aplicación del Acuerdo entre partes contratantes: *1. El presente Acuerdo, o su artículo II, no se aplicará entre dos partes contratantes: a) si ambas partes contratantes no han entablado negociaciones arancelarias entre ellas; y b) si una u otra no consiente en dicha aplicación en el momento en que pase a ser parte contratante cualquiera de ellas. 2. A petición de una parte contratante, las PARTES CONTRATANTES podrán examinar la aplicación del presente artículo en casos particulares y formular recomendaciones apropiadas.* El texto completo del Acuerdo puede consultarse aquí: <https://www.boe.es/buscar/doc.php?id=BOE-A-1964-162>

<sup>217</sup> Vid.: ISHIKAWA, K. (2012, 1990), *Japan and the Challenge of Europe*, Bloomsbury.

<sup>218</sup> En aquella época el presidente Nixon se encontraba en la Casablanca y tuvieron lugar los denominados *Nixon Shocks*, cambios políticos anunciados por dicho presidente en 1971, sin notificación previa a Japón. Nixon anunció una visita a la República Popular China, posteriormente, un nuevo programa económico con el abandono del patrón oro, lo que supuso un enorme aumento del valor internacional del yen. Supuso un antes y un después en las relaciones EEUU-Japón. El gigante norteamericano señaló a Japón que ya no podía esperar un trato distinto y preferente en sus relaciones y Japón trató de desarrollar una política exterior más alejada del paraguas americano, más independiente (HAHN, A. (2007), “The effects of the ‘Nixon Shock’ on Japanese Society and Politics”, *The Wittenberg History Journal*, Volume XXXVI, Wittenberg University).

El inicio de las relaciones bilaterales “serias” Europa-Japón estuvo marcado por este fuerte crecimiento económico japonés, que afectó directamente a sus exportaciones en todo el mundo. Las economías europeas también se estaban viendo favorecidas en aquel momento. Con respecto a Japón, mientras Alemania apostaba por una estrategia a nivel europeo, Francia consideraba más adecuado continuar con sus medidas proteccionistas y Reino Unido creía que las negociaciones debían llevarse a cabo desde un enfoque sectorial<sup>219</sup>. Japón, por su parte, comenzó a tener en consideración la personalidad institucional europea y, en 1972, se establecieron consultas semestrales de la Comisión con el Gobierno nipón, quedando cada vez más patente que ambos debían estrechar su relación y continuar hacia el camino de la cooperación. Aunque las primeras negociaciones destacables se habían iniciado en 1971, con el objetivo de celebrar un acuerdo entre las Comunidades Europeas y Japón que sustituyera los acuerdos y restricciones existentes a nivel de los distintos Estados miembros. Estas negociaciones fracasaron cuando Japón se opuso a la inclusión de una cláusula especial de salvaguarda. Parecía evidente, tal y como afirma Vanoverbeke<sup>220</sup>, que las negociaciones sobre cuestiones comerciales no serían un asunto sencillo de tratar. Ambos querían mantener sus niveles de crecimiento económico.

Sin embargo, y como ya se ha adelantado, en los años 70 se dieron pequeños pero muy importantes pasos hacia delante en las relaciones. El Primer Ministro japonés, Kakuei Tanaka, realizó una gira por Europa en 1973, y los líderes de Francia, el Reino Unido y Alemania determinaron que debía formalizarse un diálogo con Japón. En 1974, tuvo lugar la primera visita oficial a Japón de un presidente de la Comisión (François-Xavier Ortoli) y, posteriormente, ese mismo año, se estableció la Delegación Europea en Tokio<sup>221</sup>. Por su parte, el embajador de Japón en Bélgica había sido acreditado como primer Representante de Japón ante las Comunidades Europeas ya en 1959, pero el

---

<sup>219</sup> BRIDGES, B. (1992), “Japan and Europe: Rebalancing a Relationship”, *Asian Survey* 32 (3), pp. 230-245.

<sup>220</sup> VANOVERBEKE, D. (2013), “The dynamics in the EU–Japan relationship”, en VANOVERBEKE, D., WALDENBERGER, F. y KECK, J. (Eds.), *EU-Japan Relations, 1970-2012: From Confrontation to Global Partnership*, Routledge.

<sup>221</sup> En la página web de la Delegación de la Unión Europea ante Japón pueden consultarse numerosos documentos de interés para el análisis de la historia de las relaciones de Japón con sus socios europeos. Además, se mantiene actualizada, de manera que siempre se encuentran disponibles los documentos o la información relativa a los últimos contactos UE-Japón: [https://eeas.europa.eu/delegations/japan/18690/japan-and-eu\\_en](https://eeas.europa.eu/delegations/japan/18690/japan-and-eu_en)



establecimiento de la Misión permanente de Japón en Bruselas tuvo lugar en 1975<sup>222</sup>. Además, comenzaron a surgir iniciativas como el Programa de Formación de Ejecutivos de la CEE en Japón de 1979, el objetivo era enseñar el idioma, los negocios y la cultura japoneses a los europeos.

En definitiva, durante esta década se establecieron la Delegación y la Misión permanente en Tokio y Bruselas, respectivamente; se acordaron consultas periódicas de alto nivel y tuvieron lugar visitas de altos cargos. Aunque, por otro lado, en el aspecto comercial, la tensión y las dificultades aumentaron, así las cosas, comenzaron a darse disputas en esta materia entre los recientes socios. De hecho, la Misión Dokō<sup>223</sup>, en 1976, fue reflejo de ello. Ésta supuso el recibimiento hostil del presidente de la Federación empresarial japonesa Keidanren (una de las principales organizaciones empresariales de Japón), Dokō Toshio, por parte de los socios europeos, tachado por autores como Vanoverbeke (2013) de hostil. La preocupación europea por la “excesiva” entrada de productos japoneses en el mercado europeo era evidente y la situación se agravó cuando el Ministerio de Economía, Comercio e Industria japonés anunció que la producción de automóviles iba a aumentar en un diez por ciento. La realidad es que existía un

---

<sup>222</sup> Véase el documento 日本及び欧州共同体の間の外交関係, *Diplomatic Relations between Japan and the European Communities*, Research notes by Seiro KAWASAKI (<https://www.mofa.go.jp/region/europe/eu/index.html> –original en japonés con un breve resumen en inglés–), publicado por el Ministerio de Asuntos Exteriores de Japón, que contiene una descripción histórica muy detallada sobre la evolución de las dos representaciones, la de Japón ante las Comunidades Europeas en Bruselas y la de las Comunidades Europeas ante Japón, en Tokio, los nombramiento de representantes diplomáticos, etc.

<sup>223</sup> Debido al aumento de la penetración de productos nipones en la Comunidad Económica Europea, la tensión comercial reinaba entre el país asiático y los Estados que formaban parte del Mercado Común, el déficit comercial con Japón aumentaba de manera preocupante para los miembros de la CEE. Los sectores más afectados por esta entrada fueron la siderurgia y la construcción naval. Eran frecuentes las quejas de fabricantes europeos ante la Comisión Europea debido a esta situación. El presidente de la Keidanren (Federación de Industria Japonesa, Dokō Toshio, viajó a Europa con el objetivo de limar asperezas con los socios europeos. En Bruselas, aseguró a la CEE que iba a proponer autolimitaciones en sectores y productos que pudiesen incidir negativamente en la CEE. También propuso la visita de una misión comercial para estimular las ventas de productos europeos en el continente asiático. Las fricciones con Japón no sólo se debían a la elevada presencia de sus productos en el mercado europeo, a un coste menor que el ofrecido por los fabricantes autóctonos en muchos sectores, sino, también, por el hecho de que esa elevada entrada de productos no era recíproca para los europeos. Los productos de la CEE encontraban numerosas dificultades para entrar en el mercado japonés, cuya normativa era prácticamente imposible de cumplir en muchas ocasiones, con el objetivo de dificultar la llegada de productos extranjeros. Muchos exigían que ese proteccionismo se respondiese por más proteccionismo por parte de la CEE, sin embargo, Estados como la República Federal alemana (el Estado europeo que tenía mayor fluidez comercial con Japón), proponía una “tregua” comercial, evitando continuar con las tensiones. Vid.: BLAKER, M. (1977). “Japan 1976: The Year of Lockheed”. *Asian Survey*, 17(1), pp. 81-90; NUTTALL, S. (2008), “Japan and the European Union: Reluctant partners”, *Survival*, 38:2, pp. 104-120; SUZUKI, H. (2014), “Negotiating the Japan-EC Trade Conflict: The Role and Presence of the European Commission, the Council of Ministers, and Business Groups in Europe and Japan, 1970-1982” en HIEPEL, C. (Ed.), *Europe in a Globalising World*, pp. 201-230, Nomos.

desequilibrio evidente en el comercio entre Japón y los países europeos, lo que hizo que éstos observasen de manera recelosa la potencia japonesa, no sólo por la entrada de sus productos, si no por el impedimento, en muchas ocasiones, a la entrada de productos europeos, propiciado por el carácter hermético del mercado nipón, tanto por las barreras arancelarias como, especialmente, por las no arancelarias<sup>224</sup>. Todo esto provocó que las relaciones entre Europa y Japón se resintieran y pasasen por altibajos, pues la resistencia en materia económica por parte de ambas partes era más que evidente. De hecho, mientras que las exportaciones japonesas aumentaron en sectores como el acero o el automovilístico, las exportaciones europeas a Japón prácticamente no mejoraron. En nuestra opinión, existía un vínculo más que evidente entre este aumento significativo de las exportaciones, el enorme despegue de la industria japonesa y las barreras no arancelarias que imponía el Gobierno japonés que hacían que la entrada de importaciones fuera extremadamente complicada, de esta manera era imposible modificar los niveles de importación de productos por parte de Estados extranjeros, haciendo que la balanza comercial fuese siempre favorable para Japón. Para Europa, la dificultad de exportar a Japón, agravada por las crisis del petróleo de 1973 y 1979, provocó un déficit comercial bilateral cada vez mayor.

Estados Unidos experimentó las mismas complicaciones en relación al comercio con Japón. No obstante, esas relaciones trilaterales de las que se ha hablado anteriormente, que incluían a Estados Unidos, Japón y las Comunidades Europeas, vieron como su dinámica cambiaba. Ya no era Estados Unidos el único socio fuerte, Japón y Europa comenzaron a promover sus propios objetivos en materia de política exterior, y, como afirman autores como Gilson<sup>225</sup> o Tsuruoka<sup>226</sup>, el triángulo pasó a convertirse en una estructura “activa” en el fomento de las relaciones entre Europa y Japón, que dejaron de ser una sombra débil de EE. UU., con una actitud pasiva ante el otro. Sin embargo, mientras parecía que el diálogo político se desarrollaba en un marco algo más reforzado,

---

<sup>224</sup> Como veremos a lo largo de este trabajo, tras arduas negociaciones, el acuerdo finalmente alcanzado sobre las barreras no arancelarias en el comercio entre Japón y la Unión Europea ha supuesto un antes y un después en esta materia. No consideramos que en los momentos inmediatamente anteriores a la firma del acuerdo económico se diese una situación tan extrema como la vivida en los años 70 por los productos europeos a su entrada a Japón, pero aún quedaban numerosos obstáculos que superar, objetivo logrado con el reciente tratado, tal y como se analizará posteriormente.

<sup>225</sup> GILSON, J. (2000), “Emerging from Washington’s Shadow: Japan’s New Relations with Europe”, *European Review* 8(4), pp. 521-532.

<sup>226</sup> TSURUOKA, M. (2006), “Japan-Europe Political Relations in History: The Concept of Trilateralism and Europe-Japan Relations”, *Gaiko Forum* 6(2), pp. 30-35.

en el ámbito de la seguridad, Japón y Europa Occidental se encontraban claramente vinculados a Estados Unidos, su relación con éste era de vital importancia y poco tenían que decirse en este ámbito. Por un lado, Japón dependía de su socio americano en el ámbito de la seguridad, tanto nacional como regional, y se encontraba auspiciado por el Tratado de Cooperación y Seguridad Mutua. Europa, por su parte, mantenía un vínculo, que, si bien no era exactamente de las mismas características, sí que la unía indudablemente a Estados Unidos en materia de seguridad, la OTAN. La cooperación Japón-Comunidades Europeas en materia de seguridad parecía muy lejana y continuaba desequilibrando ese triángulo que Europa y Japón luchaban porque fuese lo más equitativo posible.

Para finalizar con esta década, el inicio de las inversiones japonesas en industrias manufactureras europeas fue uno de los pocos signos positivos en materia económica entre los noveles socios, aunque las reuniones se intensificaron y tuvieron lugar acuerdos como la Declaración Conjunta Ushiba-Haferkamp<sup>227</sup> de 1978 supusieron un respiro a la presión que existía para que se adoptaran medidas más contundentes contra Japón. Sin duda, si bien hubo acercamientos políticos y mayor contacto entre las potencias, los años 70 se caracterizaron por las tensiones y los enfrentamientos en materia comercial. Como veremos, estas tensiones derivaron en que la Comunidad Económica Europea recurriese

---

<sup>227</sup> El 24 de marzo de 1978 concluyeron dos días de intensas y complicadas consultas entre Japón (representado por el Ministro de Estados para Asuntos Económicos Exteriores, Nobuhiko Ushiba) y la Comisión de las Comunidades Europeas (representada por el vicepresidente Willhelm Haferkamp) para reducir el superávit de la cuenta corriente japonesa y facilitar el acceso de productos europeos al mercado japonés. Tras las negociaciones, se formuló una Declaración Conjunta en la que ambas partes subrayaron la importancia de fortalecer sus relaciones bilaterales y al desarrollo de un enfoque común en relación con los problemas económicos mundiales, así como a cooperar de manera conjunta en los foros multilaterales. Parecía una vía hacia un mayor entendimiento y cooperación mutuos en el futuro, tratando de poner en marcha ciertos compromisos para limar asperezas en el campo comercial. Sin embargo, las partes no fueron capaces de llegar a un acuerdo en todos los puntos que se habían propuesto, aunque se hicieron ciertos progresos hacia el entendimiento mutuo. El Director General de Relaciones Exteriores de la Comisión Europea (Sir Roy Denman) señaló que Japón se había comprometido no sólo a la "expectativa" de que el superávit por cuenta corriente japonés fuese un tercio menor en 1978 que en 1977, sino a tomar nuevas medidas, así como a cambiar el rumbo en el superávit bilateral, del que se esperaban los primeros indicios para el otoño de 1978. Por otro lado, el acuerdo sobre la supervisión periódica era un compromiso valioso para los europeos. También hubo un compromiso de volver a niveles de productos manufacturados en las importaciones totales, que implicaba una vuelta al nivel de los años 1970-1973, del 29/30%, frente al nivel posterior de 1974 del 20%. Además, los japoneses acordaron negociar activamente con vistas a alcanzar soluciones mutuamente satisfactorias sobre la aplicación selectiva de la cláusula de salvaguardia del GATT (artículo XIX). Para el Director General, hubiese sido deseable obtener más recortes arancelarios unilaterales por parte de Japón, pero era algo imposible porque el primer conjunto de recortes arancelarios acordados por parte de Japón respecto a Estados Unidos estaba todavía siendo aprobado por la Dieta. (European Community Background Information, European Community Information Service, Background Note N°7, April 5, 1978. El texto completo de la Declaración Conjunta puede consultarse en el siguiente enlace: [http://aei.pitt.edu/60065/1/BN\\_7.78.pdf](http://aei.pitt.edu/60065/1/BN_7.78.pdf)).

en 1982 al artículo XXIII del GATT<sup>228</sup> alegando que Japón anulaba o perjudicaba los beneficios negociados en las Rondas del GATT.

La década de los 80 supuso un avance importante del proyecto europeo, que alcanzaba mayor integración con el paso del tiempo, y ayudó a que los terceros Estados contasen con la CEE en el ámbito de la política exterior<sup>229</sup>. Al mismo tiempo, el papel internacional de Japón, y su participación en organizaciones internacionales, le aseguraban un perfil mucho más visible. Parecía el momento idóneo para que europeos y japoneses comenzasen a aumentar sus contactos. La interacción seguía siendo escasa, y, lamentablemente, seguía habiendo desencuentros comerciales, especialmente, en materia de automóviles, donde se impusieron restricciones voluntarias a la exportación e, incluso,

---

<sup>228</sup> El artículo XXIII, sobre la anulación o menoscabo, disponía que en caso de que una parte contratante considerase que una ventaja resultante para ella directa o indirectamente del Acuerdo GATT se hallase anulada o menoscabada o que el cumplimiento de uno de los objetivos del Acuerdo se hallase comprometido a consecuencia de que otra parte contratante no cumpliera con las obligaciones contraídas en virtud del Acuerdo, a consecuencia de que otra parte contratante aplicase una medida, contraria o no a las disposiciones del Acuerdo o que existiese otra situación, dicha parte podría, para llegar a un arreglo sobre la cuestión, formular representaciones o proposiciones por escrito a la otra. De este modo, la parte contratante cuya intervención se solicite examinará las representaciones o proposiciones que le hayan sido formuladas. En su apartado segundo, se dispone que, si las partes contratantes interesadas no llegasen a un arreglo satisfactorio en un plazo razonable, la cuestión podría ser sometida a las partes contratantes del Acuerdo GATT. Los argumentos y las pruebas de la Comunidad Económica Europea se expusieron en un procedimiento escrito y el asunto se prosiguió en una serie de reuniones en Ginebra. Japón rechazó la posición europea, aunque los hechos expuestos no fueron discutidos. El contenido del Acuerdo puede consultarse en la página web de la Organización Mundial del Comercio, a través del siguiente enlace: [https://www.wto.org/spanish/docs\\_s/legal\\_s/gatt47\\_02\\_s.htm#:~:text=Art%C3%ADculo%20XXIII%3A%20Anulaci%C3%B3n%20o%20menoscabo&text=dicha%20parte%20contratante%20podr%C3%A1%20conjuicio%2C%20estime%20interesadas%20en%20ella](https://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/gatt47_02_s.htm#:~:text=Art%C3%ADculo%20XXIII%3A%20Anulaci%C3%B3n%20o%20menoscabo&text=dicha%20parte%20contratante%20podr%C3%A1%20conjuicio%2C%20estime%20interesadas%20en%20ella). Finalmente, la disputa del artículo XXIII del GATT iniciados por la CEE se resolvieron en 1983, cuando Japón adoptó un Acuerdo de Restricción Voluntaria que limitaba y controlaba las exportaciones japonesas de productos sensibles a los mercados europeos (BOWN, C.P. (2002), “The Economics of Trade Disputes, the GATT’s Article XXIII, and the WTO’s Dispute Settlement Understanding”, *Economics and Politics* 14 (3), pp. 283-323; LOCHMANN, M.W. (1986), “Japanese Voluntary Restraint on Automobile Exports: An Abandonment of the Free Trade Principles of the GATT and the Free Market Principles of United States Antitrust Laws”, *Harvard International Journal* 27, pp. 99-157).

<sup>229</sup> En los años 80, el primer ministro Zenko Suzuki realizó una gira por Europa por primera vez casi una década después desde la visita del primer ministro Tanaka en 1973 y visitó siete países de Europa, a saber, la República Federal de Alemania, Italia, el Vaticano, Bélgica, Gran Bretaña, los Países Bajos y Francia, así como la Comisión Europea. Intercambió puntos de vista con los líderes de cada país sobre el tema de cómo Japón y Europa deberían cooperar y contribuir a la paz, la estabilidad, la prosperidad y el desarrollo del mundo en las actuales circunstancias internacionales. La visita constituyó un gran paso hacia la promoción de la cooperación entre Japón y Europa, desde el punto de vista japonés (“Section 1 – Promotion of Relations with other countries”; en “Chapter Three – Major Diplomatic Efforts made by Japan during 1981”; *Diplomatic Bluebook 1982*, annual report on Japan's Foreign Policy and Activities published by the Ministry of Foreign Affairs of Japan, Informe anual sobre la política y las actividades exteriores de Japón publicado por el Ministerio de Asuntos Exteriores de Japón, disponible en: <https://www.mofa.go.jp/policy/other/bluebook/1982/1982-3-1.htm#Section%201.%20Promotion%20of%20Relations%20with%20Other%20Countries>).

se acudió al GATT presentando casos antidumping contra Japón<sup>230</sup>. Estas sanciones europeas, junto con el Acuerdo del Plaza (1985)<sup>231</sup>, precipitaron la instalación de fábricas japonesas en Europa. El Acuerdo del Plaza sirvió para presionar a Japón para que depreciase el yen, produciéndose, de esta manera, una reducción del dólar, con el objetivo de reducir, igualmente el creciente déficit comercial de EE.UU. y aumentando la demanda japonesa. Por su parte, Europa salió beneficiada, pues numerosas empresas japonesas trasladaron sus empresas de América al viejo continente. Parecía el momento de una nueva asociación y de tratar de dejar a un lado las tensiones comerciales previas. Las exportaciones japonesas se moderaron, si bien Japón se había consolidado como una evidente gran potencia industrial. Pero, al mismo tiempo, la Comisión Europea se estaba consolidando, igualmente, como autoridad en materia de política comercial, ayudando a la transformación de Europa, cada vez más unificada.

Los Estados miembros, a pesar de la progresiva integración, no abandonaban su propio enfoque bilateral de la política comercial con el país nipón, tratando de mantenerse muy activos a la hora de establecer una agenda de acción comercial comunitaria con

---

<sup>230</sup> Los productores europeos presionaron a la CEE para que tomara medidas contra las prácticas de *dumping* de Japón y contra una “producción” japonesa que en realidad suponía la importación de piezas japonesas para completar sólo el montaje final en suelo europeo (dio lugar a la imposición de derechos cuando se importaba más del sesenta por ciento de los componentes). Parecía que, desde la Comisión también se trasladaba un punto de vista ciertamente negativo ante el que se veía como un enorme rival comercial. El propio Jacques Delors, presidente de la Comisión entre 1985 y 1992, lanzaba mensajes en los que se intuía que la relación con Japón más que de cooperación, era, al menos en aquel momento, un enfrentamiento comercial (discursos en los que hablaba de estar en guardia y tomar decisiones políticas valientes). El Consejo de Asuntos Exteriores confirmó esta línea dura contra Japón en marzo de 1986 y llevó a Japón al GATT en marzo de 1987. Fue una década en la que el alcance económico global de Japón provocó una fuerte reacción contra las prácticas empresariales y laborales japonesas. Durante este periodo, también se impusieron a Japón una serie de restricciones voluntarias a la exportación (VERs), especialmente en 1981 sobre los automóviles. La entrada de la inversión extranjera directa (IED) en Europa provocó una mayor alarma entre los Estados miembros de la CEE. De hecho, la IED de Japón en Europa se multiplicó por seis entre 1971 y 1980 y por diez entre 1981 y 1990 (MASON, M. (1992), “The Origins and Evolution of Japanese Direct Investment in Europe”, *The Business History Review* 66 (3), pp. 435-474). Entre 1980 y 1989, la parte europea de la IED japonesa pasó del once al veintiuno por ciento. A modo de comparación, en 1989, Estados Unidos recibió el cuarenta y ocho por ciento de la IED japonesa y Asia Oriental sólo el doce por ciento (HOOK, G. D., GILSON, J., HUGHES, C. W. y DOBSON, H. (2012), *Japan's International Relations: Politics, economics and security*, Sheffield Centre for Japanese Studies/Routledge Series, p. 277).

<sup>231</sup> El 22 de septiembre de 1985, las cinco naciones más industrializadas acordaron un programa conjunto para devaluar el dólar. A esta reunión celebrada en el Hotel Plaza de Nueva York se le llamó “Acuerdo Plaza” y a ella asistieron los ministros de economía y gobernadores de los bancos centrales del Grupo de los Cinco (G-5: Francia, Japón, Alemania, el Reino Unido y Estados Unidos). Entre todos acordaron depreciar el dólar estadounidense en relación con el yen japonés y el marco alemán interviniendo en los mercados de divisas. Reduciéndose, de esta manera, el problema del déficit comercial de EE. UU. (ITO, T. (2015). "The Plaza Agreement and Japan: Reflection on the 30th year Anniversary.", *James A. Baker III Institute for Public Policy of Rice University*: <http://www.bakerinstitute.org/research/plaza-agreement-and-japan-reflection-30th-year-anniversary/>).

Japón. En este período fue cuando se obtuvieron auténticos resultados en las negociaciones comerciales Japón-Europa. Si bien no tan ambiciosos como hubiese sido deseable, sí que se dieron primeros pasos para avanzar en una solución a las fricciones que por aquel entonces existían entre ambas potencias. Las partes llegaron a acuerdos en cuestiones tan relevantes como el establecimiento de restricciones cuantitativas y verificables a la exportación, así como en relación con el establecimiento de precios mínimos de exportación obligatorios. De alguna manera Japón se topó, en nuestra opinión, con la realidad, y es que resulta altamente complicado mantener ciertas doctrinas comerciales cuando se está jugando en un tablero mundial, del cual se necesita formar parte, por ser, además, altamente beneficioso.

En la segunda parte de la década de los 80 Japón llevó a cabo reformas legales y, de alguna forma, cambió de rumbo en su política comercial, fruto de la insistencia tanto europea como estadounidense<sup>232</sup>. Por ejemplo, en materia de impuestos especiales aplicados a bebidas alcohólicas: En Japón existía una Ley de Impuestos sobre Licores que fue reformada en 1989 tras una disputa en el marco del Acuerdo del GATT, iniciada por la Comunidad Económica Europea, que se manifestaba en contra de los efectos altamente discriminatorios de ese impuesto para los productos europeos. Estas reformas redujeron la incidencia de los impuestos, especialmente en bebidas alcohólicas de alta calidad (como el whisky o el brandy), en relación con el alcohol nacional<sup>233</sup>.

Durante esta época denominada de “economía de burbuja” en Japón, Estados Unidos apostó por una política comercial agresiva (a través de políticas como la

---

<sup>232</sup> VANOVERBEKE, D. (2013), “The dynamics in the EU–Japan relationship”, en VANOVERBEKE, D., WALDENBERGER, F. y KECK, J. (Eds.), *EU-Japan Relations, 1970-2012: From Confrontation to Global Partnership*, Routledge, pp. 331-332.

<sup>233</sup> Se preveía una importante expansión del mercado de licores de estilo occidental y, dentro de ese volumen, una mayor cuota de mercado para las importaciones europeas, dada su prominencia mundial. La reforma dentro de Japón sobre la cuestión del impuesto sobre los licores sólo fue efectiva gracias a la presión extranjera. La presión extranjera (*gaiatsu*) era en muchas ocasiones la única forma posible de obtener cambios en la política, dada la débil oposición a los conservadores en el poder en aquella época. Las empresas extranjeras y los consejos comerciales representaban legítimos intereses. Por su parte, el conflicto en relación a los impuestos sobre el licor no se resolvería por completo hasta la década siguiente, en el marco de la OMC. (Vid.: SCHOPPA, L.J. (1993), “Two-level Games and Bargaining Outcomes: Why Gaiatsu Succeeds in Japan in Some Cases but Not Others”, *International Organization* 47, pp. 353-386).

denominada “Reaganomics”<sup>234</sup> o la “Sección 301”<sup>235</sup>), recurriendo a medidas proteccionistas y de represalia. Sin embargo, la Comisión Europea trataba de controlar las tensiones comerciales, todavía evidentes, con una política comercial en la que se vislumbraba la influencia de países como Reino Unido, que consideraba que ser objetivo de las inversiones manufactureras y tecnológicas japonesas era mucho más beneficioso que participar en una guerra comercial. Pero, al mismo tiempo, todos los Estados apoyaban a la Comisión en las nuevas disputas que se llevaron a cabo en el marco del GATT (esencialmente por impuestos sobre bebidas alcohólicas o sobre automóviles), así como en otros problemas menores de fricción comercial, si bien no por ello más fáciles de solucionar, pues chocaban frontalmente con intereses nacionales de especial relevancia. Podemos mencionar, a este respecto, el Fondo de Gestión Portuaria de Japón (JHMF), creado por la Asociación de Transporte Portuario de Japón (JHTA), que exigía costes adicionales por los servicios de estiba ya restringidos en los puertos de Japón (denominado sistema de notificación previa). El JHMF dejó de funcionar en 1992 y se eliminaron las tasas adicionales. En 1997 se reformó el sistema de notificación previa. Por otro lado, los europeos deseaban el cese de la contratación pública discriminatoria por parte de Japón, es decir, acceder de manera justa al mercado público japonés, especialmente al de la construcción, un mercado altamente lucrativo, así como amplio<sup>236</sup>. Poco se consiguió en este ámbito en aquel momento, pero nos parece reseñable mencionar esta cuestión por cuanto el actual Acuerdo de Asociación Económica incluye el ámbito de la contratación pública, por lo que se sembró una semilla que, finalmente, y con el paso de varias décadas, ha dado sus frutos.

---

<sup>234</sup> “Reaganomics” es el término popular referido a las políticas económicas de Ronald Reagan, el 40º presidente de Estados Unidos (1981-1989). Exigían una significativa reducción de impuestos, una disminución del gasto social, un aumento del gasto militar y la desregulación de los mercados nacionales. Estas políticas económicas se introdujeron como respuesta a un prolongado periodo de estanflación económica que comenzó bajo el mandato del presidente Gerald Ford en 1976 (Vid.: KOMLOS, J. (2019), “Reaganomics: una línea divisoria”. *Tiempo & economía*, 6(1), pp. 47-76).

<sup>235</sup> La denominada Sección 301 de la Ley de Comercio de 1974 de Estados Unidos autoriza al Presidente de Estados Unidos a tomar medidas, incluidas las arancelarias y las no arancelarias, para obtener la eliminación de cualquier acto, política o práctica de un gobierno extranjero que viole un acuerdo comercial internacional o sea injustificado, irrazonable o discriminatorio, y que grave o restrinja el comercio de Estados Unidos. El procedimiento se inicia por el Representante Comercial de los Estados Unidos o mediante una petición presentada por una empresa o un grupo industrial (GRIER, J.H. (1992), “The Use of Section 301 to Open Japanese Markets to Foreign Firms”, *17 N.C. J. Int'l L. & Com. Reg. 1*; MASTANDUNO, M. (1992), “Setting Market Access Priorities: The Use of Super 301 in US Trade with Japan”, *The World Economy 15(6)*, pp. 729-754).

<sup>236</sup> TRIONFETTI, F. (2000), “Discriminatory Public Procurement and International Trade”, *The World Economy 23(1)*, pp. 57-76.

Así mismo, a finales de los años 80, el Mercado Único Europeo comenzaba a vislumbrarse. Para algunos observadores, era el momento de forjar una "nueva asociación"<sup>237</sup>, aumentando la presión para alcanzar verdaderos acuerdos comerciales. Por la parte europea, la principal preocupación en estos últimos años, al menos desde el punto de vista empresarial, era abordar la cuestión de las numerosas barreras no arancelarias del comercio japonés.

A lo largo de estas décadas, los retos y las transformaciones mundiales, especialmente en torno al papel de Estados Unidos y el fin de la Guerra Fría, se combinaron con una creciente presencia internacional de Japón y una mayor consolidación del proyecto europeo, especialmente a raíz del Tratado de Maastricht de 1992. Todo ello fue el caldo de cultivo perfecto para que, en 1991, Japón y sus socios europeos trataran de ver más allá de sus diferencias, comprobasen que existían vínculos entre ellos y creasen un marco formalizado de estructuras de diálogo sobre el que sentar las bases de las actuales relaciones bilaterales que han dado como fruto los Acuerdos objeto de estudio central en esta tesis.

---

<sup>237</sup> SHINYO, T. (2002), "Why Japan cooperates with the EU", *Gaiko Forum July*, pp.52-59; TANAKA, T. (1996), "Japan-EU: Birth of a New Partnership" en NAKANISHI, T., TANAKA, T., NAKAI, Y. y KANEKO, Y. (Eds.). *Why Link Hands with Europe*, Tokyo: Mita Shuppankai, pp. 27-63; TANAKA, T. (2000), "The Development of Japan-EU Relations in the 1990s: Expectations and Apprehensions", *Hogaku Kenkyu (Journal of Law)* 73(1), pp. 1-28.



### III. LA DECLARACIÓN CONJUNTA DE 1991 COMO BASE PARA UNA COOPERACIÓN BILATERAL

Los esfuerzos de Europa y Japón para intensificar sus vínculos económicos, políticos y de seguridad después del fin de la Guerra Fría comenzaron a dar frutos en julio de 1991, en la primera reunión cumbre entre Japón y las Comunidades Europeas en Países Bajos, cuando adoptaron la Declaración de La Haya<sup>238</sup>, que codificó el fortalecimiento de las relaciones y sentó las bases para una auténtica cooperación bilateral que definiría el carácter de sus contactos durante los años venideros. Además, se formaliza una etapa de reuniones anuales entre los líderes de ambos actores, estableciendo de este modo un diálogo constante que culminará con el Plan de Acción de 2001, una década más tarde, como veremos más adelante. Esta Declaración recogió el compromiso de ambas partes por construir una nueva relación más cooperativa, más allá de las cuestiones económicas y los conflictos comerciales.

A medida que la CEE se convertía en un actor de la política exterior con más “peso”, debido al desarrollo y la solvencia que estaban demostrando, sobradamente, sus recientes estructuras iniciales, Japón entendió que debía “equilibrar” sus relaciones exteriores, tratando de no ser monopolizadas por Estados Unidos quien, comenzaba a ser visto con cierto recelo por el pueblo japonés.

En enero de 1990, el Primer Ministro japonés, Toshiki Kaifu, visitó el Muro de Berlín tras su caída y se reunió con el entonces presidente de la Comisión, Jacques Delors. El dirigente japonés mostró su apoyo a esta “nueva Europa” y especialmente al proyecto europeo, apostando por el avance de la agenda hacia la Declaración de La Haya de 1991. Los japoneses querían un documento que se centrara en las posibles sinergias políticas entre ambas partes. Si bien las negociaciones (fundamentalmente entre la Comisión y Hisashi Owada como representante japonés)<sup>239</sup> de esta Declaración no fueron totalmente

---

<sup>238</sup> *Joint Declaration on Relations between the European Community and its member States and Japan in the Hague* (Disponible texto original en: <https://eeas.europa.eu/archives/delegations/japan/wp-content/uploads/summit1991-eng.pdf> ).

<sup>239</sup> En Japón, el actor que negoció la Declaración Conjunta entre Japón y la Comunidad Europea de 1991 fue el Ministerio de Asuntos Exteriores. Éste trató de mantener la Declaración de La Haya aislada de cuestiones comerciales (sólo se hace referencia a asuntos en los que cooperar, pero no había medidas concretas), en las que habría tenido que ceder influencia al Ministerio de Comercio Internacional e Industria y al Ministerio de Finanzas. En la parte europea, los actores eran la Comisión, con competencias y poderes

pacíficas, dada la tensión entre las partes debido al desequilibrio comercial todavía latente, los representantes de la Comisión trataron de conseguir, por parte de los delegados japoneses, un compromiso que corrigiese esta desigualdad en la balanza comercial bilateral, principal preocupación europea. Por su parte, desde Tokio no se facilitaron las negociaciones, pues el lado japonés estaba interesado en poner esencialmente sobre la mesa cuestiones de carácter político, y el resultado fue un texto en el que se definían unos principios básicos para la construcción de las relaciones políticas y culturales, pero se observaba que seguía siendo necesario un acceso equitativo de ambos socios a los mercados respectivos, así como la exigencia de que todos los obstáculos que dificultaban la expansión comercial y las inversiones, desapareciesen.

Aunque la Declaración incluía cuestiones económicas y políticas, no había un compromiso igual para ambas partes, si bien la Declaración demostró la creciente voluntad de Japón de tratar con Europa y garantizó que gran parte de las negociaciones sectoriales en curso fueran llevadas a cabo por la Comisión en nombre de los Estados miembros. Esta Declaración parecía arrojar un rayo de esperanza a la cooperación Europa-Japón, que observaron que compartían un conjunto bastante similar de principios y valores como la democracia, el Estado de Derecho y la promoción de los derechos humanos, que, de hecho, el propio texto confirmaba en su Preámbulo (se subrayan los valores compartidos de la relación, basados en un *apego común a la libertad, la democracia, el Estado de Derecho y los derechos humanos*, tal y como indica textualmente el preámbulo de la Declaración<sup>240</sup>). En el ámbito político, Europa y Japón se centraron seguidamente en el apoyo y el fomento de estos valores en las instituciones

---

limitados en materia de política exterior, y el Gobierno de los Estados miembros. (Vid.: SÖDERBERG, M., BERKOFISKY, A., HUGHES, C.W. y MIDFORD, P. (2019), "Introduction", en BERKOFISKY, A., HUGHES, C.W., MIDFORD, P. y SÖDERBERG, M. (Eds.), *The EU-Japan Partnership in the shadow of China: The Crisis of Liberalism*, Routledge, p. 6).

<sup>240</sup> *The European Community and its member states on the one part and Japan on the other part, conscious of their common attachment to freedom, democracy, the rule of law and human rights; affirming their common attachment to market principles, the promotion of free trade and the development of a prosperous and sound world economy; recalling their increasingly close ties and acknowledging growing worldwide interdependence and, consequently, the need for heightened international cooperation; affirming their common interest in security, peace and the stability of the world; aware of the importance of their deepening dialogue in order to make a joint contribution towards safeguarding peace in the world, setting up a just and stable international order in accordance with the principle and purposes of the United Nations Charter and taking up the global challenges that the international community has to face; mindful of the accelerated process whereby the European Community is acquiring its own identity in the economic and monetary sphere, in foreign policy and in the field of security; have decided to intensify their dialogue and strengthen their cooperation and partnership in order that the challenges of the future may be met* (Preámbulo de la Declaración de La Haya; disponible en: <https://eeas.europa.eu/archives/delegations/japan/wp-content/uploads/summit1991-eng.pdf>).

internacionales, especialmente en las Naciones Unidas, y en la coordinación y la cooperación en áreas de interés para la seguridad mutua, como la no proliferación de armas nucleares, especialmente importante para Japón.

Además, se hace referencia al compromiso de ambas regiones con los principios del mercado, el fomento del libre comercio y el desarrollo de una economía mundial próspera y sólida. Teniendo en cuenta que las décadas que precedieron a este acontecimiento estuvieron llenas de acusaciones sobre prácticas comerciales antiliberales y proteccionistas de Japón, esta declaración se produjo no tanto como resultado de los valores compartidos, sino más bien como resultado de promesas con respecto a las estrategias comerciales impugnadas en sucesivas ocasiones por la parte europea. Aunque en la Declaración Conjunta se establecen muchas áreas de cooperación, hay dos que, para Vanoverbeke y Van der Vorst<sup>241</sup> merecen especial atención:

Perseguir una cooperación entre ambas partes encaminada al desarrollo sólido de la economía y el comercio mundial para reforzar un sistema comercial multilateral abierto. De esta manera se rechaza el proteccionismo y las medidas unilaterales, aplicando los principios del GATT y la OCDE en materia de comercio e inversión. Este punto nos parece especialmente relevante teniendo en cuenta los acontecimientos que propiciaron unas rápidas negociaciones del Acuerdo de Asociación Económica entre Japón y la Unión Europea (entre ellos, las políticas proteccionistas de Estados Unidos) y la apuesta actual de ambos socios por el libre comercio a través de su activa membresía en las organizaciones internacionales comerciales y también a través de los tratados de libre comercio firmados en estos últimos años.

En segundo lugar, perseguir el propósito de lograr un acceso equitativo a los respectivos mercados y eliminar los obstáculos de todo tipo que impidan la expansión comercial de las partes y la inversión. Obviamente este punto tiene relación directa con las fricciones de las décadas anteriores y, en nuestra opinión, si bien no tiene fuerza vinculante para los socios, sí que es un pequeño comienzo para dialogar en este ámbito y sentar las bases del actual Acuerdo Económico.

---

<sup>241</sup> VANOVERBEKE, D. y VAN DER VORST, C. (2021), “The dynamics in the EU–Japan relationship and divergent discourses on economic governance”, en OGAWA, E., RAUBE, K., VANOVERBEKE, D., WOUTERS, J. y VAN DER VORST, C. (Eds.), *Japan, the European Union and Global Governance*, Leuven Global Governance, p. 67.

Parecía que podía ser el inicio de una década de verdadera cooperación “euro-japonesa”, pero, realmente, sólo se trataba de un marco relacional o diplomático, una “Declaración de buenas intenciones”. En definitiva, y tal y como bien afirma Gascón<sup>242</sup>, en esta Declaración se subrayan los principios y valores compartidos, identificando áreas para una futura cooperación y se creaba un marco para el diálogo y las consultas institucionalizadas entre ambos socios. También se formalizaron, como hemos indicado previamente, las reuniones anuales entre la Comisión y el Gobierno japonés a nivel ministerial y las consultas semestrales entre los ministros de Relaciones Exteriores de la Comunidad, el miembro de la Comisión responsables de Relaciones Exteriores y el Ministro de Relaciones Exteriores de Japón. Se elevaron, de este modo, las relaciones al máximo nivel, reforzándolas y comprometiéndose a celebrar consultas anuales entre el presidente del Consejo, el presidente de la Comisión y el primer ministro japonés. La Declaración, como analiza la misma autora, no sólo supuso que las cuestiones económicas y comerciales ya no eran las únicas en torno a las que giraban las relaciones, sino que se cambió, esencialmente, la forma en que se trataban las diversas cuestiones, pasando de la confrontación y la negociación al diálogo y la conversación, postura con la que coincidimos.

A la Declaración de La Haya le siguieron rápidamente las conclusiones del Consejo Europeo de 1992, en las que se acogía con satisfacción la intensidad del diálogo entre la CEE y Japón, y se reconocía la relevancia política de la Declaración Conjunta, como primera piedra en la construcción de las relaciones entre las dos potencias.

La Declaración de La Haya proporcionó la estructura para todas las iniciativas bilaterales que sostendrían la relación en un futuro entre Japón y la CEE, y, sin duda, sentó las bases más primigenias de los Acuerdos de Asociación Estratégica y Económica actuales, que se firmarían 27 años después, pues fue el primer hito en los acontecimientos que condujeron a la firma de ambos tratados. Si, como hemos visto, las relaciones entre Japón y la CEE desde los años sesenta hasta los ochenta se caracterizaron predominantemente por la tensión económica<sup>243</sup>, a finales de los años ochenta comenzó

---

<sup>242</sup> GASCÓN, A. (2019), “Las relaciones entre Japón y la Unión Europea: Pasos hacia una auténtica relación estratégica”, en TIRADO, C. y BARBERÁN, F. (Coords.), *Derecho y relaciones internacionales en Japón desde el Tratado de Amistad, Comercio y Navegación de 1868*, Colección Federico Torralba de Estudios de Asia Oriental, Prensas de la Universidad de Zaragoza, pp. 211-243.

<sup>243</sup> DE PRADO, C. (2017), “Towards a Substantial EU-Japan Partnership”, *European Foreign Affairs Review* 22(4), pp. 435-454.

a surgir un interés en el ámbito político, además del económico<sup>244</sup>, interés que iría definiendo la evolución en las relaciones. Gilson<sup>245</sup> razona que es necesario abordar los recientes tratados, tanto el económico como el estratégico, en el contexto de este documento (Declaración de La Haya), así como de su predecesor (el Plan de Acción de 2001 que veremos a continuación), y es necesario tener en cuenta que las disputas comerciales han marcado la relación entre los socios, implicando que el Acuerdo Económico parece maximizar más los intereses económicos propios que crear un espacio mutuo de oportunidades para ambos, basado en normas y valores compartidos, pero este análisis se verá con mayor profundidad en los capítulos sucesivos.

La realidad es que la Declaración de La Haya no tenía una relevancia jurídica destacable ni un verdadero valor en estos términos, pero sí que supuso un auténtico “salto” en las relaciones bilaterales, pues fue la manera de poner sobre la mesa que el diálogo CEE-Japón había comenzado, las relaciones habían dado un paso hacia delante y se observó que existía un verdadero deseo e interés en avanzar y desarrollar una auténtica relación estratégica<sup>246</sup>. Desde una perspectiva europea, la Declaración codificó los acuerdos preexistentes y, junto con los informes que las instituciones europeas publicaron seguidamente en referencia a Japón, se demostró el mayor reconocimiento europeo del papel global de Japón. Hacemos referencia a informes como *Hacia una nueva estrategia para Asia*, de la Comisión (1994)<sup>247</sup> y *Europa y Japón: los próximos pasos*, del Consejo (1995)<sup>248</sup>. En el primero ya se hacía una declaración de intenciones respecto al contexto cambiante en las relaciones internacionales y el desarrollo de nuevos enfoques en la política exterior y la política de seguridad, donde los vínculos con Estados Unidos iban a

---

<sup>244</sup> HOSOYA, Y. (2012), “The Evolution of the EU-Japan Relationship: Towards a ‘Normative Partnership’?”, *Japan Forum* 24(3), pp. 317-337.

<sup>245</sup> GILSON, J. (2016), “The Strategic Partnership Agreement between the EU and Japan: the pitfalls of path dependency?”, *Journal of European Integration* 38(7), pp. 791–806.

<sup>246</sup> Vid.: PACHECO PARDO, R. (2009), “The Political Weakness of the EU in East Asia: A Constructive Approach”, *Asia-Europe Journal* 7 (2), p.274; TAKANAYAGI, S. (1998) (Ed.), *European Unification and Japan-Europe Relations*, Chuo University Press.

<sup>247</sup> *Towards a new Asia strategy*. Communication from the Commission to the Council. COM (94) 314 final, 13 July 1994. Documento disponible en: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:51994DC0314&from=EN>

<sup>248</sup> *Europe and Japan: the next steps*. Communication from the Commission to the Council. COM (95) 73 final, 8 March 1995. Documento disponible en: <https://op.europa.eu/mt/publication-detail/-/publication/98510f0a-0751-4142-890a-e75affc94f87/language-en>

continuar siendo importantes, pero no iban a suponer una absoluta dependencia (o, al menos, no era deseable).

Además, la CEE adoptó iniciativas económicas y programas para animar a las empresas europeas a adentrarse en el mercado nipón (“Programa Gateway”). Además, desde 1993 había un diálogo permanente entre representantes del Ministerio de Economía, Comercio e Industria y la Comisión, así como un "Diálogo sobre la Reforma de la Reglamentación" desde 1995 para reducir los reglamentos que obstaculizaban el comercio. En 1999 ambos socios crearon una Mesa Redonda Empresarial conjunta para fomentar el intercambio de opiniones entre altos ejecutivos de Europa y Japón, y en 1997 se creó el “Programa Vulcanus”<sup>249</sup>, para facilitar las prácticas industriales en Japón de los estudiantes europeos. Iniciativas que trataban de acercar más a las dos potencias. Las empresas japonesas también mantuvieron oficinas en Bruselas, para estar al tanto de los cambios regionales, pero no ocurrió nada más hasta el lanzamiento del euro, cuando muchas pasaron a fabricar totalmente en Europa, además de realizar cambios en sus procesos de fusiones y adquisiciones.

A mediados de la década de los noventa también se preparó la cumbre inaugural de la Reunión Asia-Europa (ASEM), en la que la Comunidad Europea se comprometió con los tres Estados de la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN) (Japón, Corea del Sur y China), en una agenda que trataba de cubrir una amplia gama de temas<sup>250</sup>.

En el panorama internacional comenzaron a aparecer los conceptos de “globalización” y “regionalismo”. En la década de los 90, ambas potencias vieron la

---

<sup>249</sup> El “Programa Vulcanus” se inició en el año 1997, facilitando prácticas industriales a estudiantes europeos. Consiste en un seminario de una semana sobre Japón, un curso intensivo de lengua japonesa de cuatro meses de duración y un período de prácticas de ocho meses en una empresa japonesa. Los objetivos son el estudio de las tecnologías empleadas por las principales empresas japonesas, aprender japonés y comprender su cultura, así como propiciar la interacción futura con empresas y personas japonesas en el marco de la carrera profesional de los estudiantes europeos participantes. El programa se financia por el Centro de Cooperación Industrial UE-Japón y la empresa japonesa de acogida (<https://www.eu-japan.eu/events/vulcanus-japan>).

<sup>250</sup> La I Cumbre de la Reunión Asia-Europa (ASEM) se celebró los días 1 y 2 de marzo de 1996 en Bangkok (Tailandia). Entre los participantes se encontraban representantes de los entonces quince Estados miembros de la UE, los entonces siete miembros de la ASEAN (Asociación de Naciones del Sudeste Asiático), más China, Japón, Corea y la Comisión Europea. El tema de la Cumbre fue "Nueva asociación global Asia-Europa para un mayor crecimiento". El objetivo de la Cumbre era reforzar las relaciones entre los países asiáticos y europeos, así como promover la paz, la estabilidad mundial y la prosperidad de las regiones. La cumbre de Bangkok acordó que los ámbitos de cooperación incluirían el diálogo político, la cooperación económica y la cooperación en otros campos, como la ciencia y la tecnología, el desarrollo de los recursos humanos, la cooperación al desarrollo, el medio ambiente y los intercambios culturales y educativos (Vid.: GAENS, B. (2008) (Ed.), *Europe-Asia Interregional Relations: A decade of ASEM*, Ashgate Publishing Limited).

necesidad (pero también la oportunidad) de ser más proactivos entre sí, especialmente en materia de seguridad. Como establece Berkofsky<sup>251</sup>, Japón pasó a ser un “socio de cooperación” en el año 1998 tras convertirse en miembro de la OSCE (Organización para la Seguridad y la Cooperación en Europa) en 1994 y participar en la reconstrucción de los Balcanes a través, además, de ingresar en el Consejo de Europa en 1996 como observador.

Como razona Gascón<sup>252</sup>, esta Declaración Conjunta ha sido criticada por no haberse visto traducida en resultados tangibles y concretos. Pero, como bien apunta, así como autores centrados en el análisis político a largo plazo de las relaciones (Mykal<sup>253</sup>), fue un hito por cuanto organizó las reuniones de la Comisión y Japón de manera sistemática e institucionalidad; legitimó la introducción de temas en la agenda CE-Japón que no eran comerciales ni económicos; propició la base para la cooperación mutua; reflejó la visión de ambas partes en materia de seguridad y, para nosotros quizá lo más destacable, dejó claro que el marco de actuación sobrepasaba las propias regiones de los socios, es decir, que ambos deseaban cooperar más allá de su zona geográfica; Europa en la región de Asia-Pacífico y Japón en Europa Occidental. Lo que parecía claro es que los cimientos se habían establecido, pero ahora se debía construir el resto de las relaciones, preferiblemente bajo una hoja de ruta con acciones concretas.

Para autores como Hosoya<sup>254</sup>, que también destaca la relevancia de esta Declaración a pesar de la falta de contenido vinculante, fue en este periodo cuando la “esencia” de la cooperación, predominante en la Declaración de La Haya, comenzó a germinar en la relación Europa-Japón y, desde luego, sentó la base de los valores fundamentales de las relaciones Japón-Europa que aún hoy conservamos, permitiendo desarrollar unos lazos que han desembocado en una verdadera asociación normativa entre Europa y Japón.

---

<sup>251</sup> BERKOFSKY, A. (2012), “EU-Japan Relations from 2001 to Today: Achievements, Failures and Prospects”, *Japan Forum* 24(3), pp. 265-288.

<sup>252</sup> GASCÓN, A. (2019), “Las relaciones entre Japón y la Unión Europea: Pasos hacia una auténtica relación estratégica”, en TIRADO, C. y BARBERÁN, F. (Coords.), *Derecho y relaciones internacionales en Japón desde el Tratado de Amistad, Comercio y Navegación de 1868*, Colección Federico Torralba de Estudios de Asia Oriental, Prensas de la Universidad de Zaragoza, p. 219.

<sup>253</sup> MYKAL, O. (2011), *The EU-Japan Security Dialogue: Invisible but Comprehensive*, Amsterdam University Press.

<sup>254</sup> HOSOYA, Y. (2012), “The Evolution of the EU-Japan Relationship: Towards a ‘Normative Partnership’?”, *Japan Forum* 24(3), p. 317.

Sin duda, los años 90 supusieron la base de una lenta construcción, pero, como hemos afirmado anteriormente, se establecieron los cimientos, que, a nuestro parecer, no eran tan fáciles de establecer como puede parecer, teniendo en cuenta las fricciones y tensiones vividas en las anteriores décadas, el distanciamiento geográfico y cultural y los retos a los que se estaban enfrentando ambas potencias en aquellos momentos. Fue el comienzo de un verdadero diálogo, de la cooperación (que, si bien en un primer momento era de perfil bajo<sup>255</sup> y discreta, progresivamente fue aumentando) y, sin duda, se fomentó un mayor interés mutuo.

La base, aunque de características muy generales, y el desarrollo de las relaciones, aunque lento, eran absolutamente necesarios para conseguir los resultados que hoy podemos observar en el ámbito de la cooperación euro-japonesa. Además, supusieron el absoluto reconocimiento mutuo, como potencias iguales que se respetaban y querían comenzar a verse como socios activos, a nivel internacional. Fue un pequeño pero imprescindible primer paso para finalizar con la actual codificación de las relaciones en relevantes tratados internacionales que abordaremos más adelante, y, por supuesto, la firma tanto del Acuerdo de Asociación Estratégica, como del Acuerdo de Asociación Económica, colofón de todo el camino recorrido por Japón y su socio europeo.

Por otro lado, también nos parece necesario señalar que el amplio abanico de temas ofrecía numerosas oportunidades para que los socios estrechasen relaciones, se consiguieron escasos logros, pues no era tarea sencilla desviar esfuerzos, por parte de ambos, a todo el conglomerado de áreas que se identificaron para una posible cooperación. De hecho, en el año 1995, sólo se habían logrado avances sustanciales en la cooperación UE-Japón en tres áreas de las incluidas en la Declaración: la cooperación industrial la cooperación científica y tecnológica y la cooperación en el ámbito cultural<sup>256</sup>. Por un lado, la UE estaba menos interesada en la cooperación en estas áreas (así como en otras muchas de la Declaración) que en tratar de mejorar la relación comercial, aunque ya había cambiado su enfoque respecto a Japón en este ámbito. En vez de exigir al país asiático la apertura de su mercado mientras aplicaba medidas agresivas para el

---

<sup>255</sup> TIRADO ROBLES, C. (2020), “El Acuerdo Unión Europea-Japón”, en BLANC ALTERMIR, A. (Dir.), *La Unión Europea, promotora del libre comercio: Análisis e impacto de los principales Acuerdos Comerciales*, Thomson Reuters Aranzadi, p. 52.

<sup>256</sup> KECK, J. (2013), “1990–1995: The Politics of Cooperation”, en VANOVERBEKE, D., WALDENBERGER, F. y KECK, J. (Eds.), *EU-Japan Relations, 1970-2012: From Confrontation to Global Partnership*, Routledge, pp. 111-130.



reequilibrio comercial, optó por abordar el comercio de forma no conflictiva<sup>257</sup>. Por su parte, Japón experimentaba una enorme recesión económica tras el estallido de la burbuja económica en 1992, a la que siguieron varias recesiones graves que afectarían al país durante toda la década (una de ellas revistió tal gravedad que llevó a cinco trimestres consecutivos de crecimiento negativo, hasta diciembre de 1998). En este contexto, no es tampoco extraño que la atención de Japón durante estos años estuviese centrada en solventar sus problemas internos y reactivar su economía.

---

<sup>257</sup> VANOVERBEKE, D. (2013), “The dynamics in the EU–Japan relationship”, en VANOVERBEKE, D., WALDENBERGER, F. y KECK, J. (Eds.), *EU-Japan Relations, 1970-2012: From Confrontation to Global Partnership*, Routledge, pp. 329-337.

#### IV. EL PLAN DE ACCIÓN DE 2001 Y LOS ACUERDOS POSTERIORES: UN LENTO CAMINO HACIA UNA VERDADERA ALIANZA

Con la Declaración de La Haya, las relaciones entre la Unión Europea y Japón comenzaron un diálogo político regular en el que se trataban numerosas materias de interés común para ambas potencias. Paralelamente, con la llegada del siglo XXI, los socios comenzaron a experimentar cambios significativos. La integración europea ya estaba absolutamente consolidada en forma de Unión Europea, había avanzado a pasos agigantados en la unión económica y monetaria, además de ir incrementándose el número de Estados miembros<sup>258</sup>. De este modo, Japón veía a la Unión como un interlocutor más fuerte y un claro y necesario socio. La comunicación era cada vez más fluida entre las partes, y había un objetivo claro: el refuerzo y la intensificación de sus contactos.

Por su parte, en Asia, se habían establecido diálogos regionales, como el *ASEAN Regional Forum* (ARF), el Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC) y la Asociación de las Naciones del Sudeste Asiático más China, Japón y Corea (ASEAN+3). El equilibrio de poder en la zona estaba cambiando, pues China comenzaba a resurgir<sup>259</sup>.

---

<sup>258</sup> Especialmente destacable es, durante esta década 2000-2010, la gran ampliación de 2004, la mayor adhesión llevada a cabo por la UE, en la que Chipre, República Checa, Estonia, Hungría, Letonia, Lituania, Malta, Polonia, Eslovaquia y Eslovenia entraron a formar parte de la Unión Europea. El Consejo Europeo de diciembre de 1997 había lanzado esta considerable ampliación con la intención de volver a unir el continente europeo tras la caída del Muro de Berlín y de la Unión Soviética. Bulgaria y Rumanía quedaron fuera de esta gran ampliación, su turno de adhesión llegaría en 2007, pues aún debían llevar a cabo una serie de reformas nacionales que les permitiesen ingresar en la Unión (cuestiones como la reforma judicial, la lucha contra la corrupción y la delincuencia organizada eran de especial trascendencia). (Vid.: RODRÍGUEZ DÍAZ, B. (2012), “La ampliación de la Unión Europea de 2004-2007”, en RAYÓN BALLESTEROS, M.C. y WOJCIECHOWSKI, G. (Coords.), *La ampliación de la Unión Europea de 2004-2007: pasado, presente y futuro*, Azertia Abogados, pp. 13-26; OANTA, G.A. (2008), “Rumanía y Bulgaria en la Unión Europea: de la adhesión a la integración”, *Revista de Derecho Comunitario Europeo* núm.29, pp. 91-132).

<sup>259</sup> No debemos dejar de hacer mención al resurgir de China como potencia, pues ha tenido claras influencias en la evolución de las relaciones entre la Unión Europea y Japón. Mientras que durante los años de la Guerra Fría el gigante asiático no se había posicionado como un actor central y relevante en el escenario mundial, a partir de los años 70 la situación cambia. China estuvo aislada del mundo Occidental debido, fundamentalmente, a la política de no reconocimiento por parte de Estados Unidos, en la que se incluía la ausencia de relaciones económicas. Por ello, China no afectó prácticamente hasta entonces a la Unión Europea (países como Reino Unido, Francia, Noruega, Suecia o Alemania Occidental no siguieron la política de no reconocimiento, pero mantenían relaciones muy limitadas con China) e, incluso, a Japón (Japón sí que seguía esta política de no reconocimiento, aunque tenía cierta relación comercial con la China comunista). Durante la Revolución Cultural China, el país se autoaisló, y no fue hasta la llegada de Nixon a la Casa Blanca, en los años 70, cuando el papel internacional del gigante, adquirieron verdadera relevancia. Las relaciones diplomáticas chinas se normalizaron no solo con Estados Unidos, sino también

En cuanto a la Unión Europea y Japón, continuaban con el diálogo interregional y la cooperación en foros globales como Naciones Unidas. Además, también destacó durante esta etapa la cooperación de ambos en materia de seguridad, especialmente con operaciones de apoyo a la paz y reconstrucción tras conflictos armados<sup>260</sup>.

---

con Japón. No obstante, por aquel entonces, China era económicamente débil, contando con el 25% de la población mundial y únicamente el 2% del PIB. Las reformas de mercado de Deng Xiaoping, así como la apertura al comercio y a la inversión mundial, transformaron el país a finales de los 70, lo cual supuso el indudable ascenso del dragón chino como potencia regional y mundial en las décadas venideras. Autores como Segal afirman que China no se tuvo en consideración por parte de Occidente en los años anteriores a 1999, pero, a principios de los 2000 la Unión Europea (y también Japón) comenzaron a observar su creciente relevancia en el panorama internacional (SEGAL, G. (1999), “Does China Matter?”, *Foreign Affairs*, September/October, disponible en: <https://www.foreignaffairs.com/articles/asia/1999-09-01/does-china-matter>). Fue admitida en el año 2001 en la OMC, pasó a ser socio estratégico de la UE en 2004 (Japón y la UE pasaron a considerarse socios estratégicos en 2003) y comenzó a ser un tema relevante en las relaciones UE-Japón. En el año 2010, China superó a Japón, convirtiéndose en la segunda economía mundial. Este innegable ascenso suponía un desafío para el orden internacional liberal (fundamentalmente, Estados Unidos, apoyado por la Unión Europea y por Japón), siendo China una superpotencia económica, pero de carácter no liberal y con un sistema político autoritario. También merece la pena destacar el llamado “Consenso de Pekín”, el modelo chino de desarrollo económico para los países denominados “en vías de desarrollo”. Este modelo promueve un desarrollo económico de corte autoritario alejado de los modelos de desarrollo occidentales y de los planteamientos de los organismos internacionales. Sus componentes clave son el capitalismo de Estado, el gradualismo, la apertura al exterior, el autoritarismo político y la capacidad de innovación y la flexibilidad. Este modelo se vio especialmente impulsado por la crisis financiera de 2008, mientras que el denominado “Consenso de Washington” quedó bastante desprestigiado tras el enorme bache económico sufrido por dicha crisis. Lo cierto es que el propio ascenso político chino desafió el dominio del orden liberal Occidental y del liberalismo (y aún hoy continúa haciéndolo). (Vid.: SÖDERBERG, M., BERKOFISKY, A., HUGHES, C.W. y MIDFORD, P. (2019), “Introduction: Now or Never?” en BERKOFISKY, A., HUGHES, C.W., MIDFORD, P. y SÖDERBERG, M. (Eds.), *The EU-Japan Partnership in the shadow of China: The crisis of liberalism*, Routledge, pp. 8-9;; FANJUL, E. (2009), “El Consenso de Pekín: ¿un nuevo modelo para los países en desarrollo?”, *Real Instituto Elcano ARI* 122/2009, disponible en: [http://www.realinstitutoelcano.org/wps/portal/rielcano\\_es/contenido?WCM\\_GLOBAL\\_CONTEXT=/elcano/es/zonas\\_es/cooperacion+y+desarrollo/ari122-2009](http://www.realinstitutoelcano.org/wps/portal/rielcano_es/contenido?WCM_GLOBAL_CONTEXT=/elcano/es/zonas_es/cooperacion+y+desarrollo/ari122-2009); DELAGE, F. (2007), “El nuevo contexto de la política exterior china”, *Real Instituto Elcano ARI* 93/2007, disponible en: <http://biblioteca.ribei.org/id/eprint/1212/1/ARI-93-2007-E.pdf>; DELAGE, F. (2003). “La política exterior china en la era de la globalización”, *Revista CIDOB D'Afers Internacionals*, (63), pp. 67-81).

<sup>260</sup> Como afirma Gascón, durante esta etapa Japón y la UE colaboraron en numerosos proyectos para mejorar la paz y la seguridad mundiales, compartiendo el mismo enfoque en la reconstrucción estatal tras conflictos como el de Afganistán, el de Camboya, así como los de varios países africanos. En el caso de Afganistán, cooperaron en materia de seguridad, reintegración y asistencia para el desarrollo, estableciendo un centro de capacitación policial, así como promocionaron la gestión fronteriza entre Tayikistán y Afganistán y la cooperación transfronteriza. También llevaron a cabo seminarios, sesiones de capacitación para el personal de las misiones de la paz de Naciones Unidas e, igualmente, apoyaron el desarrollo económico y social del pueblo palestino, contribuyendo Japón al proyecto PEGASUS de la Unión. La cooperación también era frecuente en materia de terrorismo, pues desde julio de 2002 se celebraban consultas periódicas entre ambos en las que cooperaban en la lucha antiterrorista (Vid.: GASCÓN, A. (2019), “Las relaciones entre Japón y la Unión Europea: Pasos hacia una auténtica relación estratégica”, en TIRADO, C. y BARBERÁN, F. (Coords.), *Derecho y relaciones internacionales en Japón desde el Tratado de Amistad, Comercio y Navegación de 1868*, Colección Federico Torralba de Estudios de Asia Oriental, Prensas de la Universidad de Zaragoza, p. 220; BACON, P. y HOLLAND, M. (2016), “The EU through the Eyes of Japan: Perceptions of the European Union as a Civilian Power”, en BACON, P., MAYER, H. y NAKAMURA, H. (Eds.), *The European Union and Japan: A New Chapter in Civilian Power Cooperation?*, Routledge, p.58).

En este contexto en el que ambos socios trataban de ampliar su influencia en la escena internacional, pero también sus relaciones bilaterales, la UE y Japón decidieron poner en marcha una iniciativa que verdaderamente diese un paso hacia delante en la cooperación euro-japonesa.

En la X Cumbre de 2001, ambas partes reafirmaron, tras las pautas definidas en la anterior Cumbre<sup>261</sup> y bajo la dirección del Primer Ministro belga Guy Verhofstadt (Presidente del Consejo Europeo), Javier Solana (Alto Representante para la Política Exterior y de Seguridad Común de la UE), Romano Prodi (presidente de la Comisión Europea) y el Primer Ministro japonés Junichiro Koizumi, que se habían realizado considerables progresos en el fortalecimiento de las relaciones bilaterales desde la adopción de la Declaración Conjunta de 1991, y, finalmente, aprobaron y publicaron un nuevo y completo Plan de Acción para la cooperación UE-Japón<sup>262</sup>, con el objeto de impulsar las relaciones Europa-Japón. De hecho, como ha recogido Berkofsky<sup>263</sup>, el propio exministro Yohei Kono se refirió, en este sentido, a la “asociación del milenio entre Bruselas y Tokio” y medios japoneses calificaron este Plan como “una nueva brisa en la cooperación entre Europa y Japón”<sup>264</sup>. En la Unión Europea, este Plan se enmarcaba

---

<sup>261</sup> En la 9ª Cumbre UE-Japón, celebrada en 2000, los dos socios decidieron elaborar un “Plan de Acción” como medio para profundizar en la relación bilateral. El resultado fue un documento publicado un año después, en la 10ª Cumbre UE-Japón celebrada en Bruselas el 8 de diciembre de 2010. La novena Cumbre UE-Japón se celebró en Tokio el 19 de julio de 2000, con la presencia del Primer Ministro japonés, Yoshiro Mori, el presidente del Consejo Europeo, Jacques Chirac, el Alto Representante para la Política Exterior y de Seguridad Común, Javier Solana, y Romano Prodi, presidente de la Comisión Europea. También estuvieron presentes los ministros japoneses de Asuntos Exteriores y de Comercio Internacional e Industria, el Secretario de Estado francés de Comercio Exterior y los Comisarios europeos de Relaciones Exteriores y de Comercio. Se reflejó, de este modo, toda la extensión de las crecientes competencias de la Unión Europea y el ambicioso alcance de ambas potencias para dar forma a un plan global que continuase con el buen rumbo de sus relaciones, siendo la “puerta” a los enormemente importantes resultados de la siguiente Cumbre. Las conclusiones de esta novena Cumbre pueden consultarse en el siguiente enlace del Ministerio de Asuntos Exteriores de Japón: <https://www.mofa.go.jp/region/europe/eu/summit/joint0007.html> (Vid.: GILSON, J. (2020), *EU-Japan Relations and the crisis of multilateralism*, The University of Sheffield, Routledge Japanese Studies Series, p. 94).

<sup>262</sup> *An Action Plan for EU-Japan Cooperation*, Cumbre Unión Europea-Japón, Bruselas, 2001, disponible en la página web del Ministerio de Asuntos Exteriores Japonés: <https://www.mofa.go.jp/region/europe/eu/summit/action0112.html> El Plan de Acción se tituló *Shaping our Common Future*: [https://www.europarl.europa.eu/cmsdata/122441/actionplan2001\\_en-1.pdf](https://www.europarl.europa.eu/cmsdata/122441/actionplan2001_en-1.pdf)

<sup>263</sup> BERKOFSKY, A. (2012), “EU-Japan Relations from 2001 to Today: Achievements, Failures and Prospects”, *Japan Forum* 24(3), pp. 265-288.

<sup>264</sup> 「欧州との協調に新風を日・EU関係（社説）」 (“A New Breeze in the Cooperation between Europe and Japan”, *Asahi Shimbun*, December 8, 2001).

en el marco estratégico para consolidar las relaciones entre Europa y Asia<sup>265</sup>. Este nuevo Plan de Acción adoptado en Bruselas en 2001 se convertiría en el principal documento que regiría las relaciones entre ambos socios durante el siguiente decenio.

Este Plan, sin duda, daba un paso más en las relaciones y prometía lo siguiente en su preámbulo:

“Nosotros, la Unión Europea y Japón, hemos decidido lanzar una década de cooperación Japón-Europa. Estamos decididos a forjar nuestro futuro común. (...) Debemos dar un nuevo impulso a nuestra relación, centrándonos más en medidas concretas y en una acción concertada. Como reflejo de nuestra responsabilidad compartida de contribuir a la paz, la seguridad y la prosperidad internacionales, hemos adoptado hoy una agenda amplia y con visión de futuro para la cooperación UE-Japón”.

El Plan tomaba como base la Declaración de la Haya de 1991, a la que también se hace referencia en el preámbulo y a cómo los principios generales de ésta seguían siendo válidos, ya que se apoyaban en una sólida base de valores compartidos.

Este nuevo documento era largo y detallado, abarcando todos los ámbitos en los que Japón y la Unión Europea se comprometían a cooperar en el futuro. El Plan de Acción se estructuró en cuatro pilares u objetivos principales:

Promover la paz y la seguridad

Reforzar la asociación económica y comercial aprovechando el dinamismo de la globalización en beneficio de todos

Hacer frente a los retos globales y sociales

Acercar a las personas y las culturas.

Estos cuatro pilares se dividían, de igual manera, en varios apartados en los que se especificaban iniciativas concretas a corto y largo plazo que debían llevarse a cabo en la década venidera, identificándose un total de 21 áreas de cooperación dentro de los cuatro grandes objetivos. Se establecía un programa de diez años de iniciativas para

---

<sup>265</sup> Comunicación de la Comisión: “Un marco estratégico para consolidar las asociaciones entre Europa y Asia”; COM (2001) 469 final, Bruselas, 4.9.2001; <https://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2001:0469:FIN:ES:PDF>

configurar un futuro común, respaldando las relaciones Europa-Japón durante toda la década de los 2000.

No podemos dejar de hacer referencia al convulso entorno internacional del momento. El 11 de septiembre de 2001 los atentados con el World Trade Center de Nueva York situaron la lucha contra el terrorismo en el centro de la diana de la mayoría de las potencias occidentales. De hecho, para el enfoque conjunto UE-Japón en materia de seguridad (más centrado en la paz y la seguridad de la población civil), la lucha contra el terrorismo pasó a primer plano<sup>266</sup>.

El Plan de Acción incluía numerosas aportaciones, iniciativas bilaterales, para la cooperación, si bien, en términos jurídicos, no vinculaba a las partes. Lo que parecía suponer una auténtica asociación estratégica fue, de hecho, criticado por abarcar, quizá, demasiado y no tener una estrategia claramente definida para la década siguiente. El Plan de Acción era una agenda ambiciosa, sobrecargada de promesas, y, a la vez, trataba de poner en valor, mediante su uso, los mecanismos ya existentes en el marco de la cooperación euro-nipona. Aunque se pusieron en marcha algunas iniciativas conjuntas, apenas se llevó a cabo el contenido del Plan de Acción.

En el texto se abarcaban numerosos y muy variados<sup>267</sup> temas como el desarme, el fortalecimiento del sistema financiero internacional, la cooperación científica y tecnológica y los intercambios interregionales. De los cuatro objetivos, pilares o secciones, tres de ellos pueden calificarse a grandes rasgos como político-sociales (“Promover la paz y la seguridad”; “Hacer frente a los retos globales y sociales” y “Acercar a las personas y las culturas”) y, uno de ellos, como objetivo esencialmente económico (“Reforzar la asociación económica y comercial aprovechando el dinamismo de la globalización en beneficio de todos”). Podemos afirmar que los tres objetivos

---

<sup>266</sup> En este sentido, ambos socios publicaron una Declaración de Prensa Conjunta tras la firma del Plan de Acción, subrayando la necesidad de que las regiones cooperasen en la lucha antiterrorista tras lo sucedido el 11 de septiembre. Además de la firme apuesta por la lucha conjunta contra el terrorismo, ambos debatieron sobre la desaceleración sincronizada de las economías de ambas regiones y el estancamiento del comercio mundial. Para resolver estos problemas, se comprometieron a continuar con sus esfuerzos para liberalizar el comercio y fortalecer la OMC. Más tarde estas ambiciones se tratarían de canalizar con el Acuerdo de reconocimiento Mutuo UE-Japón, que facilitaba el comercio mediante la eliminación de determinados obstáculos y al que haremos referencia más adelante (EU-JP, 2001, “EU-Japan Summit 08/12/2001 – Joint Press Statement”, December 8, 2001, [http://eeas.europa.eu/archives/docs/japan/docs/2001\\_jpr\\_en.pdf](http://eeas.europa.eu/archives/docs/japan/docs/2001_jpr_en.pdf)).

<sup>267</sup> El hecho de abarcar campos de actuación tan diferentes suponía un verdadero reto (y quizá algo demasiado ambicioso) en el ámbito de la Unión Europea, pues las competencias podían residir en distintas instancias, con las complicaciones que ello podía suponer para llevar a cabo avances efectivos.

político-sociales sentaron, de alguna forma, las bases del actual Acuerdo de Asociación Estratégica, mientras que, el objetivo de carácter comercial tendría su relevancia para el actual Acuerdo de Asociación Económica.

En el primer objetivo, referente a la promoción de la paz y la seguridad, las partes citan numerosas áreas de cooperación, como el trabajo conjunto en el marco de Naciones Unidas para reformar las instituciones y erradicar las armas de destrucción masiva, la celebración de reuniones de expertos en Derechos Humanos, el *civil power* para la resolución de conflictos y la construcción de la paz. Cabe señalar, en este sentido, que por aquel entonces en Japón se estaba elaborando un borrador de reforma de la Constitución, por parte de Primer Ministro Koizumi, que finalmente fue presentado en 2005. Entre otras aportaciones, proponía una sustitución del apartado 2 del polémico artículo 9 (que recoge la renuncia a la guerra y a la amenaza o al uso de la fuerza como medio de resolución de conflictos internacionales, y la prohibición de disponer de fuerzas armadas, impuesto por las fuerzas norteamericanas tras la Segunda Guerra Mundial), añadiendo un artículo 9 bis, que permitía la tenencia de un ejército de autodefensa<sup>268</sup>.

Por otro lado, y aunque breve, la sección sobre "Cuestiones regionales" permite el intercambio de información y asistencia en relación con la preocupación de Japón sobre Corea del Norte y la preocupación de la UE respecto a los Balcanes. Como se observa, no había iniciativas específicas, sino que, más bien ponen de relieve los retos a los que se enfrentaban las partes en materia de seguridad en el momento de la aprobación del Plan. Además, también se prevén áreas de apoyo mutuo para tratar con China, Rusia, Oriente Medio y África. Este apoyo mutuo se tradujo, fundamentalmente, en el intercambio de información.

El segundo objetivo<sup>269</sup> se centraba en fortalecer las relaciones comerciales. Dentro de este pilar se hace referencia al Acuerdo de Reconocimiento Mutuo, al que haremos

---

<sup>268</sup> TIRADO, C. (2013), "El polémico artículo 9 de la Constitución japonesa. Su repercusión en las relaciones exteriores del país y el abierto proceso de reforma", en TIRADO, C., *Japón ante el Derecho Internacional*, Thomson Reuters Aranzadi, pp. 19-57

<sup>269</sup> En materia comercial Vanoverbeke y Van der Vorst hacen referencia a la especial importancia de los Libros Azules Diplomáticos (*Diplomatic Bluebooks*) que el Ministerio de Asuntos Exteriores de Japón publicó durante la época del Plan de Acción y que tienen un enfoque claramente diferente en comparación con las primeras ediciones coincidentes con la Declaración Conjunta. En las publicaciones de 2001 y 2002, apenas se menciona el comercio entre Japón y la UE. Parece que la cooperación de Japón con la UE se centra en el área de seguridad. En la publicación de 2001, además, se hace referencia, por vez primera, a la UE y a Japón como "democracias avanzadas" que tienen el deber de cooperar para lograr la prosperidad de la comunidad internacional. Con anterioridad sólo se mencionaban las normas y valores compartidos y la historia y cultura compartidas sin atribuirles una obligación moral de cooperación. Mientras que el

mención más adelante, y el fin, fundamentalmente, es proteger el orden comercial neoliberal, si bien también se evidencian las principales preocupaciones de Europa (la dificultad para entrar en el mercado japonés, la IED, la fabricación japonesa en Europa, etc). Respecto a la agricultura, que, como veremos más adelante, es un tema que ha dado más de un quebradero de cabeza en las negociaciones del Acuerdo Económico, el Plan solo prometía un aumento de la comprensión mutua de la situación agrícola en Europa y en Japón. También se hacen promesas de cooperación en materia de tecnologías de la información.

La tercera sección, "Hacer frente a los retos globales y sociales", hace referencia a la necesidad de cooperar en cuestiones globales de carácter general. Se reconoce, por una parte, el impacto de los atentados del 11 de septiembre en Estados Unidos y la necesidad de contribuir a los esfuerzos internacionales en los ámbitos de la lucha contra el terrorismo y la delincuencia organizada. Además, en este ámbito, Japón estaba especialmente sensibilizado, pues aún tenía reciente el atentado con gas sarín en el metro de Tokio en 1995<sup>270</sup>. También se plantean interesantes áreas de posible colaboración,

---

comercio con Europa era la principal preocupación de los Libros Azules Diplomáticos en la década de 1990, dejó de ser una prioridad en las ediciones de 2001 y 2002. Todo lo que se discute brevemente en el Libro Azul de 2001, antes de la firma del Plan de Acción, es la cooperación de la UE y Japón en el Acuerdo de Uruguay de la OMC. También se hace mención en este Libro a la creciente integración regional europea y la introducción del euro. En 2002 sólo se menciona, en materia comercial, el Acuerdo de Reconocimiento Mutuo entre Japón y la UE (la firma de este Acuerdo no tuvo el impacto esperado en las barreras no arancelarias). Como bien afirman Vanoverbeke y Van der Vorst, mientras que el comercio era la cuestión más urgente entre las regiones en la década de 1991, para el año 2001 parecía haber un cambio en la forma de percibir la cooperación entre la UE y Japón, desarrollándose una relación comercial más equilibrada. Casi todas las áreas de cooperación que se consideraban urgentes en el momento del Plan de Acción estaban relacionadas con la seguridad. El Libro Azul de 2001 explica que el año anterior Japón organizó la primera reunión con la Organización para la Seguridad y la Cooperación en Europa (OSCE), a la que fueron invitados los Estados miembros y las organizaciones internacionales interesadas. En esta reunión, Japón y la OSCE debatieron la cuestión de la seguridad en Asia Central. Curiosamente, en el siguiente Libro Azul Diplomático (2002), el primer párrafo no inicia con el Plan de Acción, recién firmado, ni con los valores compartidos que dieron lugar a la cooperación UE-Japón, sino que resalta la importancia de la Unión en el marco de la elaboración de normas mundiales y como socio potencian en la lucha contra el terrorismo, destacando la Declaración Conjunta de la UE y Japón sobre el Terrorismo y el Plan de Acción como fomento a la paz y seguridad mundiales. En conclusión, a principios del siglo XXI, el comercio pasó a ser un tema de fondo, mientras que la cooperación se centró en la seguridad y en dar ejemplo en la gobernanza mundial. (Vid.: VANOVERBEKE, D. y VAN DER VORST, C. (2021), "The dynamics in the EU–Japan relationship and divergent discourses on economic governance", en OGAWA, E., RAUBE, K., VANOVERBEKE, D., WOUTERS, J. y VAN DER VORST, C. (Eds.), *Japan, the European Union and Global Governance*, Leuven Global Governance, pp. 76-77; Ministry of Foreign Affairs of Japan (MOFA), 2001, "Diplomatic Bluebook", [www.mofa.go.jp/mofaj/gaiko/bluebook/01/index.html](http://www.mofa.go.jp/mofaj/gaiko/bluebook/01/index.html); Ministry of Foreign Affairs of Japan (MOFA), 2002, "Diplomatic Bluebook", [www.mofa.go.jp/mofaj/gaiko/bluebook/2002/index.html](http://www.mofa.go.jp/mofaj/gaiko/bluebook/2002/index.html)).

<sup>270</sup> El 20 de marzo de 1995 se llevó a cabo por miembros del grupo Aum Shinrikyo (secta apocalíptica japonesa) el ataque terrorista con gas sarín en el metro de Tokio. Se perpetraron cinco ataques coordinados en los que los autores liberaron gas sarín en varias líneas del metro entre Kasumigaseki y Nagatachō, sede del Gobierno y la policía de Japón. Como resultado, trece personas fueron asesinadas, cincuenta quedaron



desde el envejecimiento de la población (tema absolutamente esencial para ambos socios, con dos de las poblaciones más envejecidas del planeta), hasta la igualdad de género. Por otro lado, se abordaban cuestiones medioambientales y educativas, aunque no se presentaban objetivos e iniciativas concretas para ninguno de los ámbitos. Además, también se propone en el Plan el fomento del uso eficiente de la energía y la intensificación del diálogo con países productores de petróleo y gas y cooperación en el ámbito de la salud. Como se puede ver, las cuestiones son muy generales y se traducen, esencialmente, en la cooperación en todos estos ámbitos en foros internacionales, más que en la aplicación de iniciativas específicas para Japón y la UE.

El último objetivo del Plan propone el intercambio y el diálogo intercultural, centrándose en ampliar las relaciones Europa-Japón en el ámbito político y económico a través del diálogo entre diversos sectores de la sociedad civil, como es el académico.

Autores como De Prado y Gascón, con los que coincidimos, han afirmado que tanto el Plan de Acción como la Declaración Conjunta carecían de un enfoque estratégico y capacidad para motivar a los actores más allá de unos pocos diplomáticos, empresarios y académicos. Japón y la Unión parecieron centrarse más en las declaraciones y la parsimonia diplomática que en verdaderos resultados tangibles<sup>271</sup>. Tirado también afirma que, desgraciadamente, y a pesar de toda la ceremonia diplomática llevada a cabo durante estos años, la mayoría de los objetivos del Plan de Acción no se lograron de manera sustancial<sup>272</sup>. Berkofsky, por su parte, opina de igual modo, criticando que el Plan cubriese más de cien iniciativas, pero la mayoría, efectivamente, no llegaron a

---

gravemente heridas y casi mil observaron problemas temporales de visión. Posteriormente más de doscientos miembros fueron arrestados, doce de los altos mandos y su líder fueron condenados a muerte y ejecutados en 2018. La mayoría fueron condenados a cadena perpetua. Se considera el ataque más serio ocurrido en Japón desde la Segunda Guerra Mundial. El pasado 20 de marzo de 2021 se conmemoró el 26 aniversario del atentado (AGENCIA EFE (2020), “Tokio conmemora el 26 aniversario del ataque con gas sarín en la red de metro”, Tokio, 20 de marzo, <https://www.efe.com/efe/espana/mundo/tokio-conmemora-el-26-aniversario-del-ataque-con-gas-sarin-en-la-red-de-metro/10001-4492635>).

<sup>271</sup> DE PRADO, C. (2014), *Prospects for the EU-Japan Strategic Partnership a Global Multi-Level and Swot Analysis*, European University Institute, p.14; GASCÓN, A. (2019), “Las relaciones entre Japón y la Unión Europea: Pasos hacia una auténtica relación estratégica”, en TIRADO, C. y BARBERÁN, F. (Coords.), *Derecho y relaciones internacionales en Japón desde el Tratado de Amistad, Comercio y Navegación de 1868*, Colección Federico Torralba de Estudios de Asia Oriental, Prensas de la Universidad de Zaragoza, p. 222).

<sup>272</sup> TIRADO ROBLES, C. (2020), “El Acuerdo Unión Europea-Japón”, en BLANC ALTEMIR, A. (Dir.), *La Unión Europea, Promotora del Libre Comercio: Análisis e Impacto de los Principales Acuerdos Comerciales*, Thomson Reuters Aranzadi, p. 54.

materializarse por la falta de voluntad política de ambas partes<sup>273</sup>. También el mismo Berkofsky ha señalado que la Comisión se refiere a las políticas conjuntas UE-Japón en numerosas ocasiones como decepcionantes, en sus notas informativas y documentos oficiales, reconociendo que el Plan de Acción adolecía de falta de enfoque y recogía demasiadas áreas sin los instrumentos adecuados para cooperar de una manera eficaz<sup>274</sup>.

Existen numerosas teorías en relación con esta falta de avances determinantes o prácticos, a esta falta de resultados deseados para que las relaciones diesen un empuje real, dentro de este enorme marco de cooperación UE-Japón que se había establecido tanto con la Declaración como con el Plan de Acción. Por su parte, Tsuruoka<sup>275</sup> afirma que el problema de que las relaciones no prosperasen era el “déficit de expectativas” de Japón en relación a Europa, que prácticamente no cambiaba a pesar de que la Unión cada vez observaba más peso e influencia en el panorama internacional. Gilson<sup>276</sup>, por otro lado, pero en esta misma línea, señala que las relaciones son definidas por la Comisión como “decepcionantes” tiene que ver con una suerte de dependencia del pasado (*path dependency*), una dependencia del camino ya recorrido tanto por la Unión como por Japón a lo largo de su historia. Lo que parecía era que a ambas partes les resultaba verdaderamente complicado romper con los supuestos funcionales y normativos del pasado sobre su importancia relativa y, también, sobre sus visiones en relación al otro, para desarrollar una verdadera asociación relevante e integral.

Aunque el Plan de Acción no supuso un cambio radical y su naturaleza no era jurídica ni vinculante, sino que se trataba de un acuerdo de carácter político, sin medidas demasiado concretas (más bien una declaración de intenciones entre ambas potencias), que no llevó a acciones efectivas, como ya hemos puesto de manifiesto, la realidad es que sí que abrió la puerta a la adopción de acuerdos internacionales vinculantes en aspectos

---

<sup>273</sup> BERKOFSKY, A. (2009), “EU-Japan relations: not much or more than meet the eye?”, presentación en el Seminario *EU-Japan Relations in the Decade Ahead*, Tokio, 2 de diciembre. Disponible en: [http://www.jean-monnet-coe.keio.ac.jp/references/axel\\_berkofsky\\_02.pdf](http://www.jean-monnet-coe.keio.ac.jp/references/axel_berkofsky_02.pdf)

<sup>274</sup> BERKOFSKY, A. (2012), “EU-Japan relations from 2001 to today: achievements, failures and prospects”, *Japan Forum*, 24:3, 2012, pp.265-288.

<sup>275</sup> TSURUOKA, M. (2008), “Expectations deficit in EU-Japan relations: Why the relationship cannot flourish”, *Current Politics and Economics of Asia*, 17 (1), pp. 107-126.

<sup>276</sup> GILSON, J. (2016), “The Strategic Partnership Agreement between the EU and Japan: the pitfalls of path dependency?”, *Journal of European Integration*, 38 (7), pp.791-806; analizado en TIRADO ROBLES, C. (2020), “El Acuerdo Unión Europea-Japón”, en BLANC ALTEMIR, A. (Dir.), *La Unión Europea, Promotora del Libre Comercio: Análisis e Impacto de los Principales Acuerdos Comerciales*, Thomson Reuters Aranzadi, p. 54.

puntuales o concretos por parte de Japón y la Unión. Ambos socios siguieron esa línea de acuerdos específicos, faltos de un verdadero marco global, caracterizándose las relaciones entre ambos por este tipo de tratados hasta que en 2013 se iniciaron las negociaciones de los Acuerdos de Asociación Estratégica y de Asociación Económica objeto de esta investigación.

Como bien afirma Tirado<sup>277</sup>, en la evolución de las relaciones euro-japonesas, se deben destacar la firma de acuerdos bilaterales sobre temas muy específicos, normalmente de carácter técnico, que aún hoy siguen vigentes y que han servido para estrechar la relación, acercar posiciones e ir abriendo camino a la evidente necesidad de un acuerdo mucho más amplio en el que poder cooperar de manera global, pero también efectiva, no limitando la relación únicamente a materias muy concretas.

Como tratados internacionales firmados entre la Unión Europea y Japón, destacamos los de carácter comercial y económico. El ya anteriormente mencionado Acuerdo sobre reconocimiento mutuo<sup>278</sup> cuyo objetivo era el fomento de comercio de bienes entre la UE y Japón, facilitando el acceso al mercado, a través de la eliminación de los obstáculos técnicos y ocupándose de regular el reconocimiento de los resultados de los procedimientos de evaluación de la conformidad<sup>279</sup>. En esta misma línea, en 2003, se firmó el Acuerdo de Cooperación en la lucha contra las actividades contrarias a la competencia<sup>280</sup>, con instrumentos para la cooperación en el ámbito de la política de competencia. Por su parte, en 2008, se adoptó el Acuerdo sobre Cooperación y asistencia

---

<sup>277</sup> TIRADO ROBLES, C. (2020), “El Acuerdo Unión Europea-Japón”, en BLANC ALTEMIR, A. (Dir.), *La Unión Europea, Promotora del Libre Comercio: Análisis e Impacto de los Principales Acuerdos Comerciales*, Thomson Reuters Aranzadi, pp. 55-56.

<sup>278</sup> Decisión del Consejo de 27 de septiembre de 2001 relativa a la celebración del Acuerdo sobre el reconocimiento mutuo entre la Comunidad Europea y Japón (2001/747/CE); DO L 284 de 29.10.2001, pp.3-32. Texto completo disponible en: [http://publications.europa.eu/resource/ellar/0ebbf8b2-6929-4889-8ceb-ebf11a0af16f.0005.01/DOC\\_1](http://publications.europa.eu/resource/ellar/0ebbf8b2-6929-4889-8ceb-ebf11a0af16f.0005.01/DOC_1)

<sup>279</sup> Los Acuerdos reconocimiento mutuo de la UE tienen como objetivo promover el comercio de mercancías entre los Estados miembros y países que no pertenecen a la Unión, eliminando obstáculos técnicos con un acceso más sencillo a la evaluación de la conformidad. De acuerdo con estos tratados bilaterales, el país importador acepta los resultados de la evaluación de conformidad (procedimiento en el que un producto, antes de ser comercializado, es probado, inspeccionado y certificado para garantizar que cumple con la legislación pertinente) realizada para productos industriales específicos por parte de los organismos evaluadores designados por el país exportador para mostrar que se cumplen los requisitos de la parte importadora, determinando si un producto cumple las normas reglamentarias y legislativas. La UE tiene Acuerdos de reconocimiento mutuo con otros países además de Japón; Australia, Canadá, Israel, Nueva Zelanda, Suiza y Estados Unidos.

<sup>280</sup> Acuerdo entre la Comunidad Europea y el Gobierno de Japón sobre la cooperación en la lucha contra las actividades contrarias a la competencia; DO L 183 de 22.7.2003 pp. 12-17. Texto completo disponible en: [https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:22003A0722\(01\)&from=ES](https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:22003A0722(01)&from=ES)

administrativa mutua en materia aduanera<sup>281</sup>, con el objetivo de reforzar la cooperación bilateral, así como en el marco de organizaciones internacionales, a través de la introducción de canales de comunicación y coordinación entre las autoridades aduaneras, del compromiso de ambos a facilitar las operaciones comerciales aumentando su grado de seguridad y de la mejora de las técnicas y procedimientos aduaneros, así mismo, se prevé la asistencia administrativa entre las autoridades para su intervención cuando se den operaciones aduaneras contrarias a la legislación. Podemos considerar todos estos tratados en materia comercial, si bien limitados y muy específicos, una base para el Acuerdo de Asociación Económica, pues el diálogo en esta materia había dejado ya atrás las hostilidades para centrarse en una lenta alianza comercial de la que ambos socios pudiesen salir beneficiados.

En el nuevo milenio, si bien no se abarcaron todas las materias presentes en el Plan de Acción ni se llevaron a cabo medidas concretas en relación a este texto como ya hemos señalado, sí que se mantuvo el interés mutuo en cuestiones fuera de lo económico o comercial. Ejemplo de este tipo de Acuerdos vinculantes en materias específicas de los que venimos hablando, en ámbitos no comerciales esta vez, es el Acuerdo de Cooperación Científica y Tecnológica entre la Comunidad Europea y el Gobierno de Japón, firmado en 2009<sup>282</sup>. Con este tratado se impulsa y facilita el desarrollo de la cooperación en ámbitos científicos y tecnológicos, con fines pacíficos. Cabe mencionar los principios que inspiran este tratado: contribuciones y beneficios mutuos y equitativos; acceso recíproco a los programas y proyectos de investigación y desarrollo y a las instalaciones para los científicos visitantes; intercambio diligente de la información que pueda afectar a las actividades de cooperación en virtud del Acuerdo y la promoción de una sociedad basada en el conocimiento en beneficio del desarrollo económico y social de ambas partes.

Como último Acuerdo vinculante a mencionar, destacamos el Acuerdo entre la Unión Europea y Japón sobre cooperación judicial en materia penal (2010)<sup>283</sup>, primer

---

<sup>281</sup> Decisión del Consejo, de 28 de enero de 2008, relativa a la celebración del Acuerdo entre la Comunidad Europea y el Gobierno de Japón sobre cooperación y asistencia administrativa mutua en materia aduanera; DO L 62 de 6.3.2008, pp.24-29. Disponible texto completo en: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?uri=celex%3A32008D0202>.

<sup>282</sup> Acuerdo de Cooperación Científica y Tecnológica entre la Comunidad Europea y el Gobierno de Japón; DO L 90 de 6.4.2011, pp.2-7. Texto del Acuerdo disponible en: [https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?uri=CELEX:22011A0406\(01\)](https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?uri=CELEX:22011A0406(01))

<sup>283</sup> Decisión 2010/616/UE del Consejo, de 7 de octubre de 2010, relativa a la celebración del Acuerdo entre la Unión Europea y Japón sobre asistencia judicial en materia penal (DO L 271 de 15.10.2010, p. 3); Acuerdo entre la Unión Europea y Japón sobre cooperación judicial en materia penal (DO L 39 de

acuerdo de asistencia legal mutua de la Unión de carácter “independiente” celebrado con un tercer país, por lo que tiene un valor importante para las relaciones euro-niponas. Su contenido fue realmente innovador; posibilita la celebración de audiencias mediante videoconferencias, la obtención de datos de registros, documentos o cuentas bancarias, la localización e identificación de personas en distintos territorios, etc. Así mismo, se prevén numerosas actuaciones de auxilio judicial que van más allá de los instrumentos jurídicos preexistentes en materia de cooperación judicial penal<sup>284</sup>.

Con la firma de los Acuerdos de Asociación Estratégica y de Asociación Económica se abre una nueva era en las relaciones UE-Japón, más allá de los rimbombantes textos con ambiciosas áreas de posible cooperación en los que las partes no se vinculan de manera efectiva y de los tratados internacionales, que sí que vinculan a los socios jurídicamente, pero se encuentran restringidos a áreas muy específicas. Para llegar hasta la firma de estos Acuerdos se deben estudiar detenidamente las negociaciones, desde 2013, a las que se hará referencia en un próximo capítulo de esta investigación. Ya en el vigésimo aniversario de las Cumbres UE-Japón (2011), a la que también haremos referencia más adelante, los líderes de ambas potencias establecieron entre los objetivos trabajar para conseguir un Acuerdo de Libre Comercio (o Acuerdo de Asociación Económica) completo, así como un Acuerdo vinculante en cooperación política, global, así como otros sectores.

En las Cumbres anteriores, celebradas anualmente, se abordaban numerosas áreas de interés, manteniendo un diálogo relativamente constante en áreas que, posteriormente, se han visto reflejadas en los recientes Acuerdos. Por ejemplo, los debates en torno a las Indicaciones Geográficas (IG), como parte de las deliberaciones sobre los derechos de propiedad intelectual y la protección de las marcas, ámbito especialmente relevante para la Unión Europea y que, como veremos, protegió a capa y espada en el seno de las negociaciones. Por otro lado, en la Cumbre de 2005<sup>285</sup>, ambos socios pusieron en valor la necesidad de trabajar en el marco de la OMC, y afirmaron su compromiso conjunto en relación con los principios multilaterales. Igualmente, apoyaron la Ronda de Desarrollo

---

12.2.2010, pp. 20-35). Texto del Acuerdo disponible en: [https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:22010A0212\(01\)&from=ES](https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:22010A0212(01)&from=ES)

<sup>284</sup> Vid.: TIRADO ROBLES, C. (2013), *Japón ante el Derecho Internacional*, Thomson Reuters Aranzadi, pp. 162-169.

<sup>285</sup> *14th EU-Japan Summit Meeting – 2 May 2005*. Texto disponible en la página de la Comisión Europea: [https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/PRES\\_05\\_107](https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/PRES_05_107)

de Doha<sup>286</sup>. También se acordó la cooperación estrecha en la Conferencia Ministerial de la OMC celebrada en Hong Kong en diciembre de 2005. De este modo, se sentaban ya las bases de muchos de las disposiciones del Acuerdo de Asociación Económica, en el que se fomenta el libre comercio, dentro del respeto a las normas internacionales.

Igualmente, en materias alejadas del campo de la cooperación económica, continuaban de acuerdo en cooperar en el marco de Naciones Unidas, colaborar con un mayor nivel de ayuda al desarrollo, y respaldar la Declaración del Milenio de la ONU<sup>287</sup>. Muchos de los debates de esta época constituyen los cimientos, del Acuerdo de Asociación Estratégica.

De este modo, todos los pasos, aunque fuesen pequeños; todos los contactos, aunque fuesen dilatados en el tiempo; todos los esfuerzos, aunque muchas veces escasamente reflejados en resultados prácticos, se han visto volcados, en mayor o menor medida, en los Acuerdos que son objeto del análisis principal de este trabajo. Los comienzos de las relaciones euro-japonesas fueron lentos, con declaraciones de intenciones poco vinculantes, acuerdos de carácter esencialmente diplomático, y que, a primera vista parecían del todo infructuosos. Sin embargo, todo ello ha servido para llegar a posiciones en temas comunes como los expuestos anteriormente, de forma que se han podido reflejar de una manera coherente y vinculante en los Acuerdos firmados en 2018.

Sin embargo, el camino hasta la firma de dichos Acuerdos no ha estado exento de desafíos en las relaciones UE-Japón. Con el 2008 llegó la enorme crisis económica que afectó a la totalidad del planeta, no excluyendo a Japón y a la Unión Europea. Se redujeron enormemente las exportaciones de Japón y, para ambos actores, la crisis supuso un

---

<sup>286</sup> La Ronda de Desarrollo de Doha consistió en la ronda de negociaciones comerciales entre los miembros de la OMC con el objetivo de conseguir una reforma del sistema de comercio internacional mediante el establecimiento de medidas encaminadas a reducir los obstáculos al comercio y de normas comerciales revisadas, en definitiva, facilitar el acceso a los mercados (Vid.: POLASKI, S. (2006), “The Future of the WTO”, *Policy Outlook: Trade, Equity and Development Project*, Carnegie Endowment for International Peace).

<sup>287</sup> La “Declaración del Milenio” adoptada mediante la Resolución A/RES/55/2 de 8 de septiembre de 2000, en la llamada “Cumbre del Milenio”, a la que asistieron 147 jefes de Estado y de Gobierno y representantes de 189 Estados miembros de Naciones Unidas, en la que se reafirmaba la fe en la Organización y en su Carta de las Naciones Unidas. Puede consultarse el texto completo en: <https://www.un.org/spanish/milenio/ares552.pdf> Vid.: RAMÍREZ BULLA, G. (2010), “La Declaración del Milenio. Naturaleza, principios y valores”, *OASIS: Observatorio de Análisis de los Sistemas Internacionales*, N° 15, pp. 281-300.



replanteamiento del compromiso con el comercio global, tal y como apunta Studdart<sup>288</sup>, pero, en definitiva, se terminó con la conclusión de que había una verdadera necesidad de apoyar el sistema económico en el que ambas potencias habían demostrado funcionar más que adecuadamente. Durante las Cumbres de 2009 y 2010, la UE y Japón se esforzaron por reafirmar su compromiso conjunto de apoyar las medidas propuestas por el grupo del G20 en materia económica.

En esos años, lo cierto es que, a pesar de que las negociaciones seguían abiertas, había una considerable incertidumbre sobre el sistema económico mundial y el papel que ambos iban a jugar. Como ha afirmado Tsuruoka<sup>289</sup>, y ya hemos señalado con anterioridad en este mismo capítulo, esta etapa se caracterizó por una absoluta falta de expectativas en el compromiso bilateral, especialmente por parte de Japón. Además, el avance económico de China, potencia emergente, hizo cuestionar las perspectivas del futuro conjunto de los socios. Todos los esfuerzos parecían tambalearse. La preocupación japonesa por China comenzó a intensificarse, al observar cómo ocupaba parte de la Agenda, tanto de la Comisión como del Consejo. Parecía que Bruselas estaba dando prioridad a una asociación estratégica con China<sup>290</sup>, pero lo cierto es que la Unión Europea no perdía de vista a Japón, a quien consideraba, por su proximidad en valores, un puente de entrada a Asia Oriental, capaz de fomentar normas comerciales similares a las europeas en la región. Si bien la visión respecto a China era bien diferente, pues mientras la UE veía oportunidades económicas para sus empresas, Japón se preocupaba por el probable impacto negativo del comportamiento económico regional de su vecino<sup>291</sup>.

En 2012, Japón seguía siendo el séptimo socio comercial más importante de la UE, y la UE era el tercero más importante para Japón<sup>292</sup>, lo que hacía evidente que un

---

<sup>288</sup> STUDDART, A. (2015), “Japan, Europe and the Global Economic Order”, *German Marshall Fund Policy Brief*, 19 de junio. Disponible en: <https://www.gmfus.org/publications/japan-europe-and-global-economic-order>

<sup>289</sup> TSURUOKA, M. (2008), “Expectations Deficit in EU-Japan Relations: Why the Relationship Cannot Flourish”, *Current Politics and Economics of Asia* 17 (1), pp.107-126.

<sup>290</sup> SÖDERBERG, M. (2012), “Introduction: Where is the EU-Japan Relationship Heading?”, *Japan Forum* 24(3), pp. 249-263.

<sup>291</sup> STUDDART, A. (2015), “Japan, Europe and the Global Economic Order”, *German Marshall Fund Policy Brief*, 19 de junio. Disponible en: <https://www.gmfus.org/publications/japan-europe-and-global-economic-order>

<sup>292</sup> ARMANOVIČA, M. (2012), “Trade and Economic Relations with Japan: Assessing the Hurdles to the FTA”, Policy briefing for the European Parliament Directorate – General for External Policies, June. Disponible en [https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/briefing\\_note/join/2012/491428/EXPO-INTA\\_SP\(2012\)491428\\_EN.pdf](https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/briefing_note/join/2012/491428/EXPO-INTA_SP(2012)491428_EN.pdf)

Acuerdo Comercial era más que una buena idea, una necesidad, a pesar de los desafíos que la crisis económica y el dragón chino estaban suponiendo.

A los problemas económicos, se sumaron preocupaciones de carácter político y de seguridad, en las que Japón y la Unión Europea mantenían un diálogo bilateral fluido a través de las Cumbres anuales. A estos contactos se añadió, lamentablemente, y como ya hemos señalado al inicio de este epígrafe, una nueva materia, la lucha contra el terrorismo. Mientras se preparaba el Plan de Acción en 2001, se produjeron los atentados terroristas del 11 de septiembre (además de que para Japón, el atentado del metro de Tokio todavía era reciente) y, por ello, ya en la Cumbre inmediatamente posterior, ambos socios presentaron una Declaración Conjunta sobre el Terrorismo, en la que condenaban conjuntamente los atentados y se comprometían a apoyar las medidas internacionales de lucha contra el terrorismo, a promover los esfuerzos para mejorar la cooperación internacional contra la proliferación de materiales y tecnologías utilizados en el terrorismo, y a desarrollar la cooperación entre EUROPOL y la policía japonesa. Desde entonces, la lucha contra el terrorismo<sup>293</sup> se incluye anualmente en la Agenda bilateral. La preocupación fue en aumento tras los atentados de Madrid y Londres, adoptando una estrategia antiterrorista en 2005.

Sin duda, estos desafíos dejaban clara la necesidad de ambas partes de cooperar de manera multilateral, no sólo en cuanto a afrontar determinados problemas globales de una manera conjunta, sino, también, en cuanto intereses geopolíticos (por una parte, Japón viendo como la sombra China comenzaba a hacerse mayor, y, por otro, la Unión Europea, que deseaba alzarse como una auténtica potencia mundial a todos los niveles, y no sólo en el comercial).

Los resultados de las Cumbres anuales, por su parte, también demostraron un firme compromiso en desarrollar una sólida asociación estratégica que, por otro lado, no terminaba de materializarse más allá de estos textos con materias generales en las que cooperar, los tratados vinculantes en materias específicas y el respaldo conjunto a Naciones Unidas, así como la apuesta de ambos por el Derecho internacional y la cooperación en el seno de las organizaciones internacionales.

---

<sup>293</sup> BOSSONG, R. y BOTHE, S. (2019), “The EU and Japan in the fight against terrorism and organised crime”, en KIRCHNER, E. y DORUSSEN, H. (Eds.), *EU-Japan Security Cooperation: Trends and Prospects*, Routledge Studies in European Security and Strategy.



A modo de conclusión, el Plan de Acción de 2001 pretendía consolidar las relaciones ya iniciadas y actualizar el marco establecido diez años antes, ofreciendo una valiosa oportunidad para relanzar una relación ciertamente estancada. En la década de 2000 se iniciaron muchos debates, como los señalados en este mismo epígrafe, que continuarían y, en su mayor parte, se resolverían en las negociaciones de la década de 2010 y, fundamentalmente, con la firma de los Acuerdos de Asociación Económica y Estratégica.

Para Gilson<sup>294</sup>, las premisas sobre las que se construyeron las actuales relaciones entre Japón y la Unión Europea se recogen tanto en la Declaración de La Haya como en el Plan de Acción, que marcaron un camino para los socios y, fundamentalmente, establecieron unas expectativas en cuanto al comportamiento que ambos debían seguir en el desarrollo de sus relaciones bilaterales. Sin embargo, como afirma Berkofsky<sup>295</sup>, desde el principio el Plan "adoleció de falta de enfoque y trató de abordar demasiadas cuestiones y áreas sin recursos suficientes ni instrumentos adecuados". La oportunidad de intensificar verdaderamente el diálogo bilateral se dio con este Plan de Acción, y, si bien a nuestro parecer no fue una oportunidad del todo perdida (sentó unas bases necesarias), sí que pudo haber sido mucho más aprovechada por ambas partes. Se abarcaron todos los intereses y materias posibles, pero no se especificaron medidas que convirtiesen la relación en una asociación sólida, y, además, los distintos acontecimientos mundiales, como los sucesivos atentados terroristas del islamismo radical (el atentado a las Torres Gemelas, los atentados de Atocha, el ataque a Charlie Hebdo...), la crisis económica de 2008, el convulso panorama tras la primavera árabe, etc. desviaron la atención de este proceso de intensificación del diálogo bilateral.

La realidad es que la mayoría de las evaluaciones de resultados del Plan fueron negativas, observando que sólo era notable y destacable por la amplitud de su contenido. Una de las autoras que ha hecho un balance negativo del mismo ha sido Gilson<sup>296</sup>.

---

<sup>294</sup> GILSON, J. (2020), *EU-Japan Relations and the crisis of multilateralism*, The University of Sheffield, Routledge Japanese Studies Series, pp. 103-104.

<sup>295</sup> BERKOFSKY, A. (2012), "EU-Japan relations from 2001 to today: achievements, failures and prospects", *Japan Forum*, 24:3, p.266.

<sup>296</sup> GILSON, J. (2011), "Drifting Apart? Japan-EU Relations" en GAUNDER, A. (Ed.), *Routledge Handbook of Japanese Politics*, Routledge, pp. 350-360.

Söderberg<sup>297</sup> señala que se trata de una década de negligencia mutua, mientras que para De Prado<sup>298</sup> el Plan "carecía de enfoque y capacidades" y Berkofsky<sup>299</sup> señaló que, en realidad, no había urgencia por las partes en fomentar la relación. Keck<sup>300</sup> coincide con este argumento, y afirma que Japón y la UE siempre tenían asuntos más urgentes a los que hacer frente. A nuestro parecer, y a pesar de las numerosas iniciativas por parte de Japón y Europa, la década no cumplió con lo prometido, y las relaciones se mantuvieron en un nivel muy bajo. Se trató de abarcar demasiado sin haber trazado un plan de verdaderas acciones concretas. Japón y la UE se vieron desbordados por la política interna y otras muchas prioridades de política exterior, como se ha visto a lo largo de este capítulo. Los intentos anuales, en cada Cumbre, de "relanzar" la relación bilateral se vieron socavados por las condiciones intrarregionales o internas, tanto de la UE como de Japón e, igualmente, por importantes factores globales.

Lo que sí se evidenció es que tanto Japón como la Unión Europea apostaban por el multilateralismo, si bien su apuesta se había visto perjudicada por la tendencia unilateral en la política estadounidense, la crisis financiera mundial o el ascenso de China, que hicieron que ambos socios se replanteasen su estrategia. Además, en el contexto del estancamiento de las conversaciones de la Ronda de Doha de la OMC, la proliferación de Acuerdos de libre comercio en todo el mundo presionó a Japón y a la UE para que adoptaran los suyos propios. La situación absolutamente cambiante supuso que, como establece Gilson, y hemos mencionado con anterioridad, se desarrollase la denominada "dependencia en el camino" (*path dependency*), además de unos valores compartidos, que hacía que el destino de ambas potencias fuese a la par y la colisión de factores externos, pero también internos, prácticamente obligase a ambas partes a sentarse a negociar de una manera seria en la década de 2010 en relación tanto al Acuerdo de Libre Comercio como al Acuerdo de Asociación Estratégica, tratando de ir, con este último, más allá de los

---

<sup>297</sup> SÖDERBERG, M. (2012), "Introduction: Where is the EU-Japan Relationship Heading?", *Japan Forum* 24(3), pp. 249-263.

<sup>298</sup> DE PRADO, C. (2017), "Towards a Substantial EU-Japan Partnership", *European Foreign Affairs Review* 22(4), pp. 435-454.

<sup>299</sup> BERKOFSKY, A. (2012), "EU-Japan relations from 2001 to today: achievements, failures and prospects", *Japan Forum*, 24:3, pp.265-288.

<sup>300</sup> KECK, J. (2006), "Renewed strength of the Japanese economy and Japan-EU relations", *Asia-Europe Journal*, 4, pp. 323-331.

meros intereses económicos y aventurándose en el ámbito de la seguridad<sup>301</sup> (si bien, como veremos, de manera algo superflua).

Como colofón, cabría señalar que, si bien en la actualidad hemos comprobado que las relaciones Japón-UE han llegado a un punto de convergencia real, esta relación, durante décadas, no terminó de despegar ni de tener un intercambio significativo. Hisashi Owada, uno de los artífices de la Declaración de La Haya, hizo un apunte muy interesante a este respecto, con el que han coincidido autores como Hosoya<sup>302</sup>. Y es que, en la relación entre Japón y la entonces CEE no existía un sentimiento real de “Comunidad”, como sí existía con su otro socio principal, en el caso de Japón: Estados Unidos. Ambos han cooperado en temas muy variados, pero, aún en el Acuerdo de Asociación Estratégica, se observa que no se prioriza en las acciones realizables, sino en una cooperación menos profunda, más superficial. Aúnan posturas, comparten enfoques, pero el compromiso es más bien político<sup>303</sup>.

Como abordaremos en el capítulo dedicado a las negociaciones del Acuerdo de Asociación Estratégica y del Acuerdo de Asociación Económica, hasta que los factores externos no comenzaron a preocupar a las partes, las negociaciones de los tratados no alcanzaron un estatus verdaderamente realizable, avanzaban muy lentamente y, de hecho, se creía que finalmente se prepararía otro plan decenal con escaso contenido normativo. Ambas potencias estaban interesadas en una cooperación real, en una auténtica alianza, pero otras preocupaciones urgentes, tanto de carácter interno como en el ámbito de la política exterior, afectaban al desarrollo de estas relaciones.

---

<sup>301</sup> KIRCHNER, E.J. (2018), “EU-Japan Security Cooperation in Context” en KIRCHNER, E.J. y DORUSSEN, H. (Eds.), *EU-Japan Security Cooperation Trends and Prospects*, Routledge.

<sup>302</sup> HOSOYA, Y. (2012), “The Evolution of the EU-Japan Relationship: Towards a “Normative Partnership”?”, *Japan Forum* 24 (3), pp.317-337.

<sup>303</sup> De hecho, ambos toman distancian, e incluso chocan, cuando se plantean temáticas tan relevantes como los derechos humanos o las libertades fundamentales (especialmente en materia penal y penitenciaria). No debemos olvidar que en Japón se aplica la pena de muerte, punto de eterna fricción no sólo con la Unión Europea, sino también con el Consejo de Europa, donde Japón disfruta del estatuto de observador (Vid.: GASCÓN, A. (2014), “Japón y el Consejo de Europa. Algunas reflexiones sobre los valores compartidos y la pena de muerte” en TIRADO, C. (Coord.), *Japón y Occidente: Estudios Comparados*, Colección Federico Torralba de Estudios Japoneses, Prensas Universitarias de la Universidad de Zaragoza, pp. 113-131).

## **CAPÍTULO 3**

# **EL PROCESO PARALELO DE NEGOCIACIÓN DEL ACUERDO DE ASOCIACIÓN ECONÓMICA Y ESTRATÉGICA EN EL CONTEXTO DE LOS ACUERDOS COMERCIALES DE “NUEVA GENERACIÓN” DE LA UNIÓN EUROPEA**

### **I. COMENTARIOS INICIALES**

Si alguna evidencia se ha puesto de manifiesto en esta investigación es que los Acuerdos objeto de esta tesis son fruto de un largo camino recorrido por Japón y la Unión Europea. Igualmente es evidente, por otro lado, que algunos de los tramos de ese camino se han recorrido de una manera mucho más lenta de lo que cabría esperar y que, incluso, en algunos de ellos poco o nada se ha avanzado. Pero, en cualquier caso, esos pasos, más pequeños o grandes, han permitido que el camino culmine con la firma de estos tratados.

Las experiencias conjuntas, la comprensión mutua y el deseo de contribuir conjuntamente en proyectos mundiales y regionales en el ámbito económico, así como en el estratégico y sectorial, han permitido que la relación se haya desarrollado hasta convertirse en lo que es hoy.

Mientras el Acuerdo de Asociación Económica trata de equiparar las condiciones para empresas japonesas y europeas en el marco del intercambio comercial (durante años caracterizadas por los elevados aranceles, así como por otros impedimentos no arancelarios, especialmente en la parte japonesa), el Acuerdo de Asociación Estratégica formaliza la cooperación en numerosos ámbitos de interés para ambas potencias fuera de lo económico. Si bien existía una resistencia inicial por parte de Japón a firmar un tratado

de este calibre, fue condición *sine qua non* para abordar el acuerdo comercial. Por otro lado, esta era la tónica habitual a la hora de firmar los llamados “tratados de nueva generación” por parte de la Unión, acompañarlos de otros acuerdos de carácter político<sup>304</sup>.

Aunque, como veremos, existía una resistencia inicial, especialmente por parte de algunos sectores civiles, a la firma de acuerdos de libre comercio por parte de la Unión Europea<sup>305</sup>, la proliferación de éstos en el propio marco de la política comercial de la Unión y la propia situación política del momento, hicieron prácticamente inevitable que el Acuerdo de Asociación Económica llegase a buen puerto.

Efectivamente, el 17 de julio de 2018, Japón y la UE firmaron un Acuerdo de Asociación Económica destinado a crear una zona libre de aranceles, mediante la eliminación de las barreras comerciales directas en más del noventa y cinco por ciento de los bienes comercializados entre Japón y los Estados miembros de la UE; a eliminar las polémicas barreras no arancelarias; a impulsar el comercio de bienes y servicios; y a crear

---

<sup>304</sup> La Unión Europea firmó en octubre de 2016 el Acuerdo Económico y Comercial Global con Canadá (CETA, *The Comprehensive Economic and Trade Agreement*), tras siete años de negociaciones. Entró en vigor provisionalmente el 21 de septiembre de 2017 y, aunque la mayoría del tratado es de aplicación, se está a la espera de la aprobación de los parlamentos de los Estados miembros, pues se trata de un acuerdo “mixto”, que requiere, como hemos visto en el capítulo anterior, de la aprobación parlamentaria de cada país de la Unión. Como veremos a lo largo de este capítulo, se engloba dentro de los acuerdos de “nueva generación” de la UE, que van más allá de lo comercial. Destacamos que es el primer acuerdo económico global de la Unión con una economía occidental ampliamente desarrollada. De forma paralela al CETA, se firmó el Acuerdo de Asociación Estratégica UE-Canadá (SPA, *Strategic Partnership Agreement*), que se aplica provisionalmente desde el 1 de abril de 2017, actualizando el acuerdo marco entre ambos socios, que databa del año 1976. Es un instrumento político y legislativo que complementa el acuerdo comercial CETA y extiende la cooperación bilateral entre ambas regiones a una amplia gama de temas no comerciales, incluyendo aspectos como el diálogo político, la cooperación en materia de investigación y cultura, desarrollo sostenible, lucha contra el terrorismo y contra la delincuencia organizada, política exterior y de seguridad, etc. Vamos a ver que esta forma de proceder a través de dobles acuerdos “paralelos”, uno comercial y otro de características más bien políticas, también coincide con el caso japonés. (Vid.: COS SÁNCHEZ, P. (2020), “El Acuerdo Unión Europea-Canadá” en BLANC ALTEMIR, A. (Dir), *La Unión Europea, promotora del libre comercio: Análisis e impacto de los principales acuerdos comerciales*, Thomson Reuters Aranzadi, pp. 75-96; HÜBNER, K., DEMAN, A. y BALIK, T. (2019), “EU and trade policy-making: the contentious case of CETA” en LAURSEN, F. y ROEDERER-RYNNING, C. (Eds.), *The EU and the new trade bilateralism: 21st century trade*, Routledge, pp. 77-91).

<sup>305</sup> Las negociaciones de los acuerdos de libre comercio por parte de la Unión Europea han suscitado no pocos debates y una enorme oposición por parte de la sociedad civil europea, especialmente en el caso de las asociaciones transatlánticas. Esta oposición ha adoptado numerosas formas: participación en consultas públicas, cartas a los diputados del Parlamento Europeo, solicitudes al Defensor del Pueblo Europeo e, incluso, en el caso del acuerdo con Estados Unidos, una iniciativa ciudadana europea denominada “Stop TTIP” (CHAUVEL, L. (2019), “The role of the European Citizens’ Initiative in the negotiation and implementation of FTAs”, en BOSSE-PLATIÈRE, I. y RAPOPORT, C. (Eds.), *The Conclusion and Implementation of EU Free Trade Agreements: Constitutional Challenges*, Edward Elgar Publishing, pp. 159-174; BUONANNO, L. A. (2019), “The new trade deals and the mobilisation of civil society organizations: comparing EU and US responses”, en LAURSEN, F. y ROEDERER-RYNNING, C. (Eds.), *The EU and the new trade bilateralism: 21st century trade*, Routledge, pp. 32-46).

oportunidades de inversión, abarcando un tercio del producto interior bruto (PIB) mundial.

En este tercer capítulo de nuestra investigación, vamos a abordar el desarrollo de las negociaciones de estos tratados durante siete años desde la perspectiva de cada una de las partes, contextualizándolos dentro de la celebración de acuerdos comerciales llamados de “nueva generación” en el seno de la Unión Europea, actual promotora del libre comercio a nivel mundial con la firma de estos novedosos tratados comerciales.

Igualmente, es relevante que hagamos referencia, desde el lado japonés, al esfuerzo por el fortalecimiento exterior de Japón a través de una red de asociaciones estratégicas con Asia, Oceanía y Europa en diversos ámbitos a través de la visión de un Indo-Pacífico libre y abierto (*Free and Open Indo-Pacific*, FOIP)<sup>306</sup> propuesta por el Primer Ministro Shinzo Abe en la VI Conferencia Internacional de Tokio sobre Desarrollo Africano (2016). Entre una de sus líneas directrices está la de la prosperidad económica, incluyendo las relaciones comerciales. Por otro lado, otro tema propio del FOIP es la paz y seguridad, de modo que esta iniciativa japonesa observa una vinculación directa con los dos acuerdos firmados con la Unión.

Se destacarán, además, los retos a los que ambas partes se enfrentaron a la hora de negociar, fundamentalmente llegar a un consenso sobre temas sensibles (como, por ejemplo, la agricultura para Japón y la automoción para la Unión) o la salida de uno de los Estados miembros de la Unión (Reino Unido) durante las negociaciones. Es decir, hay que tener en cuenta que, en paralelo a las negociaciones, Japón y la UE siguieron haciendo frente a grandes transformaciones internas y regionales.

Verdaderamente estos tratados anuncian, por un lado, la relevancia del libre comercio como promotor no sólo de las facilidades en los intercambios económicos y de cambios normativos respecto a éstos, sino también como transmisor de valores compartidos, y, por otro, la importancia de las alianzas en un momento de inestabilidad en materia de seguridad a nivel mundial.

---

<sup>306</sup> Esta cuestión será tratada con mayor profundidad en otros apartados de esta tesis. Véase: LLANDRES CUESTA, B. (2020), “Japón y la visión de un Indo-Pacífico libre y abierto”, *Documento de Opinión del Instituto Español de Estudios Estratégicos (IEEES)*, 82/2020, 3 de junio de 2020. Disponible en: [http://www.ieee.es/Galerias/fichero/docs\\_opinion/2020/DIEEEO82\\_2020BORLLA\\_Japon.pdf](http://www.ieee.es/Galerias/fichero/docs_opinion/2020/DIEEEO82_2020BORLLA_Japon.pdf)

Pueden ser Japón y la Unión Europea, bajo nuestra visión, promotores de una forma alternativa de abordar los problemas y retos mundiales, pero habrá que esperar para comprobar si esta visión es demasiado ambiciosa.

## II. EL DESARROLLO DE LAS NEGOCIACIONES EN EL CONTEXTO DE LOS ACUERDOS COMERCIALES DE “NUEVA GENERACIÓN” DE LA UNIÓN EUROPEA

Cuando se elaboró el Tratado por el que se establece una Constitución para Europa, existía un consenso unánime sobre que la acción exterior de la Unión, tal y como se deriva de los Tratados de Maastricht, Ámsterdam y Niza, no era ni coherente, ni transparente, ni eficaz.<sup>307</sup> La ambición del Tratado de Lisboa era, por tanto, aclarar, simplificar y democratizar este marco jurídico, tal y como afirman Bosse-Platière y Rapoport<sup>308</sup>. Lo cierto es que muchas de estas ambiciones se han alcanzado. Existe una unidad del ordenamiento jurídico de la Unión, especialmente gracias a la supresión de los antiguos “pilares” y la afirmación de su personalidad jurídica, recogida en el artículo 47 del TUE. Las competencias exteriores también se han visto modificadas con el Tratado de Lisboa y el Parlamento ha visto reforzados sus poderes. Sin embargo, tal y como afirman estas mismas autoras, las incertidumbres en el ámbito de la política exterior siguen existiendo.

Coincidimos con esta opinión, pues prueba de ello son los numerosos litigios presentados ante el Tribunal de Justicia de la Unión Europea en relación con este ámbito<sup>309</sup>.

---

<sup>307</sup> Declaración de Laeken, Consejo Europeo (Diciembre 2001); disponible en <https://www.consilium.europa.eu/media/20950/68827.pdf>. Final report of Working Group VII on External Action at the Convention on the Future of Europe (CONV459/02, 2002); disponible en <https://www.europarl.europa.eu/meetdocs/committees/deve/20030218/489393EN.pdf>

<sup>308</sup> BOSSE-PLATIÈRE, I. y RAPOPORT, C. (2019), *The Conclusion and Implementation of EU Free Trade Agreements: Constitutional Challenges*, Edward Elgar Publishing, p. 1.

<sup>309</sup> Merece la pena hacer referencia, en este ámbito, a la reciente sentencia del TJUE sobre el asunto *Bank Refah Kargaran* (Sentencia del Tribunal de Justicia (Gran Sala) de 6 de octubre de 2020, C-134/19 P, *Bank Refah Kargaran/Consejo de la Unión Europea*, EU:C:2020:793), que contribuirá de manera significativa a reforzar la protección jurídica de los particulares en relación con medidas restrictivas adoptadas por la Unión, pues, por vez primera, el TJUE se ha declarado con competencia para conocer de recursos cuyo objeto es obtener una indemnización por perjuicios sufridos como consecuencia de la adopción de medidas restrictivas en el ámbito de la PESC. La sentencia, de hecho, confirma que el papel del Tribunal en la PESC no es tan limitado como puede parecer en los Tratados. Como afirma Santos Vara, los actos jurídicos de la política exterior no pueden ser considerados meros instrumentos de naturaleza únicamente intergubernamental que se mantienen al margen del control judicial. Santos Vara determina que, de acuerdo con esta sentencia, los actos de la PESC han de ser interpretados en el marco de la estructura general de los Tratados, incluyendo el sistema general de recursos de la UE. (SANTOS VARA, J. (2021), “El control judicial de la política exterior: hacia la normalización de la PESC en el ordenamiento jurídico de la Unión Europea (a propósito del asunto *Bank Refah Kargaran*)”, *Revista de Derecho Comunitario Europeo*, 68, pp. 159-184).



Ya vimos, además, uno de ellos en el primer capítulo, cuando abordamos el Acuerdo con Singapur. De hecho, los nuevos acuerdos de libre comercio que la UE se encuentra celebrando con importantes países, tanto emergentes, como grandes potencias, se enmarcan en esta nueva política, tanto exterior, como comercial.

La evolución<sup>310</sup> hacia los nuevos acuerdos de libre comercio se inició con la Comunicación “Europa Global” de la Comisión Europea<sup>311</sup> y el deseo de celebrar acuerdos de libre comercio con países que tienen un gran potencial de mercado y un alto nivel de protección frente a las exportaciones de la UE. El siguiente paso se dio con la Comunicación “Comercio para todos”<sup>312</sup>, en la que se priorizaban las negociaciones comerciales y de inversión con los principales socios de la Unión, fundamentalmente: Estados Unidos, Canadá, Japón y los países del sur de Asia. Los objetivos de estos acuerdos iban más allá de las tradicionales cuestiones comerciales, se trataba de incluir ámbitos nuevos, cuestiones de cooperación en cuanto a la reglamentación y la inversión que pudiesen repercutir de forma más directa en la población.

En un primer momento, la atención se la llevó, de forma casi completa, el acuerdo con América del Norte, el famoso y, a su vez, polémico TTIP (Asociación Transatlántica de Comercio e Inversión)<sup>313</sup>, cuyo apresurado final, tuvo, sin lugar a duda, una repercusión directa en el éxito final del Acuerdo con Japón (así como en la finalización de sus negociaciones en un tiempo inesperado). Igualmente, el Acuerdo Económico y Comercial Global con Canadá (CETA), cuyas negociaciones sí que concluyeron

---

<sup>310</sup> Desde 2006, la UE -en el marco de la “Estrategia Global para Europa”- se ha embarcado en una nueva estrategia de tratados de libre comercio, tras la declaración de moratoria realizada por el Comisario de Comercio Lamy antes del inicio de las negociaciones de Doha en 2001. Los motivos para iniciar estas negociaciones de nuevos acuerdos de libre comercio no sólo se debían al fracaso de las negociaciones multilaterales en el marco de la Organización Mundial del Comercio, sino también a las presiones recibidas por empresas europeas para obtener mejor acceso a mercados emergentes en rápido crecimiento y aún restringidos para la Unión. Otros socios de relevancia, como Estados Unidos, Japón o China también habían comenzado a celebrar este tipo de acuerdos con mercados atractivos, por lo que la Unión debía ponerse en marcha para no quedar en una posición de desventaja competitiva.

<sup>311</sup> Comunicación de la Comisión al Consejo, al Parlamento Europeo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones: “Una Europa Global. Competir en el mundo. Una contribución a la Estrategia de crecimiento y empleo de la UE” COM (2006) 567. Disponible en: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:52006DC0567&from=ES>

<sup>312</sup> European Commission, ‘Trade for All: Towards a More Responsible Trade and Investment Policy’ (Communication) COM (2015) 497. Disponible en: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:52015DC0497&from=EN>

<sup>313</sup> Un análisis más completo sobre las negociaciones de este acuerdo se puede ver en: CREMONA, M (2015), “Negotiating the Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP)”, *52 Common Market Law Review* 351.

satisfactoriamente, es de enorme relevancia, al suponer un acuerdo integral de libre comercio e inversión entre dos socios que a su vez son economías desarrolladas con un fuerte poder. A pesar de que ambos tratados centraron la atención, especialmente mediática, la Unión se encontraba (y se encuentra)<sup>314</sup> negociando, celebrando y firmando acuerdos de nueva generación en la última década, a los que haremos referencia en este epígrafe, deteniéndonos en los aspectos comunes y en las características que distinguen a cada uno de ellos, si las hubiese. El propósito no es abordar todos estos acuerdos de manera detallada, pues no son el objeto central de esta investigación, pero sí observar los aspectos comunes y el marco jurídico en el que han sido firmados, con objeto de extraer consideraciones útiles para el análisis de los Acuerdos con Japón, que sí son el centro de nuestro análisis, pues no fue una tarea pacífica clarificar la clasificación de todos ellos.

## **1. Los Acuerdos Comerciales de “nueva generación” de la Unión Europea**

Los acuerdos comerciales “clásicos” celebrados por la entonces Comunidad Europea únicamente contemplaban el intercambio de mercancías, con el objetivo primordial de eliminar los aranceles de los productos, tradicional obstáculo de acceso a mercados exteriores.

Lo cierto es que los aranceles siempre han sido una barrera al comercio, pero, en muchas ocasiones, no han sido la más importante, nos referimos a las barreras no arancelarias, es decir, requisitos de naturaleza técnica que imponen los Estados a los productos extranjeros para poder ser comercializados en su territorio. La Unión Europea es un clarísimo ejemplo de promoción del intercambio comercial entre Estados, eliminando toda barrera entre sus miembros, pero también dinamizando el comercio internacional, con terceros Estados, fundamentalmente a nivel bilateral o birregional.

Con la creación de la OMC en 1995<sup>315</sup>, se creía que se iba a dar un paso determinante hacia un “modelo único”, enmarcado en el proceso de globalización, en el

---

<sup>314</sup> Para obtener una visión general y actualizada del estado de los acuerdos de libre comercio de la Unión celebrados, firmados o en negociación, véase el documento “Overview on FTA and other Trade Negotiations (Updated June 2021)”, en el sitio web de la Dirección General de Comercio de la Comisión Europea: [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/december/tradoc\\_118238.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/december/tradoc_118238.pdf).

<sup>315</sup> La creación de la Organización Mundial del Comercio data del 1 de enero del año 1995. El cometido de esta organización internacional es establecer las normas que rigen el comercio entre Estados. Cabe señalar que no forma parte del Sistema de Naciones Unidas y que tiene sus orígenes en el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), el tratado internacional firmado tras la II Guerra Mundial, el 30 de octubre del 1947, que, aunque no creaba ninguna organización, sí que establecía una suerte de

que se daría prioridad a los acuerdos multilaterales. Sin embargo, el fracaso (o más bien bloqueo) tras la Ronda de Doha<sup>316</sup>, que, además, ha supuesto una clara crisis de la organización, también ha dejado claro que aún queda mucho camino por recorrer en cuanto a las relaciones comerciales multilaterales y que la solución, al menos por el momento (por supuesto para aquellos países interesados en fomentar el comercio entre Estados con un signo claramente liberal, y basado en normas comunes) pasa por los acuerdos de carácter bilateral o, máxime, birregional, preferenciales, al margen de la OMC.

No cabe duda de que el comercio internacional ha sido una enorme fuente de crecimiento económico, aunque no exenta de críticas<sup>317</sup>. Hablamos ahora de la Unión

---

“estructura” en la que las partes celebraban reuniones, se instituyeron órganos permanentes y se nombró un Director General. Contó con 23 miembros fundadores (oficialmente, "partes contratantes") y el GATT se convirtió en el único instrumento multilateral por el que se rigió el comercio internacional desde 1948 hasta el establecimiento de la OMC en 1995. (Vid.: VANGRASSTEK, C. (2013), *Historia y futuro de la Organización Mundial del Comercio*, Publicación de la Organización Mundial del Comercio. Disponible en: [https://www.wto.org/spanish/res\\_s/booksp\\_s/historywto\\_s.pdf](https://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/historywto_s.pdf)).

<sup>316</sup> La Ronda de Doha (también denominada “Agenda de Doha para el Desarrollo”) se inició en noviembre de 2001, en la Cuarta Conferencia Ministerial, celebrada en Doha (Qatar) el objetivo fundamental de estas negociaciones entre los miembros de la OMC era llevar a cabo una reforma del sistema de comercio internacional mediante el establecimiento de medidas que redujesen los obstáculos al comercio y la regulación a través de normas comerciales revisadas. Los temas fundamentales fueron el desarrollo (de hecho, se denominó a la Ronda “Programa de Doha para el desarrollo”, puesto que uno de los objetivos más relevantes era mejorar las perspectivas comerciales de los países en vías de desarrollo), la agricultura, el acceso a los mercados de los productos no agrícolas (AMNA), los servicios, facilitar el comercio, normas (abarcando derechos antidumping, subvenciones y medidas compensatorias, entre otras), medio ambiente, indicaciones geográficas y la solución de diferencias. Pueden consultarse la totalidad de temas tratados en el marco del Programa aquí: [https://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/dda\\_s/dohasubjects\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/tratop_s/dda_s/dohasubjects_s.htm). La Ronda que comenzó en Doha aún sigue sin conclusión, las negociaciones se han retomado en varias ocasiones, pero no se llega a un acuerdo y lo cierto es que a día de hoy parece inviable. Existen grandes diferencias, fundamentalmente entre los países “desarrollados” y los emergentes. Lo más cercano a un acuerdo fue la Declaración Ministerial de Bali en 2013 (disponible en el siguiente enlace: [https://www.wto.org/spanish/thewto\\_s/minist\\_s/mc9\\_s/balideclaration\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/thewto_s/minist_s/mc9_s/balideclaration_s.htm)), adoptada en la Conferencia Ministerial de Bali. La realidad es que se trata de un programa muy limitado y la Ronda de Doha ha supuesto una auténtica crisis y un verdadero “bloqueo” en el seno de la OMC. (Vid.: YIGZAW, D. A. (2021), “On the Obituary of the Doha Round: A Path for Reinventing the WTO’s Future”, *The Estey, Journal of International Law and Trade Policy*, Volume 22 Number 1 2021, pp. 31-63).

<sup>317</sup> Los Acuerdos de Libre Comercio probablemente sean los tratados internacionales que más debate público y político han suscitado, como ya hemos señalado previamente, con las controversias generadas en la sociedad civil en relación con el TTIP. Sin embargo, es pertinente hacer también mención a las críticas en relación a las relaciones comerciales Norte-Sur. Como afirma Singh, diversos sectores apuntan que reducir aranceles lleva a perder ingresos aduaneros, con consecuencias verdaderamente negativas para los llamados “países del Sur” (o como el autor denomina: “Sur global”), puesto que se reducen empleos y gasto social. Singh afirma que el “Norte global”, a pesar de esforzarse por dar una imagen de preocupación respecto a los países en vías de desarrollo, continúan, aún hoy, ofreciendo términos comerciales que resultan desfavorables para el “Sur global”. Compartimos la idea del autor de que un comercio internacional justo se daría cuando existiesen concesiones comerciales recíprocas y, además, se permitiese, al mismo tiempo, mejorar la posición comercial de los países del Sur. Lo habitual es que las concesiones no sean equivalentes para ambas partes. (SINGH, J.P. (2017), *Sweet talk: paternalism and collective action in North-South trade relations*, Stanford University Press).

Europea, donde los acuerdos comerciales se han defendido siempre como fuente de oportunidades de acción para las empresas fuera del ámbito de los Estados miembros, igualmente para los consumidores, facilitando su acceso a mayor variedad de productos (y desde hace unos años, servicios), a un precio ajustado. La apertura comercial se ha promocionado, de la misma manera, como fuente de empleo, con el aliciente, como veremos, de que estos acuerdos comerciales de “nueva generación”, ofrecen esta creación de puestos de trabajo sin ver disminuidos los derechos laborales. Igualmente ha facilitado la inversión en otros países, en un marco cada vez más protegidos, así como la posibilidad de acceder a licitaciones públicas de otros Estados, como también veremos en las siguientes páginas. En la *Figura 1* puede observarse una panorámica del estadio de los acuerdos comerciales de la Unión Europea en 2021.



*Figura 1. Fuente: Comisión Europea*

Antes de entrar a conocer las características de estos nuevos acuerdos, nos parece importante dejar claras dos ideas fundamentales, a nuestro entender, para comprender el marco de desarrollo de estos.

En primer lugar, la ventajosa posición de la Unión Europea como actor comercial a nivel mundial. De hecho, como bien afirma Blanc<sup>318</sup>, podemos decir que se trata de un actor comercial de primer orden. Es evidente, bajo nuestro punto de vista, que la influencia o peso político de la Unión como actor internacional no logra alcanzar los niveles deseados. Desde su creación ha estado llamada a ser una potencia mundial, pero lo cierto es que, en este plano más bien geoestratégico, la Unión ha ido perdiendo fuerza por diversos motivos que han parecido abocarla a una suerte de “crisis” constante (el fallido Tratado constitucional, la criticada gestión de las crisis económicas, la excesiva burocracia que en muchas ocasiones impide dar una respuesta rápida y común a problemáticas que merecen atención urgente como los flujos migratorios, el Brexit, las diversas velocidades de los Estados miembros...)<sup>319</sup>. Podemos afirmar que la Unión no se encuentra, en términos generales, satisfecha con su *statu quo*. Sin embargo, en el plano comercial, la Unión ha superado con creces cualquier expectativa puesta en el momento de su nacimiento. Si se excluye el comercio intracomunitario, en el año 2019<sup>320</sup>, la UE se encontraba en el puesto número dos en cuanto a exportaciones de productos a nivel mundial, con un 15,6% del total, únicamente por detrás de China (que aglutinó un 16,1%). En cuanto a importaciones de productos, mantuvo el mismo puesto, con un 13,9% del total mundial. Fue la primera potencia comercial en exportación e importación de servicios, con un 22,5% y un 21%, respectivamente. Los datos globales en cuanto a exportaciones de bienes y servicios (un 17,3% del total mundial), así como los de las importaciones (un 15,6% del total mundial), la sitúan como primera potencia. Igualmente, en el ranking mundial de comercio global de bienes y servicios (el cual incluye exportaciones e importaciones) la Unión mantiene su primer puesto, con un 16,4% del

---

<sup>318</sup> Para Blanc, tras más de cincuenta años de integración, el resultado de la UE a nivel comercial es espectacular. Las exportaciones e importaciones han observado un crecimiento de casi un 10% de media anual acumulativa, convirtiendo a la Unión en el bloque comercial más importante del mundo, a pesar de que en los últimos años este crecimiento se haya visto ensombrecido por el ascenso de países emergentes como China. (BLANC ALTEMIR, A. (2020), “Introducción: La Unión Europea, adalid del libre comercio ante el neoproteccionismo de la ERA Trump”, en BLANC ALTEMIR, A. (Dir.), *La Unión Europea, promotora del libre comercio: Análisis e impacto de los principales acuerdos comerciales*, Thomson Reuters Aranzadi, p. 25).

<sup>319</sup> Para un estudio más detallado sobre la crisis de la Unión Europea: DINAN, D., NUGENT, N. y PATERSON, W.E. (2017) (Eds.), *The European Union in crisis*, Palgrave.

<sup>320</sup> Los datos comerciales ofrecidos han sido extraídos de la guía estadística publicada por la Dirección General de Comercio de la Comisión Europea el 27 de agosto de 2021. *DG Trade Statistical Guide*, August 2021, document de la Comisión disponible en: [https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/may/tradoc\\_151348.pdf](https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/may/tradoc_151348.pdf)

total a nivel mundial<sup>321</sup>. En nuestra opinión estos datos son espectaculares y, desde luego, dejan clara la extraordinaria posición de la UE en materia comercial. Es pertinente, igualmente, tener en cuenta estos datos para conocer la verdadera capacidad negociadora de la Unión en esos acuerdos comerciales.

La Unión es un socio comercial de primer nivel para cualquier Estado o región y lo cierto es que, además, comprende uno de los mercados más abiertos a nivel mundial. Este favorable posicionamiento comercial no supone que la UE esté plenamente satisfecha en el ámbito comercial y se encuentre exenta de problemas a resolver, pues, como veremos, el sentimiento de falta de reciprocidad está patente con algunas importantes economías (hablamos, esencialmente, de China), e, igualmente, la competencia desleal continúa siendo uno de los caballos de batalla de la Unión en el plano de sus relaciones comerciales.

En segundo lugar, hay que tener en todo momento presente que estos acuerdos comerciales poseen también un carácter marcadamente geoestratégico. Es evidente que cualquier tratado internacional va a poseer cierto trasfondo político, pero en el caso de los acuerdos comerciales, históricamente éstos solían responder a intereses principalmente económicos, o, al menos, aunque éstos inevitablemente entrañasen consecuencias políticas al estrechar relaciones entre los sujetos firmantes, en sus textos sólo se hacía referencia a cuestiones comerciales.

La Unión ha observado desde hace tiempo las relaciones comerciales como una clara oportunidad no solo de incrementar el libre comercio, la apertura de mercados, el crecimiento económico y las relaciones comerciales basadas en normas, sino también de fomentar sus valores de democracia, protección de los derechos humanos, derechos de carácter social, desarrollo sostenible o defensa del medio ambiente. De hecho, a través de la denominada cláusula de derechos humanos y democracia (incorporada en acuerdos comerciales) y del Sistema de Preferencias Generalizadas (en este caso otorgado a Estados en vías de desarrollo)<sup>322</sup>, la UE protege y promociona los derechos humanos en el exterior.

---

<sup>321</sup> Los datos han sido obtenidos de la “DG Trade Statistical Guide”, publicada por la Dirección General de Comercio de la Comisión Europea en agosto de 2020 y accesible a través del siguiente enlace: [https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/may/tradoc\\_151348.pdf](https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/may/tradoc_151348.pdf)

<sup>322</sup> El Sistema de Preferencias Generalizadas (SPG) es un instrumento comercial clave de la política de la UE de ayuda al desarrollo. Es un régimen comercial autónomo a través del cual la UE proporciona un acceso preferencial no recíproco al mercado comunitario de productos originarios en países y territorios en

Es por ello que vamos a observar que estos nuevos tratados van a contener disposiciones que van a trascender lo económico, comprometiendo a las partes en diversos ámbitos directamente relacionados con los principios más intrínsecos de la Unión.

Los acuerdos comerciales de carácter “clásico” únicamente abarcaban el comercio de productos o mercancías y la reducción del proteccionismo a través de la eliminación de las barreras arancelarias, no contenían referencias a servicios, derechos de propiedad intelectual, IED, desarrollo sostenible, derechos laborales, estándares de calidad y seguridad, instrumentos de supervisión o seguimiento, mecanismos para la resolución de controversias... Estos ámbitos sí que se incluirán en el catálogo normativo de los acuerdos de tercera generación. A nuestro modo de ver, se trata de un importante paso en el proyecto europeo, una apuesta por promover un modelo de funcionamiento, un modelo de valores e, incluso, de vida, propiamente europeo, a través de los tratados comerciales celebrados con terceros sujetos.

Como hemos dejado patente, con la crisis de la OMC tras el fracaso de las negociaciones en la Ronda de Doha<sup>323</sup> y el bloqueo o parálisis generalizado del multilateralismo en el seno de la sociedad internacional, la Unión, como actor clave en el escenario comercial internacional ha continuado apostando por el comercio internacional, pero a pequeña escala, a nivel bilateral o birregional. Ante la situación de ralentización comercial mundial, la Unión, en el año 2006, elaboró la ya mencionada anteriormente

---

desarrollo a través de la exoneración total o parcial de los derechos arancelarios. Su objetivo es reducir la pobreza en los países en vías de desarrollo mediante la generación de ingresos adicionales a través de sus exportaciones, garantizar los derechos humanos y laborales fundamentales y promover el desarrollo sostenible y la gobernanza. En la actualidad, el Sistema de Preferencias Generalizadas Plus (SPG+) ofrece a los países en desarrollo un incentivo especial para proseguir el desarrollo sostenible y la gobernanza. Los países admisibles tienen que aplicar 27 convenios internacionales sobre derechos humanos, derechos laborales, medio ambiente y buena gobernanza y, a cambio, la Unión reduce sus derechos de importación a cero en más de dos tercios de las líneas arancelarias de sus exportaciones. Los países beneficiarios son Armenia, Bolivia, Cabo Verde, Kirguistán, Mongolia, Pakistán, Filipinas y Sri Lanka. Véase: ZOZAYA, F. (2011), “El Sistema de Preferencias Generalizadas de la Unión Europea”, *Revista Civilizar De Empresa Y Economía*, 2(3), pp. 161-175; SALINAS ACELGA, S. (2007), “Hacia una globalización sostenible. La condicionalidad social del comercio internacional”, en EMBID IRUJO, A. (Coord.), *Comercio internacional y derechos humanos*, Aranzadi Thomson Reuters, pp. 31-68 y TIRADO ROBLES, M. C. (2007), “La condicionalidad de los Derechos Humanos en la política comercial comunitaria”, en EMBID IRUJO, A., *Comercio internacional y derechos humanos*, Aranzadi Thomson Reuters, pp. 69-94.

<sup>323</sup> Un análisis más profundo sobre esta cuestión puede verse en: STEINBERG WECHSLER, F. (2007), “El futuro del comercio mundial: ¿Doha o regionalismo y bilateralismo?”, *Análisis del Real Instituto Elcano*, núm. 95.



Comunicación “Una Europa Global: competir en el mundo”<sup>324</sup>. En ella, la Unión buscaba garantizar su competitividad eliminando barreras al comercio y estableciendo un nuevo enfoque en materia comercial. Expresaba su compromiso con el sistema de comercio mundial basado en la OMC y con el multilateralismo, considerado esencial para el crecimiento global y para la consecución de nuevas oportunidades a través de la apertura de mercados y señala, fundamentalmente, las iniciativas bilaterales. Además, expresa el deseo de crear “condiciones para una competencia global abierta y justa y de compartir nuestras reglas y normas con nuestros socios”. Todo ello culmina con una serie de propuestas de actuación de la Comisión a nivel interno y externo. En ellas, si bien se mantiene el compromiso con la Ronda de Doha de negociaciones comerciales y con la OMC (considerándola la Unión como la mejor manera de abrir y gestionar el comercio mundial), se plantea como prioridad realizar propuestas para una nueva generación de Acuerdos de Libre Comercio cuya selección y cuyas prioridades se deben determinar cuidadosamente, según el propio texto de la Comunicación. Por último, se señala que el programa de trabajo presentado pretende contribuir al crecimiento y al empleo en Europa, a la liberalización del comercio mundial, pero, al mismo tiempo, también busca otros objetivos exteriores relacionados con el desarrollo y las relaciones de vecindad.

Posteriormente a esta comunicación, la Comisión comenzó a trabajar e inició negociaciones con la mayor parte de las regiones del mundo, de hecho, se inició un período de intensísima actividad en el seno de la Unión, con un enorme auge del comercio exterior. En 2016, se presentó una estrategia nueva, donde se establecía la intención de la Unión de celebrar acuerdos de libre comercio con grandes potencias como Estados Unidos, Canadá, Japón, Mercosur, India y ASEAN, entre otros<sup>325</sup>.

Debemos señalar que no todos los acuerdos firmados desde que se propuso esta estrategia son acuerdos de libre comercio, pues van a diferir según su contenido. De acuerdo con la propia Unión, existen acuerdos de asociación económica (AAE), acuerdos de libre comercio (ALC) y acuerdos de asociación (AA). Los acuerdos de asociación económica tienen como objetivo el desarrollo de países de África, Caribe y Pacífico. Por

---

<sup>324</sup> Comunicación de la Comisión al Consejo, al Parlamento Europeo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones: “Una Europa Global: Competir en el mundo. Una contribución a la Estrategia de crecimiento y empleo de la UE” Bruselas, 4.10.2006 (COM (2006) 567 final). Disponible en: <https://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2006:0567:FIN:ES:PDF>

<sup>325</sup> FERNÁNDEZ ROZAS, J.C. (2019), “Permanencia y expansión del bilateralismo: Los acuerdos comerciales de nueva generación entre la Unión Europea y terceros países”, *LA LEY Unión Europea*, nº68, Editorial Wolters Kluwer, p. 8.



otro lado, los acuerdos de libre comercio son los que permiten la apertura de mercados con socios comerciales que poseen el mismo nivel de desarrollo y con economías emergentes. Los acuerdos de asociación, por último, son los que refuerzan acuerdos políticos más amplios. También existen los acuerdos de colaboración y cooperación (ACC); acuerdos comerciales no preferenciales integrados en acuerdos de mayor envergadura<sup>326</sup>. Cuando hablemos de acuerdos de libre comercio, la terminología permite distinguir, según Blanc, entre los acuerdos de libre comercio de “nueva generación” (objeto de este epígrafe y que describiremos detalladamente a continuación), las zonas de libre comercio amplias y profundas (ZLCAP)<sup>327</sup>, los acuerdos de libre comercio de “primera generación” (aquellos firmados antes de 2006)<sup>328</sup>, los acuerdos de estabilización y asociación (AEA)<sup>329</sup> y los acuerdos de asociación económica (AAE) con países de África, Caribe y el Pacífico<sup>330</sup>.

Sin entrar a profundizar más en la terminología de los acuerdos celebrados por la Unión y centrándonos ahora en los acuerdos de libre comercio de “nueva generación”

---

<sup>326</sup> Estas definiciones pueden encontrarse en la propia información facilitada por la Unión en el ámbito comercial, disponible en: <https://www.consilium.europa.eu/es/policies/trade-policy/trade-agreements/>

<sup>327</sup> Las ZLCAP permiten la apertura para los bienes de ambas partes, aunque con cierta asimetría, y permiten a los socios de la Unión acercarse a los estándares europeos. Fundamentalmente hablamos de los tratados con Georgia, Macedonia y Ucrania. (RABINOVYCH, M. (2021), “The EU-Ukraine DCFTA as an instrument of promoting the rule of law Conflict, unique approaches to assistance and unexpected spillovers”, en *EU Regional Trade Agreements: an instrument of promoting the rule of law to third states*, Routledge Studies in European Foreign Policy, pp. 189-215; BLANC ALTEMIR, A. (2018), “¿Hacia un nuevo paradigma de los Acuerdos de Asociación de la Unión Europea?: La negociación del nuevo acuerdo con el MERCOSUR”, *Anuario español de derecho internacional*, N° 34, (Ejemplar dedicado a: El Derecho Internacional en un mundo cambiante: entre el inmovilismo y la ruptura), pp. 921-968; BLANC ALTEMIR, A. (2005), “Los tres pilares del acuerdo de asociación Chile-Unión Europea: diálogo político, cooperación y comercio”, *Estudios internacionales: Revista del Instituto de Estudios Internacionales de la Universidad de Chile*, N° 151, pp. 73-116 BLANC ALTEMIR, A. (2004), “El acuerdo de asociación entre la Unión Europea y Chile: algo más que un tratado de libre comercio”, *Anuario español de derecho internacional*, N° 20, pp. 35-110).

<sup>328</sup> Los acuerdos de libre comercio de “primera generación”, los firmados antes de 2006 fueron celebrados con Suiza, Noruega, países mediterráneos, México y Chile; y la unión aduanera con Turquía.

<sup>329</sup> Con Kosovo, Bosnia-Herzegovina, Macedonia del Norte, Serbia, Montenegro y Albania. Toda la información sobre los acuerdos con los diversos países y regiones puede encontrarse en: <https://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/>

<sup>330</sup> Los países África, Caribe y Pacífico (ACP) son un grupo formado por 79 Estados de dichas regiones con los que la Unión Europea mantiene acuerdos comerciales basados en AAE. Dichos acuerdos vinculan a la UE con los países ACP en siete agrupaciones regionales: Región del Cariforum (Caribe), África Occidental, África Central, África Oriental y Meridional, Comunidad del África Oriental, Comunidad para el Desarrollo del África Meridional y Región del Pacífico. La Unión ha aumentado más de un 50% el comercio con estos países en los últimos diez años, además, es su principal socio comercial, tanto en términos de exportaciones como de importaciones. Todos los acuerdos con los países ACP se encuentran accesibles en el siguiente enlace: [https://ec.europa.eu/info/food-farming-fisheries/trade/agricultural-international-trade/bilateral-agreements/acp\\_es](https://ec.europa.eu/info/food-farming-fisheries/trade/agricultural-international-trade/bilateral-agreements/acp_es)

fruto del nuevo planteamiento comercial de la Unión, uno de los primeros resultados de la estrategia de 2006 (el primer acuerdo que entró en vigor bajo el esquema de la Estrategia Global) y de la nueva etapa para los acuerdos comerciales de la Unión fue el Acuerdo de Libre Comercio entre la UE y la República de Corea del Sur de 2010<sup>331</sup>. Posteriormente vendría el acuerdo con Colombia (2012), Perú (2012) y Ecuador (2016); también el acuerdo con Centroamérica (2013); el ya mencionado acuerdo con Canadá (2016); el acuerdo con Japón (2018); el acuerdo con Singapur (2018); el acuerdo con Vietnam (2019); el acuerdo con Mercosur (2019) y el acuerdo con México (2020). Las negociaciones de todos ellos han finalizado, pero no todos han entrado en vigor en el momento de redacción de esta investigación. Algunos se encuentran en aplicación provisional o falta su ratificación total o parcial. También cabe hacer mención a importantes negociaciones que a día de hoy se encuentran en marcha, concretamente con Australia, Nueva Zelanda y Chile. De igual manera, a la posibilidad, todavía abierta, de retomar contactos con Estados Unidos, tras la salida de Trump de la Casablanca, o con la India.

Algunos autores como Maillo<sup>332</sup> también hacen mención en este listado al acuerdo con Reino Unido (2020) y al acuerdo global de inversiones con China (2020), si bien, en nuestra opinión, a pesar de incluir éstos algunas similitudes con los acuerdos de libre comercio de “nueva generación”, encontramos que se trata de acuerdos de diversas características. En el caso de Reino Unido más que la apertura de los mercados entre dos socios, con beneficios comerciales, el acuerdo recoge la regulación de las relaciones comerciales con un ex Estado miembro con el objeto de minimizar las negativas repercusiones comerciales que el Brexit conlleva.

En el caso de China, es un tratado centrado únicamente en inversiones, aunque contemple disposiciones sobre desarrollo sostenible o solución de controversias. Independientemente de estas disposiciones, desde nuestro punto de vista el acuerdo con China no tendría cabida en la definición de acuerdo de libre comercio de “nueva generación” de la Unión, como tampoco el acuerdo con Reino Unido, puesto que el eje

---

<sup>331</sup> DECISIÓN 2011/265/UE del Consejo, de 16 de septiembre de 2010, relativa a la firma, en nombre de la Unión Europea, y a la aplicación de provisional del Acuerdo de Libre Comercio entre la Unión Europea y sus Estados miembros, por una parte, y la República de Corea, por otra (DO L 127 de 14.5.2011, pp. 1-1343).

<sup>332</sup> MAILLO, J. (2021), “Acuerdos comerciales UE de “Nueva Generación”: origen, rasgos y valoración”, *Documento de Trabajo, Serie Unión Europea y Relaciones Internacionales*, Número 11/2021, CEU Real Instituto Universitario de Estudios Europeos, Universidad San Pablo, CEU Ediciones, p. 9.

central de estos tratados no es establecer el libre comercio entre las partes. Si bien es cierto que en ellos se habla de relaciones comerciales como apoyo a otras disposiciones de diversa índole que sí son el centro de los acuerdos, el libre comercio no es el objeto principal de los mencionados tratados, como ocurre, en todo caso, con los acuerdos de “nueva generación”.

## 2. Características principales y contenido

Entrando a analizar las particularidades de los acuerdos de libre comercio de “nueva generación”, entre los que se encuentra el acuerdo con Japón, podemos definirlos, tal y como lo ha hecho Maillo<sup>333</sup>:

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

Continuando con los rasgos definitorios que señala este autor, los acuerdos de “nueva generación” no se centran exclusivamente en el comercio de mercancías, como ocurría con los acuerdos clásicos de la Unión, sino que también van a comprender servicios y capitales. Tampoco van a verse limitadas sus disposiciones a la exclusión de aranceles, sino que las barreras no arancelarias, la contratación pública, los servicios, las inversiones, la propiedad industrial, la defensa de la competencia, la protección de datos, los derechos laborales, la protección del medio ambiente y el crecimiento sostenible, entre otras materias, van a regularse en los mismos.

También desarrollarán la cuestión de la resolución de las controversias (desde el acuerdo con Canadá, los acuerdos tienden a ir más allá de los anteriores tribunales arbitrales *ad hoc*) y la gobernanza. Ello no supone, como bien apunta Maillo, que todos los acuerdos de esta clase entren a regular absolutamente todos estos aspectos citados,

---

<sup>333</sup> MAILLO, J. (2021), “Acuerdos comerciales UE de “Nueva Generación”: origen, rasgos y valoración”, *Documento de Trabajo, Serie Unión Europea y Relaciones Internacionales*, Número 11/2021, CEU Real Instituto Universitario de Estudios Europeos, Universidad San Pablo, CEU Ediciones, p. 6.

pero sí que cubrirán en todos los casos algunos de ellos y, en definitiva, ninguno de ellos contendrá únicamente disposiciones sobre aranceles. Siempre irán más allá, tratando de promover los valores europeos fundamentalmente.

En este sentido, en el de promover los valores europeos a través de los acuerdos comerciales, la propia Estrategia Global de 2016 de la Unión Europea (*Shared Vision, Common Action: A Stronger Europe. A Global Strategy for the European Union's Foreign And Security Policy*) establece de forma literal que los acuerdos comerciales van a ser promotores del desarrollo sostenible, la protección de los derechos humanos y la gobernanza basada en normas:

*“We will use our trade agreements to underpin sustainable development, human rights protection and rulesbased governance”*<sup>334</sup>.

Con la celebración de los tratados de “nueva generación” se ha comprobado que esta apuesta de la Unión por aprovechar el comercio para fomentar sus valores no se ha quedado en meras intenciones, sino que, efectivamente, todos estos acuerdos van a contener disposiciones sobre desarrollo sostenible, estándares laborales o medio ambiente.

Cabe señalar que, como es evidente, no en todos estos tratados se va a llegar a profundizar en la misma manera sobre estas cuestiones. Evidentemente, el grado de compromiso de ambas partes en estas cuestiones va a depender, en gran medida, de los valores compartidos por ambas partes previamente al inicio de las negociaciones y de si se trata de economías desarrolladas o emergentes. Si los valores y el desarrollo económico y social son similares entre la Unión y el socio con el que se encuentra negociando (por ejemplo, el caso de Canadá o de Japón), la ambición en estos ámbitos es, obviamente, mayor, pues fácilmente pueden llegar a un consenso sobre cuestiones en las que se encuentran a un mismo nivel.

En este caso, como bien apunta Maillo<sup>335</sup>, el objetivo va a ser visibilizar los valores comunes, potenciarlos y, lo que bajo nuestro punto de vista es más importante, enviar un

---

<sup>334</sup> EUROPEAN UNION EXTERNAL ACTION (Junio de 2016), *Shared Vision, Common Action: A Stronger Europe. A Global Strategy for the European Union's Foreign and Security Policy*, pp. 26-27. Texto completo disponible en el siguiente enlace: [https://eeas.europa.eu/archives/docs/top\\_stories/pdf/eugs\\_review\\_web.pdf](https://eeas.europa.eu/archives/docs/top_stories/pdf/eugs_review_web.pdf)

<sup>335</sup> MAILLO, J. (2021), “Acuerdos comerciales UE de “Nueva Generación”: origen, rasgos y valoración”, *Documento de Trabajo, Serie Unión Europea y Relaciones Internacionales*, Número 11/2021, CEU Real Instituto Universitario de Estudios Europeos, Universidad San Pablo, CEU Ediciones, p. 15.

mensaje conjunto al resto de la sociedad internacional. Este mensaje es fundamental, pues es una clara defensa del multilateralismo, la gobernanza basada en reglas comunes, la democracia, los derechos fundamentales, los estándares laborales y la apuesta por la defensa del medio ambiente y el desarrollo sostenible<sup>336</sup>.

En cambio, en el caso de negociaciones con Estados emergentes (por ejemplo, Vietnam o México), el objetivo es distinto. La Unión, en estos casos, va a utilizar su capacidad negociadora, al ser un socio comercial de primer nivel con el que va a existir un enorme interés en llegar a un acuerdo, para conseguir ciertos compromisos por la otra parte, especialmente en cuanto a disposiciones laborales y medioambientales. Lo cierto es que, en estos casos, la Unión es realista y consciente de las dificultades para obtener resultados destacables, especialmente en materia de derechos laborales y de respeto al medio ambiente, por parte de algunos socios, por lo que, en algunos casos, esta promoción de los valores europeos no es verdaderamente efectiva.

Aunque, evidentemente, la Unión no puede dar solución a través de sus acuerdos comerciales a grandes problemas a nivel global como es el cambio climático (o, incluso, a nivel nacional, como puede ser el respeto de los derechos de los trabajadores), sí que consideramos que es importante que la UE incluya estas cuestiones en sus tratados, más aún en los de carácter económico o comercial. El incluir estas disposiciones no supone

---

<sup>336</sup> En el caso del Acuerdo con Japón, la intención de establecer como base esos valores comunes se establece en la visión *Free and Open Indo-Pacific* (FOIP). Esta es la estrategia en la que se basa la UE para sus objetivos en la región. El objetivo es mantener un Indo-Pacífico libre y abierto para todos y, al mismo tiempo, construir asociaciones fuertes y duraderas. Además, este planteamiento, como señala la Comisión Europea, está diseñado para fomentar un orden internacional basado en normas, unas condiciones equitativas, así como un entorno abierto y justo para el comercio, la inversión, la lucha contra el cambio climático y el apoyo a la conectividad con la Unión. La Estrategia de la UE para el Indo-Pacífico propone a socios como Japón abordar retos comunes y defender el Derecho internacional, así como los valores y principios comunes. Se destacan, como ámbitos prioritarios: la prosperidad sostenible e integradora; la transición verde; la gobernanza de los océanos; la gobernanza digital y asociaciones; la conectividad; la seguridad y defensa; así como la seguridad humana. Vid.: EUROPEAN COMMISSION HIGH REPRESENTATIVE OF THE UNION FOR FOREIGN AFFAIRS AND SECURITY POLICY (2021), Joint Communication to the European Parliament and the Council, *The EU strategy for cooperation in the Indo-Pacific*, Brussels, 16.9.2021, JOIN (2021) 24 final, disponible en: [https://eeas.europa.eu/sites/default/files/jointcommunication\\_2021\\_24\\_1\\_en.pdf](https://eeas.europa.eu/sites/default/files/jointcommunication_2021_24_1_en.pdf) Por otro lado, solo tres de los 27 actuales Estados miembros de la UE presentaron previamente a la Unión sus propias visiones nacionales del FOIP: Francia, con el documento titulado *La France et la sécurité en Indopacifique*, publicado en junio de 2018 y revisado en mayo de 2019, es obra del Ministerio de Defensa francés (véase en [https://www.asafrance.fr/images/18\\_06\\_03\\_SECURITE\\_ZONE\\_INDO\\_PACIFIQUE\\_DGRIS.pdf](https://www.asafrance.fr/images/18_06_03_SECURITE_ZONE_INDO_PACIFIQUE_DGRIS.pdf)), Alemania, por su parte, aprueba las “Directrices de política para el Indo-Pacífico (PGIP o Directrices)” en septiembre de 2020 elaboradas por el Ministerio Federal de Relaciones Exteriores (véase <https://rangun.diplo.de/blob/2380824/a27b62057f2d2675ce2bbfc5be01099a/policy-guidelines-summary-data.pdf>) y finalmente, el Ministerio de Asuntos Exteriores de Países Bajos presenta la visión del FOIP de este país en noviembre de 2020, disponible en: <https://www.government.nl/documents/publications/2020/11/13/indo-pacific-guidelines>

que el Estado con el que se firme el tratado en cuestión vaya a alcanzar el nivel normativo de la UE en estos ámbitos, pero sí es un avance, un progreso, una contribución para poner sobre la mesa determinadas problemáticas que difícilmente han aparecido anteriormente en tratados comerciales, aunque no se llegue a alcanzar la efectividad deseada.

Por otro lado, y a diferencia de lo que solía ocurrir con los tratados comerciales clásicos, estos nuevos acuerdos van a ser objeto de debate público. El propio Parlamento Europeo, los parlamentos de los Estados miembros<sup>337</sup>, la opinión pública y, en general, la sociedad, se van a cuestionar cuáles van a ser las consecuencias de la liberalización comercial. Qué coste va a tener la llamada “nueva generación de ALC” en los derechos laborales, los derechos de los consumidores, la seguridad de los alimentos, los estándares de los productos o el medio ambiente en estos acuerdos han sido algunas de las cuestiones que se han planteado. Es por ello que, durante las negociaciones de los mismos, se ha ido incrementando, progresivamente, la transparencia y la participación de estos nuevos actores que tradicionalmente no se habían involucrado en el comercio, pero ahora se movilizan ante lo novedoso de las disposiciones y del tipo de socio comercial que va a tener libre acceso al mercado europeo (normalmente Estados o regiones con un elevado nivel de desarrollo y económicamente bien posicionados o mercados emergentes),

Hay otra cuestión, relativa a estos acuerdos, que hay que señalar como diferencia en relación a tratados comerciales anteriores, y es que la Unión ha aumentado su nivel de exigencia en el marco de las negociaciones, percatándose de que, para abrir su mercado y que esta apertura reporte los máximos beneficios, es necesario que exista el denominado *level playing field*<sup>338</sup>. En estos nuevos acuerdos se exige mayor nivel de reciprocidad, garantizando que la competencia entre ambas partes sea completamente leal y las reglas de juego sean las mismas para las dos partes.

Ya hemos dejado patente, previamente, que no todos los acuerdos de libre comercio de “nueva generación” observan la misma estructura ni el mismo contenido, no hay, en ningún caso, un modelo único.

---

<sup>337</sup> TOVO, C. (2019) “The role of national parliaments in the negotiation and conclusion of EU free trade agreements”, en BOSSE-PLATIÈRE, I. y RAPOPORT, C. (Eds.), *The Conclusion and Implementation of EU Free Trade Agreements: Constitutional Challenges*, Edward Elgar Publishing, pp. 125-142.

<sup>338</sup> Este término anglosajón hace referencia, en el ámbito comercial, a la igualdad de condiciones entre dos socios. Es decir, a la existencia de normas que impiden que un país obtenga una ventaja competitiva sobre otro. Fundamentalmente se trata de que los acuerdos comerciales aseguren la existencia de una competencia justa para las partes firmantes.

Primeramente, algunos de ellos son revisiones de acuerdos previos, como el acuerdo con México, mientras que otros son de nueva creación, como el de Corea del Sur, el de Canadá o el de Japón. Por ello, no existe una estructura única. Sí que es cierto que todos ellos se estructuran en bloques. El acuerdo con Canadá, que fue base para acuerdos posteriores (y, más concretamente, para el de Japón), se estructuró en tres bloques: uno referente a las relaciones comerciales, un segundo sobre comercio sostenible y un tercero que regula la solución de controversias y la gobernanza.

Otra estructura que también se comparte en otros acuerdos es la de un bloque referido al diálogo político, otro a la cooperación y un último al comercio. Es el caso de acuerdos como el de Colombia, el de Perú y Ecuador o el de Mercosur<sup>339</sup>. No obstante, a pesar de que se observe una estructura similar, no existen modelos cerrados, sino que cada tratado presenta sus particularidades, teniendo en cuenta el socio con el que se negocia. Es decir, los contenidos de cada instrumento van a derivar de cada una de las negociaciones, no va a existir un modelo tipo.

Por otro lado, es obvio que los objetivos de cada uno de los acuerdos comerciales de la Unión van a variar de manera sustancial, dependiendo de los niveles de desarrollo económico del país con el que se negocia.

Una característica común a todos los acuerdos de libre comercio de “nueva generación”, es que las inversiones no directas, la protección de las inversiones y la solución de controversias entre un inversor y un Estado deben quedar fuera de estos acuerdos. Tal y como señalamos en el primer capítulo de esta investigación, a consecuencia del Dictamen 2/15 del Tribunal de Justicia (Pleno) de 16 de mayo de 2017 sobre las competencias de la Unión en el marco de celebración de estos acuerdos comerciales, se estableció que, si se incluían dichas materias en los acuerdos, éstos debían considerarse acuerdos mixtos. Como sabemos, los acuerdos mixtos<sup>340</sup> no sólo deben ser

---

<sup>339</sup> Para estudiar con profundidad el acuerdo entre la Unión Europea y Mercosur se recomienda la consulta de las siguientes publicaciones: BLANC ALTEMIR, A. (2005), “¿Hacia la conclusión definitiva del acuerdo de asociación interregional UE-MERCOSUR? El largo y tortuoso proceso negociador”, *Revista española de Derecho internacional*, Vol. 57, Nº1, pp. 503-512 y BLANC ALTEMIR, A. (2018), “¿Hacia un nuevo paradigma de los Acuerdos de Asociación de la Unión Europea?: La negociación del nuevo acuerdo con el MERCOSUR”, *Anuario español de Derecho internacional*, Nº 34, (Ejemplar dedicado a: El Derecho Internacional en un mundo cambiante: entre el inmovilismo y la ruptura), pp. 921-968, disponible en: <https://revistas.unav.edu/index.php/anuario-esp-dcho-internacional/article/view/27447>.

<sup>340</sup> En este sentido, si se desea profundizar sobre esta cuestión: 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 Iuris Salmanticensis*, vol. 6, Junio 2018, pp. 139-167, Ediciones Universidad de Salamanca.

ratificados por la UE y el tercer Estado con el que se celebre el acuerdo, sino por todos los Estados miembros, conforme a sus normas constitucionales.

En este sentido, la Comisión Europea propuso que, desde el acuerdo con Singapur (el cual originó el dictamen), en vez de celebrarse dichos acuerdos en forma de acuerdos mixtos, se celebrasen en acuerdos separados. Por un lado, un acuerdo “principal” con las materias que son competencia exclusiva de la UE y un segundo tratado mixto con las cuestiones que se consideraron competencia compartida. Esto ha supuesto que los acuerdos de libre comercio (“principales”) se ratificaran y empezaran a aplicarse antes, sin tener que esperar a la ratificación de todos los Estados. Esto es lo que ocurre en el acuerdo con Japón, pero también con Vietnam.

También debemos destacar la complejidad de estos nuevos acuerdos. Son textos jurídicos de enorme extensión, que abarcan una gran variedad de temas. Materias que, además, acostumbran a estar en la agenda de la OMC: eliminación de aranceles, supresión de barreras no arancelarias, servicios, inversiones, contratación pública, propiedad intelectual, libre competencia, desarrollo sostenible, protección de los consumidores, protección del medio ambiente, derechos laborales... En cualquier caso, se trata de acuerdos más ambiciosos, que tratan de ir un paso más allá en las relaciones comerciales, impulsando el libre comercio entre las partes al mismo tiempo que se potencian valores de la Unión.

El contenido de los acuerdos de libre comercio de “nueva generación” presenta una gran complejidad, como hemos señalado y, aunque haremos referencia al contenido del acuerdo con Japón de manera detallada en el próximo capítulo, es pertinente hacer aquí un breve recorrido por los contenidos comunes y característicos de estos tratados.

En primer lugar, hacemos referencia a los contenidos de carácter comercial propiamente dichos, es decir, a las disposiciones que eliminan barreras arancelarias, pero también a la eliminación de las barreras no arancelarias respecto al comercio de mercancías.

Un aspecto común a todos los acuerdos es que es habitual que eliminen todos los aranceles o los reduzcan a mínimos, a excepción de algunas mercancías que pueden ser consideradas “sensibles” para los sujetos negociadores (por ejemplo, el arroz en el caso de Japón, que quedó excluido del tratado). En el caso del acuerdo con Japón, como veremos con profundidad en el siguiente capítulo, con su entrada en vigor se eliminaron



el 99% de las líneas arancelarias de la Unión y el 97% de las líneas arancelarias de Japón. Para la mayoría de los productos, los aranceles se eliminaron de forma inmediata tras la entrada en vigor del acuerdo o de forma gradual siguiendo el denominado “calendario de desarme arancelario” (por ejemplo, los automóviles japoneses, así como sus piezas, no tendrán que pagar aranceles cuando entren a la UE, pero se ha establecido para ello un período transitorio de ocho años desde la entrada en vigor del acuerdo). En cuanto a los aranceles aún no eliminados, se acordaron contingentes arancelarios (es el caso del trigo, el azúcar, los productos lácteos o el queso blando, sometidos a contingentes) o reducciones arancelarias.

En el caso del CETA, la liberalización es total en el caso de los productos industriales, mientras que, en el caso de los productos agrícolas, sí que han quedado excluidos determinados productos más sensibles, negociándose una alternativa a la liberalización absoluta. En el ámbito industrial se eliminan los aranceles para el 98,6% de todas las líneas arancelarias canadienses y para el 99% de todas las líneas arancelarias de la Unión, con la práctica eliminación total en el momento de la entrada en vigor y, para el resto de los productos industriales, en un período transitorio de tres, cinco o siete años<sup>341</sup>.

Los productos agrícolas y pesqueros van a ser objeto de un desarme arancelario gradual, previsto por un período de siete años. Este desarme gradual supondrá la eliminación del 92% de los derechos arancelarios aplicados en Canadá sobre productos europeos. Canadá, eliminó el 90,9% de las líneas arancelarias a la entrada en vigor y en siete años se espera alcanzar el 91,7%. La UE elimina hasta el 92,2% a la entrada en vigor y se alcanzará el 93,8% en siete años para los productos agroalimentarios canadienses<sup>342</sup>. A la entrada en vigor del acuerdo Canadá elimina los aranceles de importación de frutas, hortalizas, vino, bebidas alcohólicas y determinados productos agrícolas transformados europeos. En este grupo se incluyen el 60% de las exportaciones agrícolas de la Unión a Canadá.

---

<sup>341</sup> COS SÁNCHEZ, P. (2020), “El Acuerdos Unión Europea-Canadá” en BLANC ATERMIR, A. (Dir.), *La Unión Europea, promotora del libre comercio. Análisis e impacto de los principales Acuerdos Comerciales*, Thomson Reuters Aranzadi, p. 86.

<sup>342</sup> COS SÁNCHEZ, P. (2020), “El Acuerdos Unión Europea-Canadá” en BLANC ATERMIR, A. (Dir.), *La Unión Europea, promotora del libre comercio. Análisis e impacto de los principales Acuerdos Comerciales*, Thomson Reuters Aranzadi, p. 92.

Por otro lado, el acuerdo con Canadá mantiene contingentes sobre determinados productos sensibles e, incluso, algunos han quedado excluidos del acuerdo de liberalización. En el acuerdo se limita el acceso preferente a cuotas fijas en carne de vacuno y carne de cerdo o en maíz dulce, por ejemplo, por parte de la Unión. Por otro lado, limita el acceso preferente a cuotas fijas en productos lácteos por parte de Canadá. Además, hay productos agrícolas, como las aves de corral y los huevos que se mantienen con las mismas restricciones previas al CETA<sup>343</sup>.

Respecto al acuerdo con Mercosur, el pilar comercial del mismo dispone la eliminación o reducción de los aranceles en un 91% de las mercancías. Se eliminan los derechos de importación sobre el 92% de las mercancías exportadas por Mercosur a la Unión y sobre el 91% de las mercancías que la Unión exporta al Mercosur.

El 72% serán liberalizadas en un periodo máximo de diez años, en el caso de la Unión, que se ha comprometido a desgravar su comercio más rápidamente que Mercosur, cuyo período transitorio de desgravación será de hasta quince años<sup>344</sup>. Como señala Blanc, el 76% de las importaciones de Mercosur procedentes de la UE ingresarán con arancel cero a partir de la entrada en vigor. Si incluimos los productos cuya desgravación se llevará a cabo en un período máximo de ocho años, se alcanza el porcentaje del 86%. En este caso, también hay productos y sectores que, dado su carácter sensible, han sido excluidos de la liberalización. Es decir, observamos la misma línea que en los casos anteriores, liberalización total desde la entrada en vigor para determinados productos menos “conflictivos” o “sensibles”, el establecimiento de contingentes o plazos de desgravación o períodos transitorios para otros productos y, ocupando el menor

---

<sup>343</sup> Un análisis conciso de este acuerdo puede verse en: GONZÁLEZ, M. J.; GORDO, E. y MANRIQUE, M. (2017), “Los acuerdos comerciales de nueva generación de la UE: el tratado CETA”, *Boletín Económico* 3/2017, Artículos analíticos, Banco de España, Eurosistema. Disponible en: <https://www.bde.es/f/webbde/SES/Secciones/Publicaciones/InformesBoletinesRevistas/ArticulosAnaliticos/2017/T3/fich/beaa1703-art25.pdf>

<sup>344</sup> Para los productos industriales la liberalización se lleva a cabo en períodos de cero, cuatro, ocho, diez y quince años. Para los automóviles, se prevé una liberalización en quince años, pero con un período de gracia de siete años y una cuota transitoria de 50.000 unidades al año que tendrá una desgravación del 50%. Respecto a los productos agrícolas, la Unión desgravará totalmente los aranceles para un 84% de las exportaciones del Mercosur a los mercados europeos. El 70% de los productos agrícolas que la Unión desgravará se hará de forma inmediata con la entrada en vigor, otro 14% se llevará a cabo en períodos de entre cuatro y diez años, como por ejemplo las conservas de pescado, la harina de maíz o las hortalizas. Existen productos como el arroz, el maíz, la miel o la carne bovina, aviar y porcina a los que la Unión otorga contingentes arancelarios. También progresivamente se eliminarán los aranceles sobre las exportaciones de alimentos y bebidas de la Unión al Mercosur (vino, chocolate, bebidas alcohólicas o galletas, por ejemplo). Vid.: BLANC ALTEMIR, A. (2020), “El Acuerdo UE-Mercosur”, en BLANC ALTEMIR, A. (Dir.), *La Unión Europea, promotora del libre comercio. Análisis e impacto de los principales acuerdos comerciales*, Thomson Reuters Aranzadi, pp. 207-208.

porcentaje, en cualquier caso, productos excluidos de la liberalización con el objeto de proteger a determinados sectores especialmente “sensibles” para los socios<sup>345</sup>.

Respecto a los acuerdos con Vietnam y Singapur<sup>346</sup>, también hay una eliminación prácticamente total de los aranceles, con un período transitorio de siete años en este caso y nuevamente excluyendo determinados productos sensibles, para los que, al igual que en los casos anteriores, o no se contemplará la liberalización total y se aplicarán contingentes, o se determinan períodos transitorios más largos. Habitualmente se trata de determinados productos agrícolas.

Sin duda, respecto a la materia arancelaria, la principal novedad que presentan estos acuerdos es la eliminación de barreras en el sector agroalimentario. Debido a la especial sensibilidad de este sector, históricamente ha sido excluido de los acuerdos comerciales clásicos. Sin embargo, con esta nueva generación de tratados, la liberalización del sector parece una apuesta clara para impulsar el libre comercio y la apertura de mercados en ambos sentidos.

A pesar de esta destacada novedad, y más allá de las barreras arancelarias convencionales, el mayor protagonismo en cuanto al comercio de mercancías lo acapara la supresión de barreras no arancelarias, materia en la que se ha observado el mayor progreso con la celebración de este tipo de acuerdos. Con barreras de carácter no arancelario nos referimos a barreras técnicas<sup>347</sup> o barreras normativas, también a determinados estándares establecidos para poder comerciar en determinado mercado. Es decir, barreras de carácter regulatorio o barreras de carácter administrativo. Dichas

---

<sup>345</sup> En materia de comercio agrícola, para un estudio más específico, se recomienda la consulta de la siguiente publicación: BOTERO BOTERO, L. y FLORENCIA GUZMÁN, M. (2020), “Comercio agrícola en el tratado de asociación estratégica entre Unión Europea y MERCOSUR ¿el talón de Aquiles del acuerdo o la razón de la unión?”, *Revista da Secretaria do Tribunal Permanente de Revisão*, Vol. 8, Nº 16, pp. 163-181.

<sup>346</sup> Para un estudio más detallado de estos acuerdos: ORTIZ HERNÁNDEZ, E. (2020), “Los Acuerdos UE-Singapur y UE-Vietnam” en BLANC ATERMIR, A. (Dir.), *La Unión Europea, promotora del libre comercio. Análisis e impacto de los principales Acuerdos Comerciales*, Thomson Reuters Aranzadi, pp. 169-192.

<sup>347</sup> Un análisis más profundo de la cuestión de las barreras técnicas en los acuerdos de “nueva generación” de la Unión Europea puede verse en: ROMANCHYSHYNA, I. (2020), “Tackling Technical Barriers to Trade in EU ‘New Generation’ FTAs: An Example of Open or Conflicting Regionalism?”, en WEIB, W. y FURCULITA, C. (Eds.), *Global Politics and EU Trade Policy*, European Yearbook of International Economic Law, pp. 41-64 y en VAN DAMNE, I. (2020), “Technical Barriers to Trade in the New Generation of EU Trade Agreements”, en HAHN, M. y VAN DER LOO, G. (Eds.), *Law and Practice of the Common Commercial Policy: The first 10 years after the Treaty of Lisbon*, Series: Studies in EU External Relations, Volume: 18, pp. 206-234.

barreras, actualmente, resultan un impedimento incluso mayor que los propios aranceles en los intercambios comerciales entre Estados.

Cabe señalar que esta cuestión, la negociación para la supresión o equivalencia de estas barreras, es una de las más complejas a la hora de llevar a cabo las negociaciones. Suscita numerosas controversias entre las partes pues supone diferencias en el marco regulatorio de ámbitos tan relevantes como pueden ser el medio ambiente (regulación de las emisiones de CO<sub>2</sub>, por ejemplo) o la seguridad alimentaria (como las normas de etiquetado).

En nuestro caso, los productos de la Unión Europea se caracterizan por observar unos altos estándares de calidad. En las negociaciones de estos acuerdos siempre existe una línea roja para la UE, preservar sus niveles de protección. Habitualmente la eliminación de estas trabas se lleva a cabo a través del reconocimiento mutuo de normas que establecen estándares mínimos de calidad y requisitos técnicos, sanitarios y fitosanitarios que deben cumplir los productos de ambas partes. Igualmente se pueden adoptar normas internacionales, establecer equivalencias o, incluso, llegar a desarrollar unos estándares en común.

Uno de los objetivos principales de las negociaciones en el caso de Japón fue la eliminación de barreras no arancelarias para establecer un entorno equivalente (el ya mencionado *level playing field*) entre ambas economías. Japón tenía estándares distintos a las normas internacionales ISO<sup>348</sup>, por ejemplo, y pasó, con el nuevo tratado, a equiparar sus normas, adoptando estándares internacionales y, facilitando, de esta manera, el acceso de las empresas europeas al mercado japonés. También la Unión Europea consiguió la tan ansiada protección de sus indicaciones geográficas (IG) en territorio japonés. Pero todos estos temas serán tratados en el siguiente capítulo con mayor detenimiento. En este epígrafe sí que nos gustaría dejar reflejado que muchos de estos avances en cuanto a la

---

<sup>348</sup> Hablamos de las *Japanese Industrial Standards* (JIS), normas que impedían, o hacían ciertamente complicada, la entrada de productos europeos seguros a Japón. La supresión de dichas normas ha beneficiado al sector textil, por ejemplo, donde previamente al Acuerdo era necesario etiquetar las prendas de ropa de manera distinta a Europa. Muchas empresas de moda no exportaban sus prendas a Japón porque debían crear una línea de etiquetado específica para el mercado japonés, exclusivamente. Preferían exportar a otros países donde se utilizaban los estándares internacionales (ISO). Por supuesto, también el sector del automóvil se ha visto muy beneficiado, pues ya no es necesario que los automóviles europeos sean probados y certificados nuevamente cuando se exportan a Japón. Con el Acuerdo se aplicarán los estándares internacionales. En este ámbito, se ha incluido una salvaguarda y una cláusula que permite a la Unión introducir nuevamente los aranceles si Japón vuelve a imponer barreras no arancelarias al sector automovilístico europeo.

supresión de medidas de carácter no arancelario son comunes a diversos acuerdos de “nueva generación”, convirtiendo el desmantelamiento de estas medidas en uno de los rasgos comunes de estos nuevos tratados.

En el acuerdo con Canadá se incluyeron disposiciones sobre barreras técnicas al comercio y propiedad intelectual basándose los capítulos que hacen referencia a estas materias en las normas de la OMC. Igualmente, el acuerdo garantiza la protección de 143 productos alimenticios y bebidas europeos tradicionales de alta calidad<sup>349</sup> en Canadá: las indicaciones geográficas<sup>350</sup>, tan relevantes para la UE. Veremos que en el acuerdo con Japón también se consiguió la protección de estos productos y que va a ser una prioridad para la UE en estos acuerdos de “nueva generación”. No es un tema que no merezca atención, pues, como bien afirma Cos<sup>351</sup>, muchos de estos productos figuran entre las principales exportaciones alimentarias y de bebidas por parte de la Unión y los productores habitualmente son empresas pequeñas o medianas de comunidades del medio rural. Estos productos gozan, con la celebración de este acuerdo, de una protección en Canadá equivalente a la que tienen en el seno de la Unión, impidiendo las imitaciones y la consideración de productos genéricos.

En cuanto a las medidas sanitarias y fitosanitarias, se preservan los derechos y obligaciones de ambas partes conforme al acuerdo de la OMC. Todas las importaciones de Canadá deben cumplir la normativa de la Unión sobre alimentos y seguridad, protección del medio ambiente o protección de consumidores, por lo que la UE, claramente, como estamos observando, mantiene como prioridad salvaguardar sus estándares de seguridad al firmar estos tratados.

Por otro lado, en cuanto a la propiedad intelectual y las barreras técnicas, ya hemos mencionado que se basan en las disposiciones del acuerdo de la OMC. En materia de propiedad intelectual se ha acordado establecer unas medidas más equitativas entre ambas partes, para lo que el CETA contiene disposiciones sobre remuneración del trabajo

---

<sup>349</sup> En el caso de España hay 27 productos agrícolas protegidos por el acuerdo, por ejemplo, el aceite del Bajo Aragón, la longaniza de Vic, el queso manchego, el turrón de Alicante o el Jamón de Teruel.

<sup>350</sup> Sobre esta cuestión se recomienda consultar: EUROPEAN COMMISSION, DIRECTORATE-GENERAL FOR TRADE (2019), “Guide to geographical indications in Canada”. Disponible en: <https://op.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/847c1cd9-e007-11e9-9c4e-01aa75ed71a1/language-en/format-PDF>

<sup>351</sup> COS SÁNCHEZ, P. (2020), “El Acuerdos Unión Europea-Canadá” en BLANC ATERMIR, A. (Dir.), *La Unión Europea, promotora del libre comercio. Análisis e impacto de los principales Acuerdos Comerciales*, Thomson Reuters Aranzadi, p. 93.

musical, artístico o creativo; protección de derechos de autor, conformando las normas canadienses a la legislación europea o la protección de patentes de productos farmacéuticos europeos en Canadá (artículo 20.27 del CETA). Igualmente, ambas partes han aceptado mutuamente sus certificados de evaluación de conformidad en cuanto a maquinaria, equipos eléctricos o juguetes, es decir, aceptan mutuamente la acreditación de que las empresas cumplen las normas en la elaboración de sus productos (tanto de carácter técnico como en cuestiones sanitarias o medioambientales). También se ha creado un foro de cooperación para asistir a los organismos reguladores de ambos socios.

En el caso del tratado con Mercosur también se han hecho avances muy relevantes. Se acordó igualmente la eliminación de múltiples barreras no arancelarias. Se armonizan normas de calidad y etiquetado y se garantiza la protección de productos con denominación de origen. Una vez más, al igual que hemos visto con el CETA (Capítulo 20, Sección B, Subsección C) y con el acuerdo nipón, la UE consigue la protección de las indicaciones geográficas, 335 en el caso del acuerdo con Mercosur. En cuanto a las medidas sanitarias y fitosanitarias se establecen normas y mecanismos que garanticen que las mismas no supongan unas barreras injustificadas al comercio, impidiendo el paso de productos o encareciéndolos sin motivo, y, al mismo tiempo, preservando siempre la seguridad alimentaria. También el tratado crea un mecanismo de consultas bilateral en materia sanitaria y fitosanitaria con objeto de resolver controversias.

El acuerdo con Mercosur incluye, por primera vez en un tratado comercial de la Unión, diálogos especializados en temas como biotecnología, bienestar animal o inocuidad alimentaria. Igualmente se incluye un capítulo sobre obstáculos técnicos que toma como base, al igual que lo hacía el CETA (capítulo 4), el acuerdo de la OMC sobre dicha materia, tratando de mejorar la transparencia y cooperación en cuanto a reglamentos técnicos, procedimientos de evaluación de la conformidad y normas técnicas<sup>352</sup>.

Dejando atrás barreras arancelarias y no arancelarias al intercambio de mercancías, hacemos ahora referencia a otros aspectos que caracterizan estos acuerdos de “nueva generación”. Dichos tratados han incluido materias anteriormente excluidas de los tratados comerciales clásicos, hablamos, por ejemplo, de los servicios, de las licitaciones públicas o de las inversiones. En cualquier caso, materias que se han visto

---

<sup>352</sup> BLANC ALTEMIR, A. (2020), “El Acuerdo UE-Mercosur”, en BLANC ALTEMIR, A. (Dir.), *La Unión Europea, promotora del libre comercio. Análisis e impacto de los principales acuerdos comerciales*, Thomson Reuters Aranzadi, p. 210.

incluidas en estos tratados con el objetivo de hacer acuerdos más comprensivos y de abrir en mayor medida los mercados.

Uno de los aspectos incluidos en la práctica totalidad de los acuerdos es la liberalización de los servicios, siempre muy limitada por los acuerdos clásicos o de “primera generación” de la Unión. Siendo este sector de vital importancia para las principales economías desarrolladas (en la UE, en 2019, alcanzó un 27,4% del PIB, bajando, a causa de la pandemia, a un 21,3% del PIB)<sup>353</sup>, incluir disposiciones sobre el intercambio de servicios supone un importante paso adelante, en materia comercial, para la Unión.

Debemos decir que en materia de servicios el acuerdo con Canadá ha marcado la pauta de otros acuerdos posteriores, como bien señala Maillo. Se ha empleado por vez primera un sistema denominado “lista negativa”, ello supone que, por defecto, se liberan todos los servicios que no se excluyen, de manera expresa, en el acuerdo. De esta forma se liberan sectores como el de las telecomunicaciones o el del transporte marítimo. Al igual que ocurre en el resto de los acuerdos de “nueva generación”, los servicios públicos como el agua, la gestión de residuos, los medios de transporte, la educación o la sanidad, quedan excluidos totalmente del acuerdo.

El acuerdo también facilita la prestación internacional de servicios profesionales, pues reconoce mutuamente títulos y formación<sup>354</sup>. Las disposiciones no sólo incluyen facilidades para los movimientos temporales de profesionales independientes (como por ejemplo arquitectos o servicios jurídicos), sino también para los trabajadores de las empresas, facilitando el traslado de su personal para la prestación de los servicios a ambos lados del Atlántico.

---

<sup>353</sup> Datos del Banco Mundial referentes al porcentaje que representa el comercio de servicios en la UE; disponibles en: [https://datos.bancomundial.org/indicador/BG.GSR.NFSV.GD.ZS?end=2020&locations=EU&most\\_recent\\_year\\_desc=true&start=1975](https://datos.bancomundial.org/indicador/BG.GSR.NFSV.GD.ZS?end=2020&locations=EU&most_recent_year_desc=true&start=1975)

<sup>354</sup> De hecho, se establece en el Tratado que las organizaciones profesionales canadienses y europeas puedan trabajar juntas respecto a este reconocimiento mutuo de cualificaciones, siendo aprobadas y adoptadas por las administraciones pertinentes, como señala Cos, COS SÁNCHEZ, P. (2020), “El Acuerdo Unión Europea-Canadá” en BLANC ATERMIR, A. (Dir.), *La Unión Europea, promotora del libre comercio. Análisis e impacto de los principales Acuerdos Comerciales*, Thomson Reuters Aranzadi, p. 91.

En el caso del acuerdo con México<sup>355</sup>, se aumentará el acceso de empresas europeas al sector financiero, a los servicios postales y mensajería, a las telecomunicaciones, al transporte y al comercio digital, entre otros. Pero lo más relevante es el compromiso en cuanto a la igualdad de trato a la hora de regular el mercado de servicios mexicano, pues existe un compromiso por parte de México por el que se tratará de igual forma a los proveedores europeos que a los nacionales. Igualmente, la apertura de los mercados de energía, telecomunicaciones y finanzas a las empresas extranjeras por parte de México garantiza la posibilidad de establecer y desarrollar determinadas actividades por parte de las empresas europeas con una mayor seguridad jurídica y un aumento de la previsibilidad. Este acuerdo, además, también facilita un marco para el reconocimiento mutuo de las cualificaciones profesionales en profesiones reguladas (abogados, contables, ingenieros y arquitectos).

El Tratado con Mercosur, en lo referente a servicios, facilita a los proveedores de éstos un trato no discriminatorio y sin restricciones de acceso a los respectivos mercados<sup>356</sup>. Además, se incorporan disposiciones referentes a la circulación de profesionales, directivos o especialistas, que las empresas europeas trasladen a sus filiales en países de Mercosur o viceversa.

Igualmente, debemos decir que, además de la liberalización de los servicios, los Acuerdos también incluyen habitualmente disposiciones sobre la apertura del mercado de las inversiones, aunque en este campo existen más diferencias entre unos Acuerdos y otros. En el caso del CETA, el capítulo dedicado a las inversiones (capítulo 8) es ciertamente muy importante, puesto que Canadá es una economía avanzada que mantiene más restricciones a la inversión extranjera directa. Una barrera importante en este sentido, para las empresas europeas, era el *Investment Canada Act*, que exige autorización a las inversiones que alcanzan determinado tamaño. El CETA disminuye el tipo de inversiones empresariales de la Unión que precisan autorización. Otro importante logro ha sido el establecimiento de un nuevo y mejorado Sistema de Tribunales de Inversiones (*Investment Court System; ICS*), en sustitución del mecanismo denominado *Investor-State Dispute Settlement (ISDS)*, para la solución de diferencias entre inversores y

---

<sup>355</sup> BLANC ALTEMIR, A. (2020), “El Acuerdo Unión Europea-México”, en BLANC ALTEMIR, A. (Dir.), *La Unión Europea, promotora del libre comercio. Análisis e impacto de los principales acuerdos comerciales*, Thomson Reuters Aranzadi, p. 210

<sup>356</sup> TIMINI, J. y VIANI, F. (2020), “El tratado de libre comercio entre la UE y el MERCOSUR: principales elementos e impacto económico”, *Boletín económico - Banco de España*, Nº. 1, p. 3.



Estados. Con este mecanismo para la resolución de controversias el CETA se erige como modelo de los Acuerdos con México, Singapur o Vietnam.

El ICS tiene como objetivo proteger las inversiones mediante jueces profesionales independientes designados por la Unión y por Canadá. De este modo, los tribunales no serán temporales (existe un sistema de rotación), a diferencia del mecanismo anterior, existe un Tribunal permanente. Igualmente destacan las medidas para fomentar la transparencia en los procesos, pues la documentación de estos, así como las audiencias, serán públicos. También se ha creado un Tribunal de apelación y mayor protección de la regulación estatal y de la defensa de los intereses públicos, pues se limitan los casos en que el inversor puede impugnar normas del Estado. A largo plazo, la pretensión es implantar un Tribunal Multilateral de Inversiones (TMI)<sup>357</sup>, que sustituiría a todos los tribunales creados para cada Acuerdo bilateral.

Cabe señalar que este novedoso mecanismo no ha entrado en vigor a día de hoy, pues se espera a la ratificación del Acuerdo por parte de todos los Estados miembros por sus pertinentes procedimientos nacionales para ello<sup>358</sup>. Sin embargo, el Tribunal de Justicia de la Unión Europea se ha pronunciado sobre su compatibilidad en el Dictamen 1/17 de 30 de abril de 2019<sup>359</sup>. En dicho Dictamen se determinó, por parte del TJUE, que la creación de un Tribunal permanente, un Tribunal de apelación y, en un futuro, un Tribunal Multilateral, no era contraria al Derecho de la Unión Europea siempre que se observase la autonomía del ordenamiento jurídico de la UE. El TJUE considera que, que un tratado internacional albergue la creación de un órgano jurisdiccional que interprete las disposiciones del acuerdo y cuyas decisiones sean vinculantes para la UE es

---

<sup>357</sup> Para un análisis más concreto sobre esta cuestión véase: GALLEGO OSUNA, F. (2019), “El régimen de reconocimiento y ejecución de sentencias de los tribunales permanente de inversiones y de un futuro tribunal multilateral de inversiones” en LÓPEZ RODRÍGUEZ, A.M. y FACH GÓMEZ, K. (Aut.), *Reconocimiento y ejecución de sentencias arbitrales extranjeras en España y Latinoamérica*, Tirant lo Blanch pp. 339-362; y FERNÁNDEZ MASIA, E. (2008), *Tribunales nacionales, arbitraje internacional y protección de inversiones extranjeras*, Marcial Pons.

<sup>358</sup> COS SÁNCHEZ, P. (2020), “El Acuerdos Unión Europea-Canadá” en BLANC ATERMIR, A. (Dir.), *La Unión Europea, promotora del libre comercio. Análisis e impacto de los principales Acuerdos Comerciales*, Thomson Reuters Aranzadi, p. 88.

<sup>359</sup> Dictamen 1/17 del Tribunal de Justicia (Pleno) de 30 de abril de 2019; DO C 369 de 30.10.2017 (2019/C 220/02), ECLI:EU:C:2019:341. En este Dictamen, que tuvo como Parte solicitante al Reino de Bélgica, el Tribunal falló, efectivamente, que el capítulo 8, sección F, del Acuerdo Económico y Comercial Global entre Canadá, por una parte, y la Unión Europea y sus Estados miembros, por otra, es compatible con el Derecho primario de la Unión Europea. Para un análisis más completo de este Dictamen se recomienda consultar: ANDENAS, M., CONTARTESE, C., PANTALEO, L. y BEKKEDAL, T. (Eds.) (2021), “Opinion 1/17: Between European and International Perspectives”, *European Papers: A Journal on Law and Integration*, Vol. 6, Nº 1, pp. 621-777.

compatible con el Derecho de la Unión. Pero esta compatibilidad se condiciona al cumplimiento, por parte de las disposiciones del acuerdo, de los requisitos esenciales para preservar las competencias de las instituciones europeas y a la no vulneración de la autonomía del ordenamiento jurídico europeo, basado en un propio marco constitucional en el que se incluyen los valores fundacionales de la Unión (el respeto a la dignidad humana, la libertad, la igualdad, la democracia, el Estado de Derecho y el respeto de los derechos humanos)<sup>360</sup>.

En el Acuerdo con México, por otro lado, y siguiendo el camino marcado por el CETA, también se prevé la sustitución del ISDS por un nuevo Sistema de Tribunales de Inversiones, pactando un nuevo Sistema de Tribunales de Inversiones que sea independiente, transparente y justo. Así mismo, se prevén medidas para garantizar que los gobiernos traten justamente a los inversores extranjeros.

Sin embargo, en otros Acuerdos como el de Japón, no se han hecho importantes avances en este sentido. De hecho, únicamente existe una sección sobre la liberalización de las inversiones (concretamente la sección B, del Capítulo 8). En sus artículos se hace referencia al ámbito de aplicación, el acceso a los mercados, el trato nacional, el trato de nación más favorecida, altos directivos y consejos de administración, prohibición de requisitos de funcionamiento, medidas no conformes y excepciones y denegación de ventajas. Sin embargo, la protección de inversiones ha quedado fuera del Acuerdo final en este caso y, del mismo modo, la solución de controversias en este ámbito.

Como bien señala Gascón<sup>361</sup>, la protección de las inversiones supone un aspecto verdaderamente relevante para la Unión Europea, pues es líder, a nivel mundial, como fuente y destino de IED<sup>362</sup>, con uno de los regímenes más abiertos del mundo. Además, la inversión extranjera directa supone una competencia exclusiva de la UE (artículo 206

---

<sup>360</sup> FERNÁNDEZ ROZAS, J.C. (2019), “El mecanismo de solución de diferencias entre inversores y Estados previsto por el Acuerdo de libre comercio entre la Unión Europea y Canadá (CETA) es compatible con el Derecho de la Unión (Dictamen TJ 1/17, de 30 abril 2019)”, *El Blog de José Carlos Fernández Rozas*, 30 de abril de 2019. Artículo disponible en: <https://fernandezrozas.com/2019/04/30/el-mecanismo-de-solucion-de-diferencias-entre-inversores-y-estados-previsto-por-el-acuerdo-de-libre-comercio-entre-la-union-europea-y-canada-ceta-es-compatible-con-el-derecho-de-la-union-dictamen-t/>

<sup>361</sup> GASCÓN MARCÉN, A. (2019), “Las relaciones entre Japón y la Unión Europea: Pasos hacia una auténtica relación estratégica”, en TIRADO, C. y BARBERÁN, F. (Coords.), *Derecho y relaciones internacionales en Japón desde el Tratado de Amistad, Comercio y Navegación de 1868*, Colección Federico Torralba de Estudios de Asia Oriental, Prensas de la Universidad de Zaragoza, pp. 235-238

<sup>362</sup> EUROPEAN COMMISSION (2021), *Report from the Commission to the European Parliament and the Council, First Annual Report on the screening of foreign direct investments into the Union*, disponible en: [https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2021/november/tradoc\\_159935.pdf](https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2021/november/tradoc_159935.pdf)

TFUE) desde el Tratado de Lisboa, por lo que, desde entonces, siempre se ha tratado de incluir en los Acuerdos de libre comercio. De hecho, como ya hemos señalado anteriormente, en el CETA se incluyó, e, igualmente en el caso del Acuerdo con Corea. Tal y como continúa analizando Gascón, la exclusión de la protección de inversiones del Acuerdo con Japón se debió, fundamentalmente, a dos motivos. Ya hemos expuesto con anterioridad en esta misma investigación uno de ellos, y es que, en el Dictamen 2/15 del Tribunal de Justicia de la UE de 16 de mayo de 2017 sobre el Acuerdo de Libre Comercio entre la Unión Europea y Singapur (considerado Acuerdo de “nueva generación”), el Tribunal concluyó que casi todos los ámbitos del Acuerdo eran competencia exclusiva de la Unión, salvo algunas excepciones ligadas a las inversiones distintas de las directas y la solución de controversias entre inversor y Estado. De este modo, si estas materias que no eran competencia exclusiva de la Unión se excluían del Acuerdo, éste sería únicamente entre Japón y la UE (y no un acuerdo mixto), evitando que tuviese que ser ratificado por todos y cada uno de los Estados, acelerando enormemente su entrada en vigor. El segundo motivo fue la imposibilidad, por parte de ambos socios, de llegar a un acuerdo o coincidir en cuanto al mecanismo de solución de controversias. Habitualmente el mecanismo utilizado para conflictos entre un Estado y un inversor es el arbitraje internacional. Japón es favorable a utilizar este método, aunque llevando a cabo reformas para mejorarlo. Sin embargo, la Unión considera el arbitraje inseguro jurídicamente y aboga por la creación de un tribunal permanente para la resolución de las controversias, como ya hizo en el CETA. De hecho, como continúa analizando acertadamente Gascón, la Unión desea crear un convenio multilateral para el establecimiento de un tribunal multilateral para solucionar controversias en materia de inversiones, yendo más allá de los acuerdos bilaterales en este ámbito. No siendo posible llegar a un consenso sobre este tema y con la necesidad de cerrar el Tratado euro-nipón lo antes posible por el mensaje de apoyo al multilateralismo que deseaba enviarse, ambos decidieron excluir, definitivamente, la cuestión de la protección de las inversiones.

En el caso del Acuerdo con Singapur (al igual que en el de Vietnam<sup>363</sup>, por ejemplo) se ha adoptado, además del Acuerdo de Libre Comercio, un Acuerdo de Protección de las Inversiones entre la UE y sus Estados miembros, por una parte, y la

---

<sup>363</sup> Decisión (UE) 2019/1096 del Consejo, de 25 de junio de 2019, relativa a la firma, en nombre de la Unión Europea, del Acuerdo de Protección de las Inversiones entre la Unión Europea y sus Estados miembros, por una parte, y la República de Vietnam, por otra (DO L 175 de 28.6.2019, pp. 1-2).

República de Singapur, por otra<sup>364</sup>. Es decir, no se ha incluido esta cuestión en el Acuerdo de Libre Comercio, sino que, paralelamente, se ha celebrado otro Acuerdo que aborda la protección de las inversiones. Parece que esta va a ser la hoja de ruta para los futuros Acuerdos bilaterales de carácter comercial de la UE.

En cuanto a la contratación pública, la inclusión de disposiciones o capítulos que abren las licitaciones entre los Estados firmantes es una importante y destacable novedad. Los mercados de contratación pública se abren, en algunos casos, a nivel regional e, incluso, local, además de nacional. En el caso del Acuerdo con Mercosur se trata de una cuestión nunca vista previamente, pues es la primera vez que el Mercosur incluye un capítulo que recoja esta cuestión. En éste se prevé la liberalización mutua de los procedimientos de contratación pública, si bien con algunas especificaciones (por ejemplo, no hay reciprocidad estricta, Mercosur logra de la Unión un trato preferencial y períodos de adaptación en algunas partes del capítulo; igualmente, existen listas en las que cada Estado determina las entidades con las que se pueden llevar a cabo las contrataciones públicas). La relevancia de esta apertura radica en que las economías del Mercosur no forman parte del Acuerdo plurilateral sobre contratación pública de la OMC (*WTO Government Procurement Agreement*<sup>365</sup>), por lo que nunca se había admitido que

---

<sup>364</sup> Este Acuerdo, negociado de forma paralela al Acuerdo de Libre Comercio, garantiza, al igual que en el caso del Acuerdo con Vietnam, un elevado nivel de protección de las inversiones y salvaguarda los derechos de ambos socios a regular y perseguir sus objetivos legítimos en las políticas públicas relativas a salud pública, seguridad y medio ambiente. Además, contiene las innovaciones del nuevo enfoque de la Unión en materia de protección de inversiones, mecanismos de aplicación y, además, sustituye y mejora los tratados de inversión bilaterales existentes entre Singapur y Estados miembros de la Unión. La Comisión Europea ha garantizado que los inversores europeos, así como sus inversiones en Singapur, reciban un trato no discriminatorio en favor de inversiones nacionales. También les protege de expropiaciones (nacionalización de inversiones mediante transferencia formal del título o por confiscación directa), salvo que éstas sean por interés público, respetando las garantías procesales, de modo no discriminatorio y a cambio de compensación (siempre que ésta cumpla una serie de requisitos: debe ser efectiva, rápida y adecuada). Además, el Acuerdo dispone un mecanismo de solución de controversias en materia de inversiones que garantiza el cumplimiento de estas normas de protección y trata de alcanzar un equilibrio entre la protección de los inversores y la salvaguarda del derecho de un Estado a regular con el fin de perseguir objetos en materia de políticas públicas. Este mecanismo es un sistema internacional e independiente con tribunales permanentes (tanto de primera instancia como de apelación), que lleva a cabo procedimientos de solución de diferencias de modo transparente e imparcial (Decisión (UE) 2018/1599 del Consejo, de 15 de octubre de 2018, relativa a la firma, en nombre de la Unión Europea, del Acuerdo de Libre comercio entre la Unión Europea y la República de Singapur (DO L 267, 25.10.2018, pp. 1-2)). Vid.: RECIO SAN EMETERIO, S. (2019), “El arbitraje de inversiones entre la Unión Europea y Singapur ¿Del arbitraje de diferencias Estado-Inversor a un sistema de Tribunales de Inversiones?”. *Estudios de Deusto: revista de la Universidad de Deusto*, Vol. 67, Nº 1, pp. 353-383; LÓPEZ BARRERO, E. (2020), “Los nuevos acuerdos comercial y de inversiones entre la UE y Singapur: el sistema de protección de inversiones”, *Revista General de Derecho de los Sectores Regulados*, Nº 5.

<sup>365</sup> Para un estudio más detallado de este Acuerdo se recomienda consultar: CHEN, H. y WHALLEY, J. (2017), “The WTO Government Procurement Agreement and Its Impacts on Trade”, en AGARWAL, M., WANG, J. y WHALLEY, J. (Eds.), *The Economies of China and India, Cooperation and Conflict*, Volume

las empresas extranjeras accediesen a los procesos de contratación pública en los países del Mercosur. De hecho, las empresas de la Unión únicamente podían participar mediante sus filiales en estos países.

Canadá también ha acordado con la Unión la apertura del suministro de bienes y servicios en las Administraciones públicas respectivas, aunque con la exclusión de ciertos monopolios del Estado y derechos de suministro públicos, como la gestión de residuos, así como servicios públicos esenciales (sanidad, educación, etc.). La principal novedad es la inclusión de la Administración provincial y regional. Además, el acceso a las licitaciones se pretende facilitar y hacer más transparente mediante la publicación de todas ellas en una única página web.

También se incluye un capítulo sobre contratación pública en el acuerdo con Japón y en el acuerdo con México. En este último, existe un compromiso, por parte de la Administración federal, para que los Estados mexicanos negocien el acceso de las empresas europeas a las licitaciones estatales, esto supondría una importante novedad, pues sería la primera vez que empresas extranjeras tienen acceso a licitaciones estatales. Por otro lado, también se prevé el respeto a las normas de transparencia y no discriminación del *WTO Government Procurement Agreement*; así como la inclusión de normas medioambientales y sobre contratación pública socialmente responsable (disposiciones sobre trabajo digno, inclusión social, comercio ético...). Por último, también se prevé una única web en la que México publique sus licitaciones, fomentando, de este modo, la transparencia dentro de los procedimientos.

Una importante cuestión, y novedad, en todos estos Acuerdos es la inclusión de un capítulo sobre desarrollo sostenible. Ya hicimos mención al inicio de este capítulo a la Estrategia Global 2016 de la Comisión Europea en la que se establecía el objetivo de promover el desarrollo sostenible, los derechos humanos y la gobernanza basada en normas, a través del comercio. La mayoría de estos Acuerdos de “nueva generación” van a incluir un capítulo de desarrollo sostenible que busca, precisamente, lograr este objetivo. Como establece Maillo<sup>366</sup>, podemos distinguir dos formas de plantear estos capítulos y también, respectivamente, dos niveles distintos de ambición. En primer lugar, debemos

---

1: *China and India: The International Context and Economic Growth, Manufacturing Performance and Rural Development*, World Scientific, pp. 93-117.

<sup>366</sup> MAILLO, J. (2021), “Acuerdos comerciales UE de “Nueva Generación”: origen, rasgos y valoración”, *Documento de Trabajo, Serie Unión Europea y Relaciones Internacionales*, Número 11/2021, CEU Real Instituto Universitario de Estudios Europeos, Universidad San Pablo, CEU Ediciones, p. 15.

hablar de los Acuerdos de “nueva generación” con socios que poseen economías altamente desarrolladas, un desarrollo social similar al de la Unión y, además, comparten los valores europeos. Hablamos de casos como el de Japón o Canadá. La ambición principal, en estos supuestos, es la promoción de determinados valores (multilateralismo, protección del medio ambiente, democracia, derechos fundamentales, etc.). En definitiva, lanzar a la sociedad internacional un mensaje común de apoyo a los mismos. Sin embargo, no se busca, en términos generales, un compromiso por parte del socio firmante en cuanto a su cumplimiento, pues se da por supuesto.

Por otro lado, y, en segundo lugar, podemos hablar de los casos en los que la Unión sí que persigue con los capítulos sobre desarrollo sostenible de los Acuerdos de “nueva generación” que la otra parte se comprometa en cuando a la defensa de determinados valores (fundamentalmente va a buscar el respeto de estándares mínimos en materia de derechos laborales y la protección del medio ambiente). La contraparte suele ser una economía emergente o un Estado con menor nivel de desarrollo económico y social que la Unión. En estos casos la UE ofrece ventajas comerciales, pero a condición de que el comercio entre ambos sea respetuoso con el medio ambiente y ofrezca protección en términos laborales. Cabe señalar, además, que la Unión ha modulado su nivel de ambición según el socio con el que se encontraba negociando.

La Unión habla, en este sentido, de “una agenda comercial basada en valores”, haciendo hincapié en el compromiso adquirido respecto a los Objetivos de Desarrollo Sostenible de Naciones Unidas (Agenda 2030)<sup>367</sup>. La sostenibilidad se enmarca como uno de los objetivos clave en la política comercial de la Unión. Por ello, la Comisión ha adoptado el compromiso de incluir estos capítulos, en los que se aúna comercio y desarrollo sostenible, en todas las negociaciones de acuerdos de libre comercio de “nueva generación”, como parte de esta “agenda comercial basada en valores” con la que se trata

---

<sup>367</sup> Para profundizar en este ámbito se recomienda la consulta de las siguientes publicaciones: SZYMANSKA, A. (2021) "Reducing Socioeconomic Inequalities in the European Union in the Context of the 2030 Agenda for Sustainable Development" *Sustainability* 13, Nº 13: 7409; NAVARRO SANZ, B. (2020), “El impacto de la crisis de la COVID-19 en los objetivos de desarrollo sostenible ¿un retroceso sin precedentes en la Agenda 2030?”, *Boletín IEEEE*, Nº 18, pp. 1319-1331; BOTO-ÁLVAREZ, A. y GARCÍA-FERNÁNDEZ, R. (2020), "Implementation of the 2030 Agenda Sustainable Development Goals in Spain" *Sustainability* 12, Nº 6 2546; VIANEZ RODRÍGUEZ, H. (2019), “The 2030 sustainable development agenda and free trade. How the agenda fails to include concerns related to trade”, *Revista de dirección y administración de empresas - Enpresen zuzendaritza eta administrazioarako aldizkaria*, Nº 26, pp. 99-152; MESSENGER, G. (2017), “Desarrollo sostenible y agenda 2030 - El rol de Derecho internacional dentro del desarrollo sostenible y la agenda 2030”, *Revista española de derecho internacional*, Vol. 69, Nº 1, pp. 271-278.

de aplicar una política comercial y de inversión responsable que impulse el empleo, el crecimiento sostenible, así como la inversión en la Unión y fuera de ésta<sup>368</sup>.

Los capítulos sobre desarrollo sostenible contienen un amplio abanico de disposiciones vinculantes que suelen basarse en normas multilaterales: los Convenios internacionales fundamentales de la Organización Internacional del Trabajo (OIT)<sup>369</sup> y los Acuerdos Multilaterales sobre Medio Ambiente de la OMC (AMUMA)<sup>370</sup>. El contenido de dichas disposiciones trata de promover la aplicación efectiva de dichos tratados.

Así mismo, también prevé la igualdad de condiciones, evitando que las normas en materia laboral y medioambiental se rebajen con el objetivo de favorecer el comercio de forma desleal o atraer inversiones. Igualmente, se prevé la gestión sostenible de los recursos naturales, la lucha contra la explotación laboral y el fomento de la responsabilidad social de las empresas. Finalmente, cabe señalar que la Unión trata de incluir, en los textos de los Acuerdos, plataformas para que representantes de la sociedad civil puedan desempeñar un papel consultivo y participar en el seguimiento de la aplicación de los Acuerdos.

---

<sup>368</sup> COMISIÓN EUROPEA (2017), *Non-paper of the Commission services, Trade and Sustainable Development (TSD) chapters in EU Free Trade Agreements (FTAs)*, pp. 1-2. Disponible en: [https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2017/july/tradoc\\_155686.pdf](https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2017/july/tradoc_155686.pdf)

<sup>369</sup> Como, por ejemplo, el Convenio sobre el trabajo forzoso (1930), el Convenio sobre la libertad sindical y la protección del derecho de sindicación (1948), el Convenio sobre el derecho de sindicación y de negociación colectiva (1949), el Convenio sobre igualdad de remuneración (1951), el Convenio sobre la abolición del trabajo forzoso (1957), el Convenio sobre la discriminación (1958), el Convenio sobre la edad mínima (1973) o el Convenio sobre las peores formas de trabajo infantil (1999).

<sup>370</sup> A título ilustrativo, se incluyen, por ejemplo, la Convención CITES (Convención sobre el comercio internacional de especies amenazadas de fauna y flora silvestres), en vigor desde el año 1975; el Protocolo de Montreal relativo a las sustancias que agotan la capa de ozono, en vigor desde 1989; el Convenio sobre la Diversidad Biológica (CBD) de Naciones Unidas, con entrada en vigor en 1993, así como su Protocolo de Cartagena sobre seguridad de la biotecnología (entró en vigor en 2003) y el Protocolo de Nagoya-Kuala Lumpur sobre responsabilidad y compensación complementario al Protocolo de Cartagena (su entrada en vigor data de 2018); la CMNUCC (Convención Marco de Naciones Unidas sobre el Cambio Climático, cuya entrada en vigor data de 1994, así como el Protocolo de Kioto (que puso en funcionamiento la CMNUCC y entró en vigor en 2005); el Convenio de Basilea sobre el control de los movimientos transfronterizos de los desechos peligrosos y su eliminación, en vigor desde el año 1994; el Convenio de Estocolmo sobre contaminantes orgánicos persistentes, en vigor desde 2004; el Convenio de Rotterdam para la aplicación del procedimiento de consentimiento fundamentado previo aplicable a ciertos plaguicidas y productos químicos peligrosos objeto de comercio internacional, en vigor también desde el año 2004; el Protocolo de Nagoya sobre acceso a los recursos genéticos y participación justa y equitativa en los beneficios que se deriven de su utilización, en vigor desde el año 2014; el Acuerdo de París sobre el cambio climático, cuya entrada en vigor data de 2016, o el Convenio de Minamata sobre el Mercurio, en vigor desde el año 2017. Véase: SALINAS ACELGA, S. (2018), “El Acuerdo de París de diciembre de 2015: La sustitución del multilateralismo por la multipolaridad en la cooperación climática internacional”, *Revista Española de Derecho Internacional*, Vol. 70 (1), pp. 53-76.

La primera vez que la Unión Europea incluyó un capítulo sobre desarrollo sostenible en un acuerdo de libre comercio fue en el Acuerdo con Corea (concretamente en el capítulo 13). Desde dicha inclusión, la Unión ha intensificado el interés por incluir disposiciones que incluyesen compromisos de carácter medioambiental y laboral en todos sus acuerdos comerciales de “nueva generación”.

A pesar de que es consciente de que no todas las problemáticas referentes a sostenibilidad pueden encontrar solución a través de los Acuerdos comerciales y que es necesario el uso de otras herramientas (tanto a nivel europeo como nacional) para reducir los impactos producidos por la globalización, sí que se puede contribuir de manera positiva a mejorar los aspectos laborales y la protección medioambiental en determinados ámbitos y Estados.

Probablemente, y a raíz de lo expuesto anteriormente, el mayor debate alrededor de estos capítulos se centre en su efectividad, pues muchos se cuestionan si verdaderamente se están implementando y se está llevando a cabo un seguimiento sobre su cumplimiento. Por ello, especialmente importante va a ser el modo en el que la Unión va a tratar de asegurar el efectivo cumplimiento de las disposiciones acordadas. Para aplicar y hacer cumplir las obligaciones a las que se comprometen los socios de la Unión en los Acuerdos, la Unión se basa, primeramente, en los instrumentos internacionales, es decir, en las normas jurídicas, pero también en los mecanismos de cumplimiento. Es importante destacar que el hecho de que se incluya en los Acuerdos la necesidad de respetar los principales tratados internacionales en materia laboral y medioambiental contribuye a reforzar el multilateralismo, en detrimento de la creación de normas bilaterales sobre dichas cuestiones, que ya encuentran una regulación acorde con los estándares europeos en las normas establecidas en el seno de la OIT y la OMC.

En algunos casos sí que se sujeta el cumplimiento de las disposiciones a mecanismos de resolución de conflictos. La Unión trata de motivar o incentivar a su socio para que cumpla con las disposiciones a través de diálogo, proyectos comunes o interacciones con grupos de interés de la sociedad civil. Sin embargo, en algunos casos el seguimiento y cumplimiento no está siendo el óptimo y, por ello, algunos sectores piden la introducción de otros modelos para mejorar su implementación. Las propuestas incluyen modelos que introducen sanciones comerciales, pero también hay otros que buscan la mejora a través de actividades formativas y el perfeccionamiento del



funcionamiento del modelo actual<sup>371</sup> o vías alternativas que incluyan más participación de la sociedad civil, más priorización y relevancia respecto a los capítulos de desarrollo sostenible en todas las fases de celebración de los Acuerdos (pero, especialmente, en la implementación de los mismos), una mayor monitorización de la aplicación, avances y resultados, utilización de mecanismos de solución de controversias de manera eficiente y más transparencia y comunicación entre los socios, con la inclusión de la sociedad civil.

Como hemos establecido previamente, no se abordan del mismo modo los capítulos de desarrollo sostenible en Acuerdos como el CETA o el Acuerdo nipón que en otros con Estados donde las ambiciones son mucho más bajas, porque es complicado que se obtengan unos resultados satisfactorios debido a sus características económicas, sociales e, incluso, jurídicas<sup>372</sup>.

En el caso del CETA se dedican hasta tres capítulos a las cuestiones relacionadas con el desarrollo sostenible (el Capítulo 22 versa sobre comercio y desarrollo sostenible; el Capítulo 23 sobre comercio y trabajo y el Capítulo 24 sobre comercio y medio ambiente). Ambas partes se obligan a seguir los compromisos establecidos en los tratados internacionales en estas materias. También se fomenta la participación de grupos de interés de la sociedad civil y organizaciones no gubernamentales. Similar es el caso de Japón, en cuyo Acuerdo también existen compromisos respecto al respeto de las normas medioambientales y laborales.

Como ejemplo de un Acuerdo que incluye estas cuestiones y cuyo nivel de ambición por parte de la Unión es más bajo podemos aludir al firmado con Perú, Colombia y Ecuador, en el que únicamente se incluye la necesidad de respetar las cuatro normas fundamentales de la OIT y se establece el compromiso de no rebajar estándares medioambientales o en cuanto a derechos de los trabajadores para incentivar de modo desleal el comercio o la inversión. La Unión establece mecanismos de seguimiento y cualquiera de las partes puede adoptar las medidas pertinentes (con arreglo al Derecho Internacional) en caso de violación, por la parte contraria, de estos compromisos. En este

---

<sup>371</sup> COMISIÓN EUROPEA (2017), *Non-paper of the Commission services, Trade and Sustainable Development (TSD) chapters in EU Free Trade Agreements (FTAs)*, pp. 3-4. Disponible en: [https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2017/july/tradoc\\_155686.pdf](https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2017/july/tradoc_155686.pdf)

<sup>372</sup> En este sentido, y en relación con el medio ambiente y el Acuerdo con Mercosur, se puede consultar: GILES CARNERO, R. (2021), “La oportunidad de una cláusula ambiental de elementos esenciales en acuerdos comerciales de la Unión Europea con Estados terceros a propósito del Acuerdo Unión Europea-Mercosur”, *Documentos de trabajo (Fundación Carolina): Segunda época*, Nº44.

caso, la Comisión realiza, anualmente, informes en los que evalúa la efectiva aplicación de estas disposiciones. Existen numerosas controversias respecto a su implementación, pues algunas organizaciones consideran que no se cumplen los compromisos, que los Acuerdos contribuyen a una mayor precarización y que no existe una mejora real en materia medioambiental o laboral tras la firma de los Acuerdos<sup>373</sup>.

Para finalizar este análisis de las cuestiones más relevantes que comparten estos Acuerdos de “nueva generación” debemos hacer mención a otros aspectos que también se han visto incluidos en la mayor parte de estos Acuerdos y que son clara muestra de su novedoso y variado contenido. Por ejemplo, la defensa de la competencia: el CETA contiene tres capítulos sobre esta cuestión en los que alude a restricciones privadas y públicas. También el comercio electrónico y digital es una materia que se incluye en estos Acuerdos. Como ejemplo, en el Acuerdo con México se eliminan los obstáculos para esta modalidad comercial, introduciendo normas para que las empresas operen en línea con seguridad y se protege a los consumidores<sup>374</sup>. Por otro lado, es habitual que los Acuerdos de “nueva generación” incluyan disposiciones sobre la gobernanza corporativa o sobre las pequeñas y medianas empresas (la mayor parte de las empresas europeas son PYMES, por ello, estos Acuerdos tratan de promocionar los beneficios que éstas pueden obtener de las liberalizaciones acordadas). En este sentido, y tal y como explica Blanc<sup>375</sup>, en el Acuerdo con Mercosur se incluye un capítulo transversal sobre las PYMES cuyo fin es mejorar el acceso a la información de las pequeñas y medianas empresas de cada una de las Partes e incrementar las oportunidades comerciales, a través de la internacionalización y el desarrollo económico sostenible de las PYMES. Destaca la creación de una página web donde estas empresas tienen acceso a toda la información que necesitan para exportar: regulación, aranceles por producto o procedimientos sobre derechos de propiedad intelectual.

---

<sup>373</sup> TRANSNATIONAL INSTITUTE y OFICINA INTERNACIONAL DE DERECHOS HUMANOS ACCIÓN COLOMBIA (2016), “Repercusiones en Colombia del Acuerdo comercial con la Unión Europea tras tres años de su implementación”, disponible en: [https://www.tni.org/files/publication-downloads/ue-colombia\\_fta.pdf](https://www.tni.org/files/publication-downloads/ue-colombia_fta.pdf)

<sup>374</sup> COLOM GORGUES, A. (2020), “El Acuerdo Unión Europea-México” en BLANC ALTEMIR, A. (Dir.), *La Unión Europea, promotora del libre comercio: Análisis e impacto de los principales acuerdos comerciales*, Thomson Reuters Aranzadi, p.122.

<sup>375</sup> BLANC ALTEMIR, A. (2020), “El Acuerdo UE-Mercosur”, en BLANC ALTEMIR, A. (Dir.), *La Unión Europea, promotora del libre comercio. Análisis e impacto de los principales acuerdos comerciales*, Thomson Reuters Aranzadi, p. 213.

La protección de datos es otra cuestión enormemente relevante para la Unión Europea<sup>376</sup> y que está presente también en el ámbito de algunos Acuerdos. En el caso del Acuerdo con Japón, por ejemplo, se resolvió a través de una Decisión de adecuación. La UE regula el tratamiento de datos personales a través del Reglamento general de protección de datos (RGPD)<sup>377</sup> y prevé distintos instrumentos para transferir datos personales a terceros países, incluidas las Decisiones de adecuación. A través de estos instrumentos, la Comisión puede determinar si un Estado que no pertenece a la Unión ofrece el adecuado nivel de protección. El Parlamento y el Consejo pueden solicitar que estas Decisiones se mantengan, se modifiquen o se retiren, cuando se considere necesario. La Comisión adoptó en enero de 2019 la Decisión<sup>378</sup> de adecuación relativa a Japón, permitiendo que los datos personales fluyan libremente entre las dos economías sobre la base de garantías de protección y creando, de esta forma, la mayor área mundial de flujo de datos seguros. Hablaremos de esta Decisión con mayor detenimiento en el próximo capítulo de esta investigación, donde analizaremos el Acuerdo de Asociación Económica con Japón, pues esta Decisión de adecuación no deja de ser un complemento de este.

Para concluir este epígrafe, podemos señalar algunas valoraciones finales con relación a estos Acuerdos de “nueva generación”:

En primer lugar, y respecto al contexto en el que estos Acuerdos se han estado (y se están) negociando y firmando, debemos decir que el bloqueo de los progresos en el seno de la OMC y la clara crisis del multilateralismo han obligado a la Unión Europea y a otros Estados interesados en facilitar los intercambios comerciales a centrar sus

---

<sup>376</sup> Tal y como señala Gascón, en la actualidad los datos fluyen independientemente de las fronteras, siendo necesario regular este ámbito para mejorar la seguridad jurídica a nivel internacional. Es una problemática que difícilmente puede ser abordada por los Estados de manera individual, por lo que existen propuestas para interconectar los marcos normativos. La Unión Europea es líder, a nivel mundial, en cuanto a la regulación de la protección de datos, pero la aplicación de su normativa fuera de su territorio presenta serios problemas. La aplicación extraterritorial de la regulación europea de protección de datos personales relativa a Internet se ha puesto de manifiesto a través de la aplicación del Reglamento General de Protección de Datos, el derecho al olvido o el acceso transfronterizo a las pruebas electrónicas. (GASCÓN MARCÉN, A. (2019), “The extraterritorial application of European Union Data Protection Law”, *Spanish yearbook of international law*, N° 23, pp. 413-425).

<sup>377</sup> 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 y por el que se deroga la Directiva 95/46/CE (Reglamento general de protección de datos).

<sup>378</sup> DECISIÓN DE EJECUCIÓN (UE) 2019/419 DE LA COMISIÓN de 23 de enero de 2019 con arreglo al Reglamento (UE) 2016/679 del Parlamento Europeo y del Consejo, relativa a la adecuación de la protección de los datos personales por parte de Japón en virtud de la Ley sobre la protección de la información personal.

esfuerzos en las relaciones bilaterales o birregionales. Esta tendencia también se ha visto favorecida por el proteccionismo económico mostrado por algunas naciones como Estados Unidos durante el mandato Trump<sup>379</sup>, así como por

el sentimiento de falta de reciprocidad por parte de la UE respecto a grandes economías como China, la competencia desleal que se observa en las relaciones comerciales con determinados Estados y la necesidad de defender un comercio internacional y abierto, pero basado en unas normas comunes, unas mismas reglas de juego para todos los actores.

Lo más destacable de estos Acuerdos, bajo nuestro punto de vista, es su contenido, van mucho más allá de los Acuerdos comerciales clásicos o de “Primera generación” (es decir, del intercambio de mercancías y de los aranceles) e, incluso, del plano económico o comercial. La Unión Europea ha dado un paso adelante respecto a sus anteriores Acuerdos, siendo mucho más ambiciosos que los anteriores.

Por supuesto, en estos Acuerdos también se dispone sobre los aranceles, más bien, sobre la práctica eliminación de los mismos, incluidos los productos agroalimentarios, a excepción de algunos productos sensibles para las partes. Aunque lo más destacado en el ámbito comercial es la eliminación de barreras no arancelarias. La eliminación de barreras técnicas o la equiparación de estándares son algunos de los aspectos más novedosos de los Acuerdos. Además, continuando con el ámbito más estrictamente comercial o económico, se han hecho importantes avances con estos Acuerdos, como, por ejemplo, la apertura a las contrataciones públicas de las partes (incluyendo, en algunos casos las licitaciones regionales e, incluso, locales), la liberalización de los servicios mediante el reconocimiento de cualificaciones profesionales o facilitando el movimiento de trabajadores, los derechos de propiedad industrial (destacando la protección de las indicaciones geográficas), las inversiones, el comercio digital, las PYMES, la gobernanza corporativa o la defensa de la competencia.

Pero, además de impulsar el libre comercio con sus socios en todos estos ámbitos anteriormente señalados, la UE se esfuerza en incluir disposiciones que fomenten determinados valores, así como estándares propios, en ámbitos conectados de forma directa con la economía, tratando de exportarlos a terceros Estados a través del comercio. Hablamos de la sostenibilidad, del medio ambiente, de los derechos laborales o, incluso,

---

<sup>379</sup> Un estudio más completo de esta cuestión puede verse en: GUO, M., LU, L., SHENG, L. y YU, M. (2018), “The day after tomorrow: Evaluating the Burden of Trump’s trade war”, *Asian Economic Papers*, 17 (1), pp. 101-120.

los derechos humanos. La inclusión de disposiciones sobre desarrollo sostenible se ha llevado a cabo en la práctica totalidad de estos Acuerdos, si bien, como ya señalamos, la ambición de éstas va a depender del Estado con el que se celebre el Tratado (si es una economía desarrollada con valores comunes a la UE o si es una economía emergente). Además, existe un mayor énfasis, por parte de la Unión, en supervisar y hacer cumplir lo acordado, pues tiene lógica que esta mayor ambición a la hora de redactar los Acuerdos se quiera ver reflejada en la actuación posterior de sus socios comerciales.

También, como novedad, nos parece importante destacar la resolución de las controversias y los esfuerzos, por parte de la UE en crear Tribunales de Inversiones, un mecanismo más transparente y que ofrece mayor seguridad jurídica que el tradicional arbitraje, pues son Tribunales permanentes y con posibilidad de apelación. Con el CETA se inició este modelo que, posteriormente, se ha aplicado en otros Acuerdos como el de Singapur, Vietnam o México. En el futuro se pretende implantar un único Tribunal Multilateral de Inversiones que supondría la eliminación de los Tribunales *ad hoc* de cada uno de los Acuerdos.

Del mismo modo, y para terminar con las conclusiones referidas al contenido, estos Acuerdos se esfuerzan por hacer partícipes a nuevos actores que no habían participado, anteriormente, en los Tratados económicos de la UE (hablamos de los parlamentos nacionales o la sociedad civil), lo que supone una mayor transparencia y la posibilidad de escuchar distintos puntos de vista que puedan mejorar el contenido e, incluso, la implementación de estos Acuerdos<sup>380</sup>.

Otro aspecto a destacar de los Acuerdos de “nueva generación” es que no comparten una misma estructura, ni siquiera coinciden todos ellos en cuanto al contenido. Todo ello va a depender de las singularidades de cada socio. Sí que podemos señalar que, desde el Acuerdo con Singapur y el Dictamen del TJUE a raíz del mismo (ya estudiado en esta investigación), es habitual que se separen determinados ámbitos a la hora de celebrar estos Acuerdos. Habitualmente va a celebrarse un Acuerdo principal, con todas las materias competencia exclusiva de la UE, y, paralelamente, un Acuerdo de carácter mixto<sup>381</sup>, que deba ser ratificado por todos los Estados miembros, y que contenga las

---

<sup>380</sup> Para un estudio más completo de estas cuestiones se recomienda consultar: BUONANNO, L. A. (2017), ROEDERER-RYNNING, C. y KALLESTRUP, M. (2017), “National Parliaments and the new contentiousness of trade”, *Journal of European Integration*, Volume 39, Issue 7, pp. 827-841.

<sup>381</sup> Un análisis más profundo sobre estas cuestiones puede verse en: CASTILLO DE LA TORRE, F. (2019), “The Opinion on the free trade agreement with Singapore and its aftermath: some personal reflections”, en BOSSE-PLATIÈRE, I. y RAPOPORT, C. (Eds.), *The Conclusion and Implementation of EU Free Trade*

disposiciones sobre inversiones<sup>382</sup> y solución de controversias. De este modo, se ha conseguido acelerar la entrada en vigor de los Acuerdos económicos. En este sentido, también hay que hacer mención a que algunos de los Acuerdos se encuentran (en parte o en su totalidad) en aplicación provisional<sup>383</sup>, también hay otros que todavía están negociándose.

En cuanto a los beneficios de estos Acuerdos, en términos generales, podemos decir que suponen un importante paso en la liberalización comercial, impulsando la economía de las partes, y, al mismo tiempo, asegurando un alto nivel de protección para consumidores, empresas e, incluso, trabajadores, pues la UE ha potenciado a través de estos Acuerdos la implementación de sus propios valores y estándares en otros Estados. También es importante destacar el aspecto medioambiental, pues los Acuerdos potencian el crecimiento económico, pero tratando de asegurar que éste se hace de manera sostenible. Es cierto que, en este aspecto, habrá que ver si se cumple con los compromisos adquiridos por parte de los socios de la Unión o es necesario implementar mecanismos que potencien el cumplimiento (en algunos casos, incluso, podría hablarse de sanciones). Es importante que la UE monitorice el cumplimiento de lo acordado y se fomente la seguridad jurídica a través de estos Acuerdos, para que no terminen siendo “papel mojado”.

La Unión Europea puede, y debe, en nuestra opinión, aprovechar estos Acuerdos para jugar un papel mucho más relevante en la escena internacional. Si bien los Tratados son comerciales, el carácter geopolítico o, incluso, geoestratégico, de éstos es más que evidente, y pueden jugar un papel clave en la acción exterior de la UE. El poder comercial

---

*Agreements: Constitutional Challenges*, Edward Elgar Publishing, pp. 23-38; CHAMON, M. (2019), “Mixity in the EU’s post-Lisbon free trade agreements”, en BOSSE-PLATIÈRE, I. y RAPOPORT, C. (Eds.), *The Conclusion and Implementation of EU Free Trade Agreements: Constitutional Challenges*, Edward Elgar Publishing, pp. 39-57; CASOLARI, F. (2019), “Like a bridge over troubled water: the 2/15 Opinion through the lens of EU loyalty”, en BOSSE-PLATIÈRE, I. y RAPOPORT, C. (Eds.), *The Conclusion and Implementation of EU Free Trade Agreements: Constitutional Challenges*, Edward Elgar Publishing, pp. 85-103.

<sup>382</sup> Sobre las inversiones en los Acuerdos de Libre Comercio de “nueva generación” de la Unión Europea se puede ver un análisis completo en: MEUNIER, S. y MORIN, J. F. (2017), “The European Union and the space-time continuum of investment agreements”, *Journal of European Integration*, Volume 39, Issue 7, pp. 891-907; NEFRAMI, E. y GATTI, M. (2019), “Autonomy and EU competences in the context of free trade and investment agreements”, en BOSSE-PLATIÈRE, I. y RAPOPORT, C. (Eds.), *The Conclusion and Implementation of EU Free Trade Agreements: Constitutional Challenges*, Edward Elgar Publishing, pp. 58-84.

<sup>383</sup> Respecto la aplicación provisional de los Acuerdos de carácter mixto y de los Acuerdos sobre inversiones véase: SUSE, A. y WOUTERS, J. (2019), “The provisional application of the EU’s mixed trade and investment agreements”, en BOSSE-PLATIÈRE, I. y RAPOPORT, C. (Eds.), *The Conclusion and Implementation of EU Free Trade Agreements: Constitutional Challenges*, Edward Elgar Publishing, pp. 176-202.

de la Unión es innegable, pero su pérdida de influencia como potencia política también lo es. Por ello, es aprovechar los intercambios comerciales para fomentar no sólo las relaciones bilaterales con terceros Estados, sino también el multilateralismo, los beneficios de las normas comunes, los valores europeos o la defensa de los derechos humanos y el medio ambiente. Estos Acuerdos, sin duda, pueden ser una puerta al aumento de influencia, por parte de la Unión, en distintas regiones. Como bien afirma Maillo<sup>384</sup>, y nos parece una más que apropiada conclusión para este epígrafe: “La Unión debe permanecer abierta, pero preservar sus valores y activos críticos, a la vez que exige reciprocidad y competencia leal (*level playing field*) y sigue promoviendo los avances posibles a nivel multilateral”.

---

<sup>384</sup> MAILLO, J. (2021), “Acuerdos comerciales UE de “Nueva Generación”: origen, rasgos y valoración”, *Documento de Trabajo, Serie Unión Europea y Relaciones Internacionales*, Número 11/2021, CEU Real Instituto Universitario de Estudios Europeos, Universidad San Pablo, CEU Ediciones, p. 20.

### III. LAS NEGOCIACIONES DE LOS ACUERDOS UNIÓN EUROPEA-JAPÓN

Como ya hemos visto anteriormente, lo habitual en las relaciones Unión Europea-Japón era que se adoptasen planes o estrategias que las estructurasen en períodos de diez años. Cuando el fin del Plan de Acción (2001) se acercaba, ambos socios se plantearon cuáles eran los siguientes pasos tras el fin de ciclo. Se debía encontrar una nueva iniciativa para continuar avanzando en la asociación.

En la XIX Cumbre UE-Japón de 2010<sup>385</sup> se decidió que la relación debía llevarse a un nivel superior y, para ello, los esfuerzos debían orientarse, inequívocamente, a la acción y no a las meras intenciones, como había ocurrido en ocasiones anteriores. Para ambos, el potencial de la relación era evidente y, como socios afines en valores y grandes economías, debía existir una clara aspiración a reforzar la cooperación. Pero, esta cooperación, debía centrarse en el futuro desarrollo de proyectos que estuviesen destinados a obtener resultados concretos.

En nuestra opinión, es evidente que Japón y la UE eran más que conscientes de que, a pesar de las grandes declaraciones de intenciones y las numerosas áreas en las que habían pactado cooperar, los resultados y las acciones concretas en sus relaciones habían destacado por su ausencia.

La XIX Cumbre se caracterizó por su ánimo de “renovación”, no sólo de la propia alianza Japón-UE, sino que ambos socios también se encontraban en un momento de cambio. Japón tenía un nuevo Gobierno desde septiembre de 2009, con el triunfo del Partido Democrático de Japón (PDJ), que había barrido al largamente dominante Partido Liberal Democrático (PLD). La Unión Europea, por su parte, estaba inmersa en plena renovación institucional con la entrada en vigor del Tratado de Lisboa<sup>386</sup>.

---

<sup>385</sup> La XIX Cumbre entre la Unión Europea y Japón se celebró el 28 de abril de 2010 en Tokio. En esta reunión estuvieron presentes el Primer Ministro japonés, Yukio Hatoyama, el Presidente del Consejo Europeo, Herman van Rompuy, el Presidente de la Comisión, José Manuel Barroso, así como el Ministro de Asuntos Exteriores japonés, Katsuya Okada, el Ministro de Economía, Comercio e Industria japonés, Masayuki Naoshima, la Alta Representante de la UE para Asuntos Exteriores y Política de Seguridad, Catherine Ashton, y el Comisario de Comercio de la UE, Karel de Gucht (19th Japan-EU Summit, Tokyo, 28 April 2010, Joint Press Statement. Disponible en la página web del Ministerio de Asuntos Exteriores de Japón: <https://www.mofa.go.jp/region/europe/eu/summit/joint1004.html>).

<sup>386</sup> Como ya se ha señalado en el capítulo anterior, el Tratado de Lisboa supuso un punto de inflexión para la Unión Europea. En el ámbito que aquí nos ocupa, con el Tratado de Lisboa la naturaleza de la Unión



El Primer Ministro Japonés, Yukio Hatoyama, se mostraba partidario de comenzar a hablar de un tratado de libre comercio. Sin embargo, sus homólogos europeos lo consideraban algo prematuro y para ellos era necesario que, previamente a hablar de una asociación económica, se hiciesen avances para eliminar barreras no arancelarias al comercio, esencialmente en el ámbito médico, alimentario y en la adjudicación de contratos públicos. Finalmente, ambos se comprometieron a una mayor cooperación en varias áreas, entre las que deben destacarse el cambio climático o el compromiso con los objetivos de las Cumbres del G20 y la cooperación para la culminación con éxito de la Ronda de Doha de la OMC.

Con el objetivo de, efectivamente, pasar a la acción y no quedarse nuevamente en meras intenciones, se creó un Grupo de Alto Nivel conjunto<sup>387</sup>, formado por funcionarios de la Comisión Europea y del Ministerio de Asuntos Exteriores Japonés, cuyo cometido consistiría en identificar opciones que fortaleciesen las relaciones y, especialmente, la definición de un marco para que esas opciones se aplicasen. Todo ello basado en las experiencias previas de la Declaración Conjunta de 1991 y el Plan de Acción de 2001. Se dio especial importancia al examen conjunto de las formas posibles de reforzar e integrar las relaciones económicas, abordando cuestiones de interés para ambos, como los aranceles, las barreras no arancelarias al comercio (analizó un total de veintisiete barreras del mercado japonés), los servicios, los derechos de propiedad intelectual, la contratación pública o la inversión.

Lo cierto es que en el marco de este Grupo de Alto Nivel se plantearon, nuevamente, las cuestiones que ya venían preocupando con anterioridad a la Unión Europea: las barreras del mercado japonés a la entrada de productos europeos y, esencialmente, se pusieron sobre la mesa las distintas opciones que existían para que

---

Europea como actor en política exterior cambió. Se establecieron nuevos mecanismos de acción exterior y el número de ámbitos de política exterior en los que la UE podía actuar con una única voz aumentó. Una de las innovaciones más relevantes fue la puesta en marcha del Servicio Europeo de Acción Exterior (SEAE), asumiendo la Unión, de esta manera, un mayor liderazgo en materia exterior. De hecho, algunos Estados miembros se mostraron especialmente inquietos ante la posibilidad de que este paso delante de la Unión en el ámbito exterior provocase que perdiesen influencia política (HYNEK, N. (2011), “EU Crisis Management after the Lisbon Treaty: Civil-Military Coordination and the Future of the EU OHQ”, *European Security* 20(1), p.85).

<sup>387</sup> Dicho Grupo, fruto de esta XIX Cumbre UE-Japón, revisó el estado de las relaciones bilaterales. Para el Primer Ministro Hatoyama dicho Grupo podría ser favorable a la consecución de su objetivo: la negociación de un Acuerdo de Asociación Económica. INVESTING.com (2010), *Japón y la UE formarán un grupo de alto nivel para aumentar su cooperación*, 28 de abril, disponible en: <https://ecodiario.economista.es/politica-eD/noticias/2097827/04/10/Japon-y-la-Union-Europea-formaran-un-grupo-de-alto-nivel-para-aumentar-su-cooperacion.html>

ambos socios avanzasen, por fin, en sus relaciones económicas, pero no se estableció una hoja de ruta clara, por lo que ambas partes dudaban de que un acuerdo efectivo pudiese llegar a término.

Como apunta Delage<sup>388</sup>, el Grupo se reunía cada tres meses, discutiendo las posibles opciones para diseñar la futura estructura de las relaciones entre Japón y la Unión. Éste debía presentar sus conclusiones en la siguiente Cumbre, en 2011, donde ambas partes decidirían los próximos pasos en base a los resultados identificados en este trabajo. Existía el temor a que, por vez primera en 20 años, no existiese una hoja de ruta entre la UE y Japón para ordenar sus relaciones, pues el Plan de Acción vencía ese mismo año.

Tras el trabajo de este Grupo, así como de los pertinentes debates en el seno institucional de cada uno de los socios, en la XX Cumbre UE-Japón, el 28 de mayo de 2011<sup>389</sup> ambos acordaron el inicio de un proceso de negociación paralelo. Esta vez no se aprobó una nueva Declaración o Plan<sup>390</sup>, sino un Acuerdo en el que el entonces Primer Ministro japonés (Naoto Kan), el Presidente del Consejo Europeo (Herman Van Romouy) y el Presidente de la Comisión Europea (José Manuel Barroso) se comprometían a iniciar las negociaciones de dos acuerdos de manera simultánea. Por un lado, se negociaría un Tratado de Libre Comercio (actual Acuerdo de Asociación Económica), que incluiría barreras arancelarias y no arancelarias, servicios, compra pública, competencia, inversiones y derechos de propiedad intelectual; y, por otro, un Acuerdo Marco (finalmente denominado Acuerdo de Asociación Estratégica) que abarcase la cooperación política, global y en otros sectores de manera integral y que fuese vinculante, basado en valores y principios comunes.

---

<sup>388</sup> DELAGE CARRETERO, F. (2020), “Las relaciones de la Unión Europea con Japón”, en MAILLO GONZÁLEZ-ORÚS, J. y BECERRIL ATIENZA, B. (Coords.), *Tratado de Derecho y Políticas de la Unión Europea (Tomo X), Las relaciones de la Unión Europea con áreas regionales y terceros Estados*, Aranzadi, p. 572.

<sup>389</sup> COUNCIL OF THE EUROPEAN UNION (2011), “20<sup>th</sup> EU-Japan Summit, Joint Press Statement”, Bruselas, 28 de mayo de 2011. Nota de prensa disponible en: [https://www.consilium.europa.eu/uedocs/cms\\_data/docs/pressdata/en/er/122305.pdf](https://www.consilium.europa.eu/uedocs/cms_data/docs/pressdata/en/er/122305.pdf)

<sup>390</sup> Para un estudio más detallado de las razones por las que las relaciones de la Unión y Japón ya no se basan en planes de diez años como venía siendo habitual, puede consultarse: SÖDERBERG, M. (2012), “Introduction: where is the EU–Japan relationship heading?”, *Japan Forum*, Volume 24, Issue 3: EU-Japan Relations, pp. 249-263.

Además, como bien afirma Tirado<sup>391</sup>, en esta Cumbre también se reafirmó la solidaridad europea con Japón tras el terremoto y el tsunami en el este de Japón, que había tenido lugar en marzo de ese mismo año, provocando daños en reactores de la central nuclear de Fukushima y liberando contaminación radioactiva<sup>392</sup>. Por otro lado, también se fijó el objetivo de desarrollar la cooperación bilateral en materia de seguridad nuclear y asistencia humanitaria, en relación directa, también, con este múltiple desastre sufrido por el pueblo japonés<sup>393</sup>. Además, en el aspecto del posible acuerdo político o estratégico, la Unión y Japón ya cooperaban juntos en materia de paz y seguridad (por ejemplo, en Afganistán o en relación con la no proliferación de armas con Corea del Norte).

Como expuso el propio presidente del Consejo Europeo, acordar este doble objetivo, estratégico y económico, suponía un importante paso en las relaciones. Quedaba claro que restaba un largo camino por recorrer hasta llegar a unos tratados vinculantes, pero la decisión tenía gran significado, al menos simbólico y político. Ambas partes tenían claro que los beneficios que se podían obtener de un acuerdo comercial, si se mantenían altos los niveles de ambición, eran elevados. Además, también el mismo presidente Van Rompuy señaló la necesidad de aprovechar la cooperación multilateral en el marco de otros foros como Naciones Unidas, entendiendo que ambos defienden los mismos valores, las mismas normas y el mismo tipo de sociedad<sup>394</sup>. En este sentido, el presidente de la Comisión, José Manuel Barroso, también mencionó, en su declaración, la necesidad de cooperar más estrechamente en materia de energía, especialmente en cuanto a la

---

<sup>391</sup> TIRADO ROBLES, C. (2020), “El Acuerdo Unión Europea-Japón”, en BLANC ALTEMIR, A. (Dir.), *La Unión Europea, Promotora del Libre Comercio: Análisis e Impacto de los Principales Acuerdos Comerciales*, Thomson Reuters Aranzadi, p. 57.

<sup>392</sup> Un muy interesante análisis sobre la cuestión nuclear en Japón puede verse en: CASADO CLARO, M. F. (2016), *Japón en la encrucijada nuclear. Un estudio crítico de las implicaciones de la energía nuclear para la política de seguridad medioambiental de Japón tras el desastre de Fukushima*, Tesis doctoral dirigida por MARQUINA BARRIO, A. (Dir.Tes.), MORALES HERNÁNDEZ, J. (Coord. Tes.) y GIL GIL, A. (Tut. Tes.), UNED, Universidad Nacional de Educación a Distancia. Texto completo disponible en: [http://e-spacio.uned.es/fez/eserv/tesisuned:IUGM-Mfcasado/CASADO\\_CLARO\\_MariaFrancisca\\_Tesis.pdf](http://e-spacio.uned.es/fez/eserv/tesisuned:IUGM-Mfcasado/CASADO_CLARO_MariaFrancisca_Tesis.pdf)

<sup>393</sup> En este sentido, hacemos referencia a las palabras de apoyo del Presidente del Consejo Europeo Herman Van Rompuy: “I would like to reaffirm the EU’s commitment to a genuine strategic partnership with Japan, as well as our solidarity with the Japanese government and people in the aftermath of the disasters of 11 March. Our commitment is firmly based on a broad public support in the EU for closer political and economic ties with Japan, also demonstrated by the overwhelming expressions of support and solidarity after that terrible catastrophe”. EUROPEAN COUNCIL (2011), “20<sup>th</sup> EU-Japan Summit”, Bruselas, 27 de mayo de 2011. Nota de prensa disponible en: <https://www.consilium.europa.eu/media/26707/122271.pdf>

<sup>394</sup> EUROPEAN COUNCIL (2011), “Remarks by Herman Van Rompuy, President of the European Council following the EU-Japan Summit”, Bruselas, 28 de mayo de 2011. Las observaciones completas del Presidente sobre la Cumbre pueden consultarse en: <https://www.consilium.europa.eu/media/26704/122304.pdf>

promoción de los niveles más altos de seguridad nuclear a nivel mundial, a través del Organismo Internacional de la Energía Atómica (OIEA), esencialmente<sup>395</sup>.

Algo que, en nuestra opinión, también es destacable respecto a las declaraciones de dicha Cumbre por parte del presidente Van Rompuy es la afirmación de que el compromiso con la asociación estratégica entre Japón y la Unión Europea iba más allá de lo político, pues las tragedias en Japón dieron lugar a numerosas muestras de solidaridad<sup>396</sup> por parte de la opinión pública europea. Ciertamente, bajo nuestro punto de vista este apoyo social y la visión positiva, en términos generales, de Japón por parte de los europeos, es una de las posibles razones que contribuyeron a que las negociaciones (especialmente del Tratado de Libre Comercio) no fuesen tan polémicas como las del mediático TTIP.

Dejando atrás los Planes decenales y con el compromiso de iniciar las negociaciones de ambos Acuerdos, se pone fin a décadas de relaciones centradas en lo económico para dar paso a una verdadera relación estratégica, en la que se den pasos en lo comercial, pero, al mismo tiempo, se tracen las líneas para una auténtica cooperación en los principales ámbitos de la agenda global, como bien señala Delage<sup>397</sup>. También coincidimos con la opinión de este autor cuando afirma que la evolución de las relaciones UE-Japón es perfectamente coherente con las trayectorias individuales de la Unión y de Japón. Por un lado, con el propio proceso de integración de la Unión y, por otro, con la paulatina adaptación de la política exterior japonesa tras la Guerra Fría. Además, como

---

<sup>395</sup> “Japan and the European Union are strategic partners that share many fundamental values, strategic goals and wide ranging interests. The EU is determined to upgrade this partnership in a balanced and comprehensive way, covering both political and economic aspects, to deliver to our businesses and citizens. In particular, this Summit offers a real opportunity for us to provide the highest-level political impetus for the possible launch of Free Trade Agreement negotiations. I will also make the case for closer cooperation on energy issues, notably on how to best promote the highest levels of nuclear safety around the world, inter alia through the International Atomic Energy Agency”. Esta declaración del Presidente Barroso se encuentra incluida en: EUROPEAN COUNCIL (2011), “20th EU-Japan Summit”, Bruselas, 27 de mayo de 2011. Disponible en: <https://www.consilium.europa.eu/media/26707/122271.pdf>

<sup>396</sup> Respecto a la solidaridad europea con la tragedia japonesa: EL MUNDO – EFE (2011), “Japón pide ayuda a la UE para asistir a los supervivientes”, 17 de marzo, noticia disponible en: [https://www.elmundo.es/elmundo/2011/03/17/union\\_europea/1300381122.html](https://www.elmundo.es/elmundo/2011/03/17/union_europea/1300381122.html); EUROALERT.NET (2011), “La UE incrementa la ayuda humanitaria a Japón en 10 millones de euros”, 4 de abril, artículo disponible en: <https://euroalert.net/news/12175/la-ue-incrementa-la-ayuda-humanitaria-a-japon-en-10-millones-de-euros>; EL MUNDO – EUROPA PRESS (2011), “La UE manda 10 millones de euros como ayuda humanitaria para Japón”, 4 de abril, noticia disponible en: [https://www.elmundo.es/elmundo/2011/04/04/union\\_europea/1301930074.html](https://www.elmundo.es/elmundo/2011/04/04/union_europea/1301930074.html).

<sup>397</sup> DELAGE CARRETERO, F. (2020), “Las relaciones de la Unión Europea con Japón”, en MAILLO GONZÁLEZ-ORÚS, J. y BECERRIL ATIENZA, B. (Coords.), *Tratado de Derecho y Políticas de la Unión Europea (Tomo X), Las relaciones de la Unión Europea con áreas regionales y terceros Estados*, Aranzadi, p. 572.

veremos, el propio devenir de los acontecimientos geopolíticos durante las negociaciones hizo que el proceso se acelerase y que ambos fuesen más conscientes de los beneficios de esta alianza.

## **1. El inicio de las negociaciones desde la perspectiva europea**

Desde el punto de vista europeo, se deseaba celebrar un acuerdo comercial con Japón. En el año 2009 se había alcanzado un acuerdo comercial con Corea del Sur y parecía que, a nivel mundial, existía una proliferación de acuerdos de libre comercio. Pero la realidad tras esos deseos era que en el ámbito europeo se cuestionaba el inicio de las negociaciones de un acuerdo económico con Japón y existían reticencias. Más específicamente, lo que se ponía en duda era que el inicio de unas negociaciones terminase desembocando, verdaderamente, en un acuerdo jurídico y vinculante y se temía que, de nuevo, todo quedase en meras buenas intenciones. Estas dudas aparecían, en esencia, porque las barreras no arancelarias<sup>398</sup> para los productos europeos en el mercado

---

<sup>398</sup> Las barreras o medidas no arancelarias japonesas constituyen un obstáculo histórico en las relaciones comerciales UE-Japón. En este sentido, merece la pena hacer referencia a la situación previa al Acuerdo de Asociación Económica. Las medidas no arancelarias existían prácticamente en todos los ámbitos. Algunos de los sectores del mercado japonés se encontraban cerrados casi en su totalidad a las exportaciones europeas. Buenos ejemplos de ello eran los productos agrícolas como la carne de vacuno o ciertos productos relacionados con el transporte. Para Japón primaba la protección de los intereses comerciales nacionales, desconfiando de determinadas prácticas extranjeras. Además, también influía la relación privilegiada en materia comercial con Estados Unidos. Los exportadores europeos se enfrentaban a precios de mercado distorsionados en el sector agrícola, debido a la política de apoyo a los precios. El Estado regulaba la importación y distribución del tabaco en hoja, el arroz, el trigo, la cebada y los productos lácteos, situándose el precio de estos bienes, de media, en una posición mucho más elevada que la media mundial. Otro límite al libre flujo comercial eran las desiguales normas y requisitos técnicos, así como las cuestiones reglamentarias y administrativas. Los costes para cumplir todos los requisitos dificultaban enormemente a los europeos la entrada en fronteras japonesas. No existía tampoco una armonización de las normas internacionales. Para las empresas europeas los procedimientos (especialmente la evaluación de conformidad) eran complejos y largos, y existían problemas de reconocimiento mutuo. La falta de transparencia en la contratación pública y los problemas relacionados con los derechos de propiedad intelectual también eran una problemática importante para la Unión y provocaban que el mercado japonés fuese inaccesible en muchos ámbitos. Los siete sectores empresariales que abarcaban la mayor parte de las exportaciones a Japón eran los más afectados por las barreras no arancelarias: productos químicos (incluidos los farmacéuticos), automoción, dispositivos médicos, alimentos procesados, equipos de transporte, telecomunicaciones y servicios financieros. Además, Japón no había transpuesto la mayoría de las normas acordadas por la Comisión Económica para Europa de la ONU, ni había reconocido los sistemas internacionales de acreditación más generales, por lo que los exportadores europeos no podían beneficiarse de procedimientos más sencillos de reconocimiento a pesar de que la Unión sí que se basaba (y se basa) en dichas normas y aplica dichos sistemas de acreditación. También existía una importante barrera a la inversión extranjera directa. De cualquier modo, en relación a las barreras no arancelarias merece la pena hacer balance de los esfuerzos realizados para solucionar esta problemática mediante acuerdos entre la Unión Europea y Japón, aunque la realidad es que, a pesar de los intentos de cooperación y diálogo, los resultados concretos hasta el Acuerdo de Asociación Económica habían sido mínimos. En primer lugar, el Acuerdo de Reconocimiento Mutuo, cuya entrada en vigor en enero de 2002 fue un primer paso para

japonés continuaban siendo un auténtico problema y no se habían visto reducidas. Por ello, en el seno de la Unión Europea existió un amplio debate, centrado, esencialmente, en las medidas no arancelarias y la contratación pública, antes de iniciarse oficialmente las negociaciones. Al mismo tiempo, la decisión de iniciar finalmente las negociaciones vino marcada, indiscutiblemente, por estas mismas medidas. La Unión Europea quería ver reducidas todas las barreras que presentaba el mercado japonés a sus productos, así como participar en las licitaciones japonesas.

Japón también se enfrentaba a barreras no arancelarias a la hora de acceder al mercado europeo. Fundamentalmente eran la legislación europea y las normas técnicas los principales obstáculos. En relación con el entorno normativo, existían numerosas diferencias entre los sistemas normativos, por ejemplo, en el etiquetado de medicamentos, en el sistema de registro de dispositivos médicos o en los sistemas de certificación de productos industriales. No existía cooperación entre las autoridades japonesas y las europeas en materia de reglamentación (por ejemplo, en el ámbito del reconocimiento de las cualificaciones profesionales, en la validez de los permisos de prácticas o en materia de patentes). Del mismo modo, no existían normas técnicas mutuamente aceptadas (por ejemplo, en relación con las piezas de automóviles, los vehículos eléctricos, las células de iones de litio, los productos químicos o los componentes nutricionales de los alimentos con beneficios para la salud). Tampoco los japoneses gozaban de facilidades en el mercado de la contratación pública europea.

En este contexto de debate sobre la pertinencia de iniciar negociaciones de manera seria con Japón, se creó en junio de 2010 el comité encargado de llevar a cabo la evaluación de impacto<sup>399</sup>. Este comité se reunió en diversas ocasiones a lo largo de 2010

---

facilitar el acceso a los mercados permitiendo la aceptación de la evaluación de conformidad realizada en una de las partes con arreglo a la normativa de la otra en relación a productos eléctricos, equipos de radio y equipos terminales de telecomunicaciones, Buenas Prácticas de Laboratorio para productos químicos y Buenas Prácticas de Fabricación de productos farmacéuticos. Año y medio más tarde, en junio de 2003, se adoptó un Acuerdo de Cooperación sobre Actividades Anticompetitivas, tratando de facilitar el comercio asegurando la igualdad de condiciones entre los operadores internos y los extranjeros. En noviembre de 2009 se firmó el Acuerdo de Ciencia y Tecnología y en febrero de 2008 el Acuerdo de Cooperación y Asistencia Administrativa Mutua entró en vigor. (CIAR (2012), Commission Impact Assesment Report on EU-Japan Trade Relations, Commission Staff Working Document, “Impact Assessment Report on EU-Japan Trade Relations”, Burselas, 18 de julio, SWD (2012) 210 final, pp. 18-20. Disponible en <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:52012SC0209&from=en>).

<sup>399</sup> Las evaluaciones de impacto de la Comisión Europea examinan si es necesaria una actuación de la UE y analizan las posibles repercusiones de las soluciones que se barajan. Se realizan durante la fase de preparación, antes de que la Comisión formule sus propuestas de nueva legislación. Proporcionan datos objetivos de gran utilidad para el proceso de toma de decisiones. Como ya hemos visto en el capítulo anterior, antes del inicio de las negociaciones en el marco de un tratado internacional, la Comisión elabora

y 2011 con objeto de llevar a cabo un informe completo sobre las posibilidades y los retos en relación a un acuerdo económico entre la Unión Europea y Japón<sup>400</sup>. Se llegó a la conclusión de que un acuerdo de libre comercio global era deseable (evitando continuar exclusivamente con acuerdos sectoriales), pero prestando especial atención a las barreras no arancelarias y a la contratación pública<sup>401</sup> en Japón. Fueron representantes de las industrias farmacéutica, ferroviaria y de telecomunicaciones los que se mostraron más interesados en estos ámbitos, como señala Gilson<sup>402</sup>.

No se debe dejar a un lado que, si bien el Acuerdo de carácter económico centraba en un primer momento toda la atención y era de interés para ambas partes, con el Acuerdo estratégico los intereses no estuvieron tan claros, como veremos más adelante, en el epígrafe referente al estudio de la perspectiva japonesa.

El debate sobre el acuerdo se canalizó en la UE, incluso una vez que se había decidido “políticamente” iniciar negociaciones, a través de diversas acciones como la celebración del taller de expertos “*Towards a Free Trade Agreement with Japan?*”<sup>403</sup>, organizado por el Comité de Comercio Internacional de la Dirección General de Políticas Exteriores de la Secretaría General del Parlamento Europeo. En él se observó el

---

este informe con objeto de valorar la conveniencia de embarcarse en la celebración del acuerdo. Este paso resulta fundamental en el devenir de las distintas acciones legislativas de la Unión.

<sup>400</sup> CIAR (2012), Commission Impact Assessment Report on EU-Japan Trade Relations, Commission Staff Working Document, “Impact Assessment Report on EU-Japan Trade Relations”, Bruselas, 18 de julio, SWD (2012) 210 final, pp. 18-20. Disponible en <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:52012SC0209&from=en>.

<sup>401</sup> En el caso de la contratación pública en Japón, y a pesar de que se adhiere a los compromisos del Acuerdo sobre Contratación Pública de la OMC, los principales impedimentos continuaban siendo la falta de una “ventanilla única”, es decir, la inexistencia de información centralizada, la vaguedad de criterios, las complejas cadenas de suministro de las empresas japonesas y la llamada “cláusula de seguridad operativa” que excluía a los licitadores extranjeros de la solicitud de adjudicación de ferrocarriles. La Agencia Ferroviaria Europea, de hecho, denunciaba que solo el dos por ciento de la contratación ferroviaria japonesa cumplía, efectivamente, con la normativa internacional, y sólo el quince por ciento de dichas licitaciones correspondían a licitadores extranjeros. Sin embargo, los japoneses disfrutaban de la obtención de relevantes contratos en Europa, como los trenes exprés interurbanos en Reino Unido (por valor de 4.500 millones de libras). Estos aspectos, como veremos, se corregirán con la firma del Acuerdo de Asociación Económica (CIAR (2012), Commission Impact Assessment Report on EU-Japan Trade Relations, Commission Staff Working Document, “Impact Assessment Report on EU-Japan Trade Relations”, Bruselas, 18 de julio, SWD (2012) 210 final, pp. 18-20. Disponible en <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:52012SC0209&from=en>).

<sup>402</sup> GILSON, J. (2020), *EU-Japan relations and the crisis of multilateralism*, The University of Sheffield/Routledge Japanese Studies Series, Routledge, p. 112.

<sup>403</sup> EUROPEAN PARLIAMENT (2012), *Workshop: Towards a Free Trade Agreement with Japan?*, Directorate-General for External Policies of the Union, Directorate B, Policy Department. El informe del mismo fue redactado por Jürgen Matthes y Yorizumi Watanabe y se encuentra disponible en el siguiente enlace: <https://www.europarl.europa.eu/cmsdata/191828/20121023ATT54222EN-original.pdf>



escepticismo europeo en relación a la perspectiva de lograr un acuerdo con Japón, independientemente de sus beneficios, esencialmente por la escasa creencia en que Japón eliminase verdaderamente sus barreras no arancelarias. Igualmente, se previó que los avances serían insuficientes, se estancarían y llegarían a provocar una tensión diplomática (Matthes y Watanabe)<sup>404</sup>

A pesar de actuar en el ámbito de su política comercial como un único bloque, la Unión Europea se compone de Estados con sus propios intereses y demandas. Obviamente, existen intereses comunes, pero es evidente que, por otro lado, aparecen diferencias de opinión entre los Estados miembros. Especialmente, en tratados de este calado, las ganancias y las pérdidas que se prevén por parte de los distintos miembros no son las mismas. Por ello, es pertinente hacer un breve balance de algunas de las posturas nacionales e intereses en relación al inicio de las negociaciones de un Tratado de Libre Comercio con Japón.

Reino Unido fue uno de los Estados que mostró un apoyo más firme desde que la posibilidad de iniciar las negociaciones de los acuerdos se puso sobre la mesa. Sin embargo, su salida de la Unión Europea durante las negociaciones supuso ciertas incertidumbres inesperadas, especialmente desde el punto de vista japonés.

Antes del inicio de las negociaciones, el Gobierno británico ya se mostró favorable al tratado comercial debido a su estrecha relación. De hecho, tras su salida de la Unión, Reino Unido expresó su deseo de celebrar un acuerdo bilateral con Japón similar al alcanzado con la UE. El Acuerdo se alcanzó, finalmente, en octubre de 2020 y entró en vigor en enero de 2021, siendo el primer “gran” Acuerdo de carácter comercial tras el Brexit<sup>405</sup>.

---

<sup>404</sup> MATTHES, J. y WATANABE, Y. (2012), *Towards a Free Trade Agreement with Japan?*, Directorate General for External Policies of the Union, Directorate B, Policy Department, European Parliament, p. 9,

<sup>405</sup> Este Acuerdo se basa en algunas de las condiciones incluidas en el Acuerdo de Asociación Económica celebrado con la Unión Europea. Por ejemplo, se reducen progresivamente los aranceles británicos sobre la importación de automotores japoneses hasta eliminarlos totalmente en 2026. También se suprimen de forma automática los aranceles sobre recambios y maquinaria ferroviaria japonesa, y de productos como el té o la carne de vacuno de Japón. Por otro lado, permite que el 99% de las exportaciones de Reino Unido a Japón estén exentas de aranceles. También se impulsa el ámbito digital, los servicios financieros o la alimentación, entre otras. Reino Unido y Japón alcanzaron el Acuerdo tras cuatro meses y medio de duras negociaciones, lo que el ex miembro de la Unión ha destacado en todas sus declaraciones sobre el mismo. LA VANGUARDIA (2020), “El Reino Unido firma con Japón su primer acuerdo comercial post Brexit”, 23 de octubre, disponible en: <https://www.lavanguardia.com/internacional/20201023/484230902589/reino-unido-japon-acuerdo-comercial-post-brex-it.html>; EL ECONOMISTA (2021), “Entra en vigor el acuerdo comercial entre Japón y Reino Unido”, 1 de enero, disponible en:



El sector automovilístico y el sector químico son los principales ámbitos de las estrechas relaciones entre ambos, igualmente la inversión japonesa en Reino Unido era en 2016 de 56.700 millones de euros (divididos entre finanzas, transporte y servicios profesionales)<sup>406</sup>. De hecho, Reino Unido era el segundo socio comercial de la Unión (2012-2016) en términos de bienes y servicios<sup>407</sup>.

Durante las negociaciones, las quejas británicas por la complejidad burocrática para cerrar un acuerdo con Japón, así como para llegar al consenso en determinados ámbitos, fueron habituales. De hecho, se abrió la posibilidad de que, tras el Acuerdo con la UE, se hicieran tratados adaptados a cada Estado, fundamentalmente con la idea preconcebida de que iban a abandonar la Unión en un margen de tiempo no muy largo. Pero para Japón, el posible Brexit no era un punto a favor en el marco de estas negociaciones, y temía que repercutiese negativamente en el comercio con Reino Unido. Igualmente, no se mostró desde un inicio plenamente favorable a cerrar un acuerdo únicamente con Reino Unido, pues las relaciones con la Unión podían verse afectadas. Japón, y especialmente sus empresas, pidieron claridad a Reino Unido, aclarando que su salida afectaría a la relación comercial y a las inversiones. Esto ya había ocurrido previamente, cuando Japón pidió a Reino Unido que fuese claro sobre su entrada o no en el euro<sup>408</sup>.

Tal era la preocupación japonesa por el Brexit que el presidente Abe, en 2016, llegó a crear un grupo de trabajo centrado únicamente en este ámbito, para analizar las posibles consecuencias que la salida británica podía acarrear a su comercio bilateral y a su comercio con la Unión. Posteriormente, cuando la salida ya se tornó inevitable, la preocupación residía en el hecho de que el Reino Unido y la Unión no lograsen pactar un acuerdo de salida. De hecho, dado que las empresas japonesas operaban de manera tan habitual en Reino Unido y habían dependido fuertemente del hecho de que este país

---

<https://www.eleconomista.es/economia/noticias/10970437/01/21/Entra-en-vigor-el-acuerdo-comercial-entre-Japon-y-Reino-Unido.html>

<sup>406</sup> CHOWDHRY, S., SAPIR, A. y TERZI, A. (2018), *The EU – Japan Economic Partnership Agreement*, European Parliament, p. 33.

<sup>407</sup> WEBB, D. y JOZEPA, I. (2018), “Eu-Japan Economic Partnership Agreement”, *House of Common Library Briefing Paper*, Nº 8340, p.8. Documento informativo accesible en: <https://researchbriefings.files.parliament.uk/documents/CBP-8340/CBP-8340.pdf>

<sup>408</sup> Vid.: HOOK, G.D., GILSON, J., HUGHES, C.W. y DOBSON, H. (2012), *Japan’s International Relations: Politics, economics and security*, Sheffield Centre for Japanese Studies/Routledge Series, p. 283.

pertenecía a la Unión, existía una enorme preocupación por la posible pérdida de la “puerta de entrada” de Japón al mercado europeo<sup>409</sup>.

Las estimaciones realizadas en el periodo previo a la firma del EPA sugerían que, después de Alemania, el Reino Unido era el país que más beneficios obtendría con el acuerdo y que el Brexit podría reducir las ganancias económicas de Japón respecto a la firma del acuerdo de asociación económica en torno a un catorce por ciento<sup>410</sup>.

Igualmente, Alemania, primer socio comercial de Japón dentro de la Unión, se mostró partidaria. Para Japón, era su decimoquinto socio comercial en el mundo y en 2017 su comercio bilateral ascendía a 42.400 millones de euros. Alemania, muy dependiente de las exportaciones, y por aquel entonces preocupada por las posibles repercusiones comerciales que podía tener el reciente triunfo de Trump <sup>411</sup>, deseaba ampliar estas cifras. Ambas partes, tanto Japón como Alemania, siempre han sido defensoras del libre comercio, por lo que un mecanismo que promoviese éste, era bien recibido en el país germano.

Respecto a Francia, Japón es su segundo socio en Asia y, en cuanto a la parte inversora, el primero. Su comercio bilateral ascendía ya en 2016 a los 15.600 millones de euros. Francia vendía sus productos agrícolas a Japón antes del tratado comercial (6.000 millones de euros). El voto favorable del país galo a iniciar negociaciones era innegable, estaba claro que el principal beneficiario europeo del acuerdo iba a ser el sector agroalimentario (fundamentalmente los productores de carne de vacuno, cerdo, queso, vinos y bebidas alcohólicas, por lo que Francia, como gran productora, estaba especialmente interesada en que el acuerdo fuese un éxito.

---

<sup>409</sup> De hecho, varias empresas japonesas cerraron sus plantas de automóviles en Reino Unido. Fue el caso de Honda, por ejemplo, cerrando su planta de Swindon. Véase: EL BLOG SALMÓN (2019), “Los fabricantes de coches dejan Gran Bretaña por el Brexit, y tiene todo el sentido”, texto del artículo disponible en: <https://www.elblogsalmon.com/sectores/fabricantes-coches-dejan-gran-bretana-brexite-tiene-todo-sentido>

<sup>410</sup> Esta cifra se sitúa por debajo de la participación del Reino Unido en el PIB de la UE (dieciocho por ciento). Otros sectores (como los fabricantes de automóviles alemanes) podrían ganar cuota de mercado adicional a expensas del Reino Unido (FELBERMAYR, G., KIMURA, F., OKUBO, T. y STEININGER, M. (2017), “Quantifying the EU-Japan Economic Partnership Agreement”, *CESifo Working Paper*, N° 7241, Center for Economic Studies and Ifo Institute, p. 15).

<sup>411</sup> YOSHIDA, R. (2019), “Abe and Merkel Seek to take Japan-Germany Ties to “Higher Level” amid Trade Turmoil and Brexit”, *The Japan Times*, 4 de febrero. Disponible en: <https://www.japantimes.co.jp/news/2019/02/04/national/politics-diplomacy/abe-merkel-seek-take-japan-german-ties-higher-level-amid-trade-turmoil-brexite/>

Cabe señalar, además, que, tras la salida de Reino Unido, Japón debía encontrar otra “puerta de entrada” al mercado europeo, como bien afirma Gilson, y esta puerta se halló en Francia y Alemania. Se estrecharon lazos con la canciller alemana, Angela Merkel, y, de igual forma, con el presidente francés François Hollande<sup>412</sup>, fomentándose reuniones de alto nivel entre los Ministros de Asuntos Exteriores de dichos Estados<sup>413</sup>. Aunque, a este respecto, cabe señalar que, pese al refuerzo en materia de seguridad<sup>414</sup>, la llegada de Emmanuel Macron a la Presidencia francesa, quien ha intentado fomentar también las buenas relaciones con China<sup>415</sup>, ha supuesto un estancamiento en las relaciones más allá de lo económico con Japón.

Igualmente, Italia, se mostró favorable. Además, junto con España, quizá es la mayor beneficiada por el Acuerdo alcanzado en lo relativo a las indicaciones geográficas (que abordaremos más adelante). Italia, en 2018, gana más de mil millones de euros en exportaciones alimentarias, únicamente una décima parte de todas las exportaciones a Japón.

Por su parte, para España, el mercado de Japón entraña un gran potencial. Si tenemos en cuenta los datos del año 2018<sup>416</sup>, en dicho año Japón fue el decimotercero destino de las exportaciones españolas (un 0,89% del total), siendo 9.804 el número de empresas que exportaron mercancías a Japón (frente a las 8.993 registradas en 2017 y las 7.011 de 2016). En cuanto al comercio bilateral de bienes entre Japón y España, en 2018 las importaciones de bienes españoles procedentes de Japón alcanzaron los 4.132

---

<sup>412</sup>NIPPON.COM (2013), “Hollande and Abe to Strengthen Franco-Japanese Ties”, 18 de julio, disponible en el enlace: <https://www.nippon.com/en/column/g00108/>

<sup>413</sup> Para profundizar en el estudio de la relación estratégica entre Francia y Japón, véase: TSURUOKA, M. (2018), “A New Japan-France Strategic Partnership: A View from Tokyo”, *Lettre du Centre Asie*, N° 75, 16. El artículo completo se encuentra publicado con acceso abierto: [https://www.ifri.org/sites/default/files/atoms/files/tsuruoka\\_japan\\_france\\_strategic\\_partnership\\_2018.pdf](https://www.ifri.org/sites/default/files/atoms/files/tsuruoka_japan_france_strategic_partnership_2018.pdf)

<sup>414</sup> EUROPAPRESS (2021), “Macron y Suga reafirman la cooperación de Francia y Japón en materia de seguridad tras una reunión en Tokio”, 24 de julio, texto completo del artículo disponible en: <https://www.europapress.es/internacional/noticia-macron-suga-reafirman-cooperacion-francia-japon-materia-seguridad-reunion-tokio-20210724225235.html>

<sup>415</sup> EL PAÍS (2021), “Merkel y Macron buscan acercarse a China pese a los recelos de Biden”, 5 de julio, disponible en: <https://elpais.com/internacional/2021-07-05/merkel-y-macron-buscan-acercarse-a-china-pese-a-los-recelos-de-biden.html>

<sup>416</sup> DIRECCIÓN GENERAL DE POLÍTICA COMERCIAL Y COMPETITIVIDAD, SECRETARÍA DE ESTADO DE COMERCIO, MINISTERIO DE INDUSTRIA, COMERCIO Y TURISMO DE ESPAÑA (2018), “El ALC/EPA UE-Japón: Una oportunidad para la empresa española” (2018), *Documento informativo del Gobierno español*, pp. 10-11, disponible en: <https://comercio.gob.es/PolíticaComercialUE/AcuerdosComerciales/acuerdoscomerciales/japon/ficha-japon-vf.pdf>

millones de euros (las importaciones principales fueron del sector automovilístico y de tractores, también máquinas y aparatos mecánicos, aparatos y materiales eléctricos, aparatos ópticos, de medida y medición, y productos químicos orgánicos), y, por otro lado, el total de las exportaciones de bienes españoles a Japón alcanzó los 2.527 millones de euros (las exportaciones principales fueron carnes, despojos comestibles, productos farmacéuticos, automóviles y tractores, grasas y aceites, minerales, escorias y cenizas, prendas textiles y bebidas), lo que supuso un déficit comercial para España de 1.605 millones de euros. En 2018, España se situaba como el sexto suministrador a Japón entre los Estados miembros.

En cuanto al intercambio de servicios entre Japón y España, en 2018 las importaciones de servicios de Japón a España ascendieron a 369 millones de euros. Por otra parte, las exportaciones de servicios de España a Japón llegaron a los 1.151 millones de euros. Por ello, en servicios, existió un superávit de 802 millones de euros.

Como observamos, los intercambios entre España y Japón no eran nada desdeñables y lo cierto es que estos datos han mejorado con la entrada en vigor del Acuerdo, como veremos en el próximo capítulo.

Finalmente, y tras la ya mencionada positiva evaluación del impacto<sup>417</sup> de un posible Acuerdo de Libre Comercio con Japón, la Comisión Europea presentó al Consejo una recomendación para que autorizase la apertura oficial de negociaciones<sup>418</sup>. El 29 de noviembre de 2012 el Consejo autorizó a la Comisión a entablar negociaciones con Japón para un Acuerdo de Asociación Económica<sup>419</sup> y a la Alta Representante de la Unión Europea para Asuntos Exteriores y Política de Seguridad a abrir negociaciones para un Acuerdo Marco<sup>420</sup>. Las directrices de negociación se adoptaron el 29 de noviembre de

---

<sup>417</sup> CIAR (2012), Commission Impact Assesment Report on EU-Japan Trade Relations, Commission Staff Working Document, "Impact Assessment Report on EU-Japan Trade Relations", Bruselas, 18 de julio, SWD (2012) 210 final, pp. 18-20. Disponible en <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:52012SC0209&from=en>.

<sup>418</sup> Recomendación de Decisión del Consejo por la que se autoriza a abrir las negociaciones de un Acuerdo de Libre Comercio entre la Unión Europea y Japón, COM (2012) 390 final.

<sup>419</sup> El Consejo adoptó la Decisión por la que se autorizó la apertura de negociaciones para un Acuerdo de Libre Comercio con Japón que figura en el documento 15864/12 y adopta las directrices de negociación incluidas en dicho documento. Igualmente, los Representantes de los Gobiernos de los Estados miembros adoptaron la Decisión que figura en el documento 15866/12. El Consejo y los Representantes de los Gobiernos de los Estados miembros acordaron que, teniendo en cuenta la naturaleza de ambas Decisiones, no se publicasen en el Diario Oficial de la Unión Europea. Vid.: <https://data.consilium.europa.eu/doc/document/ST-17000-2012-INIT/es/pdf>

<sup>420</sup> En la Sesión n.º 3203 del Consejo de la Unión Europea (Asuntos Exteriores), celebrada en Bruselas el 29 de noviembre de 2012, se adoptaron dos Decisiones. Por un lado, la Decisión del Consejo por la que se

2012 por parte del Consejo. Las negociaciones para ambos Acuerdos comenzaron, oficialmente, el 23 de marzo de 2013.

## 2. El inicio de las negociaciones desde el punto de vista japonés

Una de las principales motivaciones desde el lado japonés para adentrarse en unas negociaciones oficiales fue el Acuerdo de Libre Comercio firmado entre la Unión Europea y la República de Corea del Sur<sup>421</sup>, aplicado provisionalmente desde 2011. Efectivamente, debido a la competitiva relación comercial y a las tensiones históricas entre los dos países asiáticos, Japón se vio empujado a tratar de avanzar en materia económica con la Unión<sup>422</sup>.

Las tensiones entre Japón y Corea tienen su origen en los diversos conflictos históricos. Fundamentalmente, de la ocupación japonesa de Corea y del desarrollo y resultado de la Segunda Guerra Mundial<sup>423</sup>.

---

autoriza a la Comisión Europea y a la Alta Representante de la Unión Europea para Asuntos Exteriores y Política de Seguridad a negociar, en nombre de la Unión Europea, las disposiciones de un Acuerdo Marco entre la Unión Europea y sus Estados miembros, por una parte, y Japón, por otra, que sean competencia de la Unión Europea (Documento 16443/12) y, por otro, la Decisión de los Representantes de los Gobiernos de los Estados miembros, reunidos en el seno del consejo, por la que se autoriza a la Comisión Europea a negociar, en nombre de los Estados miembros, las disposiciones de un Acuerdo Marco entre la Unión Europea y sus Estados miembros, por una parte, y Japón, por otra, que sean competencia de los Estados miembros (Documento 16445/12). Vid.: <https://data.consilium.europa.eu/doc/document/ST-7154-2013-INIT/es/pdf>

<sup>421</sup> Decisión 2011/265/UE del Consejo, de 16 de septiembre de 2010, relativa a la firma, en nombre de la Unión Europea, y a la aplicación de provisional del Acuerdo de Libre Comercio entre la Unión Europea y sus Estados miembros, por una parte, y la República de Corea, por otra (DO L 127 de 14.5.2011, pp. 1-1343).

<sup>422</sup> Sobre las relaciones de la Unión Europea y Japón, desde la época de las fricciones comerciales hasta el llamado “déficit de expectativas” y la “inactividad” entre ambos a pesar de compartir valores, una economía de mercado y la apuesta por el libre comercio se hace un interesante análisis en: TANAKA, T. (2013), “EU-Japan Relations”, en CHRISTIANSEN, T., KIRCHNER, E. y MURRAY, P. (Eds.), *The Palgrave Handbook of EU-Asia Relations*, Palgrave Macmillan, pp. 509-520.

<sup>423</sup> Las relaciones entre Japón y Corea del Sur llevan décadas siendo muy complejas. Los conflictos tienen como origen la colonización de Corea del Sur por parte de Japón en la primera mitad del siglo XX. Pero otro conflicto relevante es el de las llamas “mujeres de consuelo” (*comfort women*) o “mujeres de solaz”, eufemismo para hacer referencia a mujeres que eran forzadas a ser esclavas sexuales por el ejército japonés durante la Segunda Guerra Mundial. El ejército imperial tuvo aproximadamente 200.000 esclavas sexuales. Conforme extendía su influencia por Asia, iba reclutando mujeres, muchas de ellas eran coreanas. Hace dos décadas algunas supervivientes demandaron a Japón disculpas. De hecho, cada año hay manifestaciones frente a la Embajada japonesa de Seúl, exigiendo disculpas y una compensación a las supervivientes. En 2021 el Tribunal del Distrito Central de Seúl ordenó a Japón el pago de casi 75.000 euros por daños y perjuicios a doce mujeres. La sentencia posee más simbolismo que efectividad para Corea del Sur. Para

El conflicto comercial entre ambos países asiáticos<sup>424</sup> viene de lejos, pero desde julio de 2019, las tensiones económicas pasaron a otro nivel, comenzando con lo que algunos han denominado “guerra comercial”. En ese mismo mes, Japón anunció que restringiría las exportaciones de tres materiales de producción de semiconductores a Corea por motivos de seguridad. Pero este anuncio se produjo después del fallo del Tribunal Supremo de Corea el 30 de octubre de 2018 a favor de ciudadanos coreanos que realizaron trabajos forzados en empresas japonesas (como Nippol Steel Corporation, Misubishi Heavy Industries) durante el dominio japonés (1910-1945) y de que se exigiese a dichas empresas que compensaran a los trabajadores<sup>425</sup>. Las implicaciones para las

---

Japón el problema lleva años resuelto, al haberse comprometido a ayudar a una fundación para el apoyo a las supervivientes y sus familias con la donación de siete millones de euros. El ex primer ministro Shinzo Abe también se disculpó. En 2018 el presidente surcoreano Moon Jae-in anuló el acuerdo por no reflejar los deseos de las mujeres y los sentimientos surcoreanos. El tribunal surcoreano determinó que ningún tratado excluía la posibilidad de que las víctimas reclamasen indemnizaciones (TANAKA, Y. (2001), *Japan's Comfort Women*, Routledge; DE LA CAL, L. (2021), “Las "mujeres de confort" surcoreanas ganan su primera batalla legal contra Japón”, *El Mundo*, disponible en: <https://www.elmundo.es/internacional/2021/01/08/5ff82b9221efa0fd728b469b.html>). Por otro lado, Corea del Sur y Japón también mantienen un conflicto territorial. Se trata de los islotes de Takeshima (para los japoneses) o Dokdo (para los surcoreanos), dos islas principales y unos 33 arrecifes e islotes de origen volcánico situados en el Mar de Japón o Mar del este u oriental, al que ya hicimos referencia anteriormente en esta tesis. Véase: DIEGUEZ, J. y PARODI, S. (2007), “¿El impacto de la colonización?: Las relaciones de Corea del Sur y Japón en la actualidad”, *VII Jornadas de Sociología. Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires*, pp. 32-35; MALDONADO, M. C. (2005), “Japón y Corea Del Sur: Relaciones Bilaterales y Seguridad Regional.” *Estudios Internacionales*, vol. 38, no. 151, *Instituto de Estudios Internacionales Universidad de Chile*, pp. 57–72.

<sup>424</sup> A finales de los 90, Japón y Corea, al igual que buena parte de las principales economías mundiales, comenzaron a buscar el impulso del crecimiento económico mediante la liberalización del comercio, canalizada a través de acuerdos de libre comercio. Proliferaban tratados de todos los tipos; bilaterales, regionales y transregionales. Japón y Corea, economías de Asia Oriental exportadoras de productos manufacturados de la industria pesada y la industria química, competían en los principales mercados: Estados Unidos, Europa y China. Además de esta semejanza, en el plano interno, ambas encontraban oposición a la liberalización agrícola. Aún con estas similitudes, el devenir de los tratados de libre comercio de Japón y de Corea ha sido bien distinto. De 1990 a 2012, Corea persiguió acuerdos de alto nivel, con sus principales socios comerciales (fundamentalmente, Estados Unidos y la UE), mientras que Japón persiguió acuerdos de bajo nivel, con pequeños socios comerciales. Corea firmó tratados con los principales países exportadores de productos agrícolas mientras que Japón actuó de manera contraria. A partir de 2013 el patrón se invirtió, Japón comenzó a negociar acuerdos de alto nivel, aun debiendo abrir su sector agrícola, tan altamente protegido. Choi y Oh (2021), concluyen que el distinto liderazgo político, así como las instituciones encargadas de la política comercial fueron factores clave en estas diferencias. La presencia de mecanismos de coordinación interministerial, por ejemplo, condujeron a Japón a negociar tratados de alto nivel desde 2013. Anteriormente, la ausencia de mecanismos de coordinación interministerial y la descentralización de la autoridad en materia de política comercial, habían provocado unas bajas ambiciones en las negociaciones de tratados de libre comercio. Por otro lado, las cambiantes condiciones geopolíticas (hacemos referencia, esencialmente, a la “guerra comercial” Estados Unidos-China) han afectado muy negativamente a las ya tirantes relaciones comerciales Japón-Corea, provocando divergencias en las posiciones comerciales en el marco mundial. Mientras que Corea opta por mantener unas relaciones más estrechas con China, Japón refuerza lazos con Estados Unidos. (CHOI, B. y OH, J.S. (2021), *Politics of East Asian Free Trade Agreements: Unveiling the Asymmetry between Korea and Japan*, Politics in Asia, Routledge, pp. 116-121).

<sup>425</sup> CHOE, S. H. y GLADSTONE, R. (2018), “How a World War II-Era reparations case is roiling Asia”, *The New York Times*, 30 de octubre, disponible en: <https://www.nytimes.com/2018/10/30/world/asia/south->



empresas japonesas en Corea son considerables, pues unas 300 empresas japonesas acusadas de trabajos forzados en tiempos de guerra se enfrentan a posibles acciones legales por parte de otras víctimas supervivientes y sus familiares.

Además, tras las sentencias de 2018, los activos de dichas empresas fueron congelados por no cumplir con las sentencias, por lo que todas las empresas japonesas corrían, de algún modo, el mismo riesgo. Lo más fundamental, en este caso, es que estas sentencias señalan que el "Acuerdo de 1965 sobre la resolución de problemas relativos a la propiedad y las reclamaciones y la cooperación económica entre la República de Corea y Japón"<sup>426</sup>, que normalizó las relaciones entre los dos países y resolvió las cuestiones relativas a las indemnizaciones en tiempos de guerra, no impide que las víctimas individuales busquen reparación. Por otro lado, según Japón, este Tratado de Relaciones Básicas entre Japón y la República de Corea al que se hace referencia en la sentencia, sí impide la presentación de demandas por derechos individuales, por lo que considera que la sentencia vulnera el Derecho internacional y, de hecho, Japón protestó ante el Tribunal Surcoreano<sup>427</sup>

No obstante, y en sentido contrario a las anteriormente mencionadas sentencias de 2018, en junio de 2021 el Tribunal del Distrito Central de Seúl rechazó una demanda colectiva de compensación por daños y perjuicios presentada por 85 víctimas surcoreanas del trabajo forzado de Japón durante los tiempos de guerra y sus familiares, en contra de 16 empresas japonesas, pues, en este caso, consideró que no cumplían los requisitos procesales y no podían reclamar de Japón derechos individuales por daños y perjuicios<sup>428</sup>.

---

[korea-japan-compensation-world-war-two.html?module=inline](https://www.europapress.es/internacional/noticia-tribunal-surcoreano-ordena-empresa-japonesa-compensar-trabajadores-forzosos-guerra-20181030084317.html); LA VANGUARDIA (2018), “Acerera japonesa condenada a indemnizar a trabajadores forzados surcoreanos”, 30 de octubre, disponible en: <https://www.europapress.es/internacional/noticia-tribunal-surcoreano-ordena-empresa-japonesa-compensar-trabajadores-forzosos-guerra-20181030084317.html>; KOREA.NET (2018), “El Tribunal Supremo ordena a una acería japonesa indemnizar a surcoreanos reclutados a la fuerza”, 31 de octubre, disponible en: <https://spanish.korea.net/NewsFocus/Society/view?articleId=164943>; CHOE, S. H. (2018), “Korean Court orders Mitsubishi of Japan to pay for forced wartime labor”, *The New York Times*, 29 de noviembre, disponible en: <https://www.nytimes.com/2018/11/29/world/asia/south-korea-wartime-compensation-japan.html>

<sup>426</sup> Sobre este Tratado de Relaciones Básicas entre Japón y la República de Corea se recomienda la consulta de: ODA, S. (1967), “The Normalization of Relations between Japan and the Republic of Korea”, *The American Journal of International Law*, 61(1), pp. 35–56.

<sup>427</sup> SWITF, R. y PARK, J.M. (2021), “Japan protests S.Korean court ordering sale of Mitsubishi Heavy assets”, *REUTERS Business*, 28 de septiembre, disponible en: <https://www.reuters.com/business/japan-protests-skorean-court-ordering-sale-mitsubishi-heavy-assets-2021-09-28/>

<sup>428</sup> AGENCIA DE NOTICIAS YONHAP (2021), “El tribunal rechaza la demanda por daños y perjuicios contra empresas japonesas por parte de las víctimas surcoreanas del trabajo forzado”, 7 de junio, artículo disponible en el siguiente enlace: <https://sp.yna.co.kr/view/ASP20210607003800883>

El 1 de julio de 2019, Japón, alegando preocupaciones de seguridad nacional, anunció nuevas políticas y procedimientos de concesión de licencias de exportación sobre la exportación y transferencia de artículos controlados (es decir, tres productos químicos utilizados en la producción de semiconductores) y sus tecnologías pertinentes a Corea. En agosto de 2019 Japón retiró formalmente a Corea de su llamada “lista blanca” de países que se benefician del procedimiento simplificado de control de exportaciones. Con ello, los exportadores japoneses necesitan aprobación del Gobierno cada vez que exportan artículos estratégicos, que incluyen 1.115 tipos de piezas y materiales a Corea. Según Japón, la débil supervisión de los controles de exportación de Corea permitió exportaciones inapropiadas a países inapropiados. Japón sostuvo que el deficiente sistema de control de las exportaciones de Corea de materiales de doble uso civil y militar exponía un riesgo para la seguridad nacional de Japón<sup>429</sup>. Por otro lado, y frente a estas acusaciones, Corea argumentó que había reforzado su sistema de control de las exportaciones para evitar el desvío involuntario de sus productos para uso militar en el extranjero y envió una refutación oficial al Gobierno nipón, argumentando que las críticas de Japón al sistema de control de exportaciones de Corea eran incorrectas, injustificables y una grave violación de las normas de la OMC. Además, el Gobierno coreano presentó un caso de solución de diferencias ante la OMC contra Japón.

Japón, por su parte, alega que las sanciones comerciales reflejan su pérdida de confianza en el sistema de control de las exportaciones de materiales de doble uso de Corea y, además, argumenta que dicha medida se justifica en virtud del artículo 21 del GATT, que permite excepciones por motivos de seguridad (los Estados miembros pueden regular la importación y exportación de materiales como armamento militar y material fisiónable para proteger sus intereses nacionales clave)<sup>430</sup>. También mencionó la excepción de seguridad para justificar las restricciones comerciales de Japón a Corea, aunque Japón no aportó pruebas específicas de los controles de exportación inadecuados

---

<sup>429</sup> FURUKAWA, K. y SNEIDER, D. (2019), “RESOLVED: Japan Has More to Gain Than to Lose from Its Export Controls on Korea”, *Debating Japan*, Vol. 2 Issue 8, Center for Strategic and International Studies, September 24, <https://www.csis.org/analysis/resolved-japan-has-more-gain-lose-its-export-controls-south-korea>

<sup>430</sup> La excepción de seguridad del GATT se ha utilizado raramente, debido a que invocar la excepción de seguridad con demasiada frecuencia socavaría y amenazaría la legitimidad del sistema comercial mundial.



de Corea. En este caso, tal y como afirman Choe y Gladstone<sup>431</sup>, podríamos decir que Japón está utilizando sanciones comerciales para lograr un propósito político.

Corea denunció la sanción comercial de Japón como un acto de agresión económica y declaró que tomaría medidas enérgicas y anunció que no renovarían el Acuerdo General de Seguridad de la Información Militar (GSOMIA), un acuerdo bilateral que facilita el intercambio de información confidencial, incluida la relativa a los programas nuclear y de misiles de Corea del Norte. A nivel social, cobró fuerza el boicot a los productos japoneses.

Las perspectivas de resolver el conflicto comercial entre Japón y Corea no parecen muy halagüeñas. En agosto de 2020, un tribunal local coreano recibió el derecho de ordenar la venta de los activos incautados de Nippon Steel Corporation. En respuesta, se dice que el gobierno japonés consideró medidas de represalia como "endurecer los requisitos de visado para los visitantes surcoreanos, retirar temporalmente a su embajador en Seúl, imponer aranceles adicionales a los productos surcoreanos y restringir las remesas a Corea del Sur"<sup>432</sup>. De hecho, en diciembre de 2021 varias noticias como la preocupación de Corea por un plan japonés de vertido de agua de Fukushima<sup>433</sup>, el malestar del ejecutivo coreano por la visita de políticos japoneses a un santuario de guerra (el templo de Yasukuni)<sup>434</sup> o la petición, por parte del Gobierno japonés, de analizar si Corea del Sur cumple los estándares económicos para unirse al Tratado Integral y Progresivo de Asociación Transpacífico (CPTPP)<sup>435</sup>, después de que Seúl anunciara su

---

<sup>431</sup> CHOE, S. H. y GLADSTONE, R. (2018), "How a World War II-Era reparations case is roiling Asia", *The New York Times*, 30 de octubre, disponible en: <https://www.nytimes.com/2018/10/30/world/asia/south-korea-japan-compensation-world-war-two.html?module=inline>

<sup>432</sup> Para más referencias sobre las relaciones y el conflicto Corea-Japón, se recomienda: CHOI, B. y OH, J.S. (2021), *Politics of East Asian Free Trade Agreements: Unveiling the Asymmetry between Korea and Japan*, Politics in Asia, Routledge.

<sup>433</sup> AGENCIA DE NOTICIAS YONHAP (2021), "Corea del Sur expresa su preocupación por el plan de Japón de verter agua de Fukushima", 3 de diciembre, disponible en: <https://sp.yna.co.kr/view/ASP20211203003700883>

<sup>434</sup> AGENCIA DE NOTICIAS YONHAP (2021), "Corea del Sur expresa 'profundo pesar' por la visita de políticos japoneses al santuario de guerra", 7 de diciembre, disponible en: <https://sp.yna.co.kr/view/ASP20211207002500883>

<sup>435</sup> Hablamos del Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica (TPP) actualmente denominado Tratado Integral y Progresivo de Asociación Transpacífico (*Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership*, CPTPP) o TPP-11, por los 11 Estados firmantes: Australia, Brunéi, Canadá, Chile, Japón, Malasia, México, Nueva Zelanda, Perú, Singapur y Vietnam.

intención de adherirse al mismo<sup>436</sup>, muestran que las tensiones entre los dos países asiáticos no parecen ver el final<sup>437</sup>.

Continuando con los motivos para el inicio de las negociaciones del Acuerdo económico con la Unión por parte de Japón, como afirma Gascón<sup>438</sup>, el Acuerdo entre Corea del Sur y la UE ponía en una situación ventajosa a Corea en relación a la exportación de coches y suponía, prácticamente, el cierre para el mercado japonés, al hacerlo mucho menos competitivo, sumándose los aranceles de entrada a la Unión al propio precio de los vehículos (mientras que para Corea estos aranceles habían desaparecido con la firma del Acuerdo), por lo que supuso el catalizador definitivo para que Japón se decidiese a iniciar unas negociaciones serias. El Gobierno japonés y las empresas niponas eran totalmente conscientes del impacto que un tratado Corea-UE iba a tener en su comercio, y, por ello, coincidimos con la opinión de diversos autores, como

---

<sup>436</sup> AGENCIA EFE (2021), “Japón pide analizar si Seúl cumple los estándares para unirse al CPTPP”, 14 de diciembre, disponible en: <https://www.efe.com/efe/espana/economia/japon-pide-analizar-si-seul-cumple-los-estandares-para-unirse-al-cptpp/10003-4697379>

<sup>437</sup> En este epígrafe, se ha tratado de dar una visión general de la guerra comercial y el conflicto en las relaciones entre Japón y Corea, y como el Acuerdo de Libre Comercio UE-Corea fue uno de los motivos que propició el inicio de unas negociaciones serias con la UE por parte de Japón. No obstante, para profundizar en este ámbito véase: MAIZLAND, L. (2019), “The Japan-South Korea Trade Dispute: What to Know”, *Council on Foreign relations*, artículo disponible en: <https://www.cfr.org/in-brief/japan-south-korea-trade-dispute-what-know>; EZELL, S. (2020), “Understanding the South Korea-Japan Trade Dispute and Its Impacts on U.S. Foreign Policy”, *Information Technology & Innovation Foundation*, artículo disponible en: <https://itif.org/publications/2020/01/16/understanding-south-korea-japan-trade-dispute-and-its-impacts-us-foreign>; DEACON, C. (2021), “(Re)producing the ‘history problem’: memory, identity and the Japan-South Korea trade dispute”, *The Pacific Review*, Routledge, artículo disponible en: <https://www.tandfonline.com/doi/pdf/10.1080/09512748.2021.1897652>; PRIES, S. (2021), “The irrationality of collective memories as a factor in international relations: a case study of the Japan-South Korea trade dispute 2019”, Tallinn University of Technology, School of Business and Governance Department of Law, disponible en: <https://digikogu.taltech.ee/en/Download/1210a909-20eb-4779-b95c-239e965330ca/Kollektiivsemluurratsionaalskuirahvusvaheli.pdf>; LEE, Y. y CHON, M. G. (2021), “Don’t Go, Don’t Buy: Understanding the Motivations of the Anti-Japan Boycott Movement in South Korea During an International Conflict”, *Negotiation and Conflict Management Research*, International Association for Conflict Management, artículo disponible en: [https://www.researchgate.net/profile/Yeunjae-Lee/publication/350663850\\_Don't\\_Go\\_Dont\\_Buy\\_Understanding\\_the\\_Motivations\\_of\\_the\\_Anti-Japan\\_Boycott\\_Movement\\_in\\_South\\_Korea\\_During\\_an\\_International\\_Conflict/links/606c7d0f92851c4f2686552e/Dont-Go-Dont-Buy-Understanding-the-Motivations-of-the-Anti-Japan-Boycott-Movement-in-South-Korea-During-an-International-Conflict.pdf](https://www.researchgate.net/profile/Yeunjae-Lee/publication/350663850_Don't_Go_Dont_Buy_Understanding_the_Motivations_of_the_Anti-Japan_Boycott_Movement_in_South_Korea_During_an_International_Conflict/links/606c7d0f92851c4f2686552e/Dont-Go-Dont-Buy-Understanding-the-Motivations-of-the-Anti-Japan-Boycott-Movement-in-South-Korea-During-an-International-Conflict.pdf)

<sup>438</sup> GASCÓN MARCÉN, A. (2019), “Las relaciones entre Japón y la Unión Europea: Pasos hacia una auténtica relación estratégica”, en TIRADO, C. y BARBERÁN, F. (Coords.), *Derecho y relaciones internacionales en Japón desde el Tratado de Amistad, Comercio y Navegación de 1868*, Colección Federico Torralba de Estudios de Asia Oriental, Prensas de la Universidad de Zaragoza, pp. 223.

Chowdhry et al.<sup>439</sup> y Felbermayr et al.<sup>440</sup>, al señalar que el acuerdo firmado con Corea constituyó la principal razón por la que la parte japonesa se posicionó a favor de un acuerdo comercial con la Unión.

El Acuerdo con Corea del Sur era el Acuerdo más completo que había firmado la UE por aquel entonces<sup>441</sup>, cuando las negociaciones con Japón todavía no habían comenzado. Este Acuerdo, además, avanzó claramente en el enfoque que la UE estaba dando a los tratados de libre comercio. De hecho, fue considerado, como bien afirma Siles-Brügge<sup>442</sup>, el primer acuerdo de una nueva generación de acuerdos de libre comercio con las economías de Asia Oriental, previsto en la Comunicación sobre una Europa Global (2006). Se encuentran claros paralelismos con el posterior Acuerdo firmado por Japón, incluyendo elementos que iban más allá del habitual alcance de este tipo de tratados (pero que, como ya hemos abordado en el epígrafe anterior resultan habituales en los Acuerdos de “nueva generación”), como la inclusión de medidas referentes a la eliminación de barreras no arancelarias o la protección de la propiedad intelectual<sup>443</sup>.

Además, el hecho de que con Corea del Sur se terminase negociando un Acuerdo de Colaboración y Cooperación Reforzadas y un Acuerdo Marco de participación en las operaciones de gestión de crisis<sup>444</sup>, hizo razonable, como bien afirma Gascón, que en el

---

<sup>439</sup> CHOWDHRY, S., SAPIR, A. y TERZI, A. (2018), *The EU-Japan Economic Partnership Agreement*, solicitado por el Comité de Comercio Internacional del Parlamento Europeo (INTA), disponible en: [https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2018/603880/EXPO\\_STU\(2018\)603880\\_EN.pdf](https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2018/603880/EXPO_STU(2018)603880_EN.pdf)

<sup>440</sup> FELBERMAYR, G., KIMURA, F., OKUBO, T. y STEININGER, M. (2017), “Quantifying the EU-Japan Economic Partnership Agreement”, *CESifo Working Paper, N° 7241*, Center for Economic Studies and Ifo Institute (CESifo).

<sup>441</sup> En 2012, Corea, por su parte, ya había firmado acuerdos de libre comercio con sus principales socios comerciales, la Unión Europea y Estados Unidos, ambos importantes exportadores agrícolas. En 2012, ambos representaron, conjuntamente, un 30% del total de las importaciones de alimentos de Corea ( ). Ambos acuerdos fueron muy sensibles desde el punto de vista político, pues existía oposición interna a las importaciones agrícolas. Sin embargo, el Gobierno coreano logró concluir ambos tratados, liberalizando el sector agrícola. En aquel momento, 2012, Japón contaba con trece acuerdos de libre comercio, pero ninguno de ellos con un socio comercial importante o un gran exportador agrícola, lo que posicionaba al país nipón en clara desventaja respecto a su rival comercial (CHOI, B. y OH, J.S. (2017), “Reversed Asymmetry in Japan’s and Korea’s FTAs: TPP and Beyond”, *Pacific Focus, Vol. 32, N°2*, pp. 232-258).

<sup>442</sup> SILES-BRÜGGE, G. (2011), “Resisting Protectionism after the Crisis: Strategic Economic Discourse and the EU-Korea Free Trade Agreement”, *New Political Economy 16(5)*, pp. 627-653.

<sup>443</sup> Vid.: CHERRY, J. (2012), “Upgrading the “Software”: The EU-Korea Free Trade Agreement and Sociocultural Barriers to Trade and Investment”, *The Pacific Review 25(2)*, pp.247-268.

<sup>444</sup> En ese momento, la UE aún estaba concluyendo sus acuerdos con Corea del Sur, que preveían un "Acuerdo Marco" (además del económico), como ya hemos señalado anteriormente, firmado en 2010 para entrar en vigor en 2014 que pretendía mejorar las relaciones políticas y de seguridad entre la UE y Corea del Sur, e incluía un enfoque en temas como la lucha contra el terrorismo y el cambio climático. Este documento proporcionaba un marco jurídico completo que abarca un amplio espectro de ámbitos políticos, como la protección de los derechos humanos, la no proliferación de armas de destrucción masiva, la lucha

caso japonés se siguiese un esquema semejante para no caer en un agravio comparativo y, a pesar de que Japón estaba más interesado en un acuerdo económico, accedió, finalmente, a negociar otro en el plano estratégico. Como ya hemos mencionado en repetidas ocasiones, la firma de Acuerdos de Asociación Estratégica o Acuerdos Marco de Colaboración y Cooperación, paralelamente a la firma de un Acuerdo de Libre Comercio, es una tendencia que ha seguido la Unión Europea en la firma de Acuerdos de Libre Comercio.

Por otro lado, tal y como afirma Danks<sup>445</sup>, los acuerdos con la Unión también hacían avanzar, por otro lado, las propias ambiciones estratégicas del Primer Ministro Abe, mediante una orientación política más "proactiva", además de cumplir los objetivos de la estrategia de crecimiento del Gobierno japonés de 2010 para potenciar la recuperación económica, mejorando el entorno de la competencia exterior. En otras palabras, las reformas que iban a ser necesarias para alcanzar el acuerdo de libre comercio con la Unión encajaban con la propia agenda japonesa de cambios normativos e institucionales<sup>446</sup>. De hecho, la firma de estos Acuerdos se considera un empeño personal de Abe, contra los deseos de algunos Ministerios japoneses, como el de Agricultura, muy crítico con los mismos por las implicaciones que la liberalización de los productos agroalimentarios europeos podía suponer para el mercado japonés.

La Política de comercio exterior japonesa ha ido sufriendo numerosos cambios durante todo el siglo XXI, entre ellos la liberalización y la apertura económica. Como

---

contra el terrorismo, la lucha contra la corrupción y la delincuencia organizada, el comercio, la migración, el medio ambiente, la energía, el cambio climático, el transporte, la ciencia y la tecnología, el empleo y los asuntos sociales, la educación, la agricultura, la ayuda al desarrollo y la cultura. También se estableció un Comité Conjunto para facilitar la aplicación de los términos acordados y mantener la coherencia general en sus relaciones. Posteriormente, en 2016, entró en vigor un acuerdo bilateral de participación en la gestión de crisis para reforzar su asociación estratégica y determinar las formas en que Corea del Sur podría participar en las operaciones de gestión de crisis de la UE. En 2017, unos meses después de la entrada en vigor del acuerdo, Corea del Sur envió un buque de guerra para unirse a la operación de lucha contra la piratería de la UE en el Golfo de Adén, frente a la costa de Somalia, por lo que se puede decir que las relaciones se han visto reforzadas verdaderamente. Vid.: Acuerdo entre la Unión Europea y la República de Corea por el que se crea un marco para la participación de la República de Corea en las operaciones de gestión de crisis de la Unión Europea (DO L 166 05.06.2014, p.3, CELEX: [https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:22014A0605\(01\)](https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:22014A0605(01))).

<sup>445</sup> DANKS, E. (2018), "The EU-Japan EPA/SPA and the "Abe Doctrine": Reinforcing Norms Globally, Changing them Domestically", *European Institute for Asian Studies*, disponible en: <https://www.eias.org/policy-briefs/the-eu-japan-epa-spa-and-the-abe-doctrine-reinforcing-norms-globally-changing-them-domestically/>

<sup>446</sup> ARMANOVIČA, M. (2012), "Policy briefing: Trade and economic relations with Japan: assessing the hurdles to the FTA", *Directorate-General for External Policies of the Union, Policy Department*. Disponible en: [https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/briefing\\_note/join/2012/491428/EXPO-INTA\\_SP\(2012\)491428\\_EN.pdf](https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/briefing_note/join/2012/491428/EXPO-INTA_SP(2012)491428_EN.pdf)

señalan Baena y Cardona<sup>447</sup>, se ha dejado atrás la férrea posición japonesa que durante muchos años restringió la presencia de compañías extranjeras en Japón. Esto ha permitido superar la visión de Japón como Estado con el que existe una gran complejidad para negociar en el ámbito comercial<sup>448</sup>. Japón ha ido liberalizándose y abriendo su economía, como estrategia de política comercial para impulsar su desarrollo. Lo ha hecho, fundamentalmente a través del *Japan External Trade Office* (JETRO), con iniciativas cuyo objetivo era promover la apertura comercial y la inversión extranjera.

Lo cierto es que Japón buscaba nuevas formas de impulsar el crecimiento, pero también de mejorar la cooperación interregional, usando los acuerdos de libre comercio para reforzar el régimen comercial multilateral. La proliferación de los Tratados de Libre Comercio dentro de los países de Asia, como afirma Ravenhill<sup>449</sup>, responde a que éstos son vistos como un modo de garantizar a los exportadores nacionales competir en igualdad de condiciones respecto a los exportadores rivales de otros Estados, que también se benefician de Acuerdos comerciales preferenciales firmados por sus Gobiernos. Pero, también, son una respuesta de los países asiáticos al estancamiento de las organizaciones comerciales regionales y multilaterales como la OMC, tal y como señala Capling<sup>450</sup>. Además, también tienen unas claras implicaciones geoestratégicas dentro de la política exterior de estos países. Urata<sup>451</sup> señala, por otro lado, que los países de Asia oriental sentían “miedo” a la exclusión si no negociaban tratados de libre comercio y este cambio hacia la liberalización comercial se hizo evidente, al menos en el caso de Japón, con el inicio de negociaciones bilaterales con los Estados de Asia-Pacífico<sup>452</sup>.

---

<sup>447</sup> BAENA ROJAS, J. J. y CARDONA MONTOYA, G. (2019), “Unión Europea y Japón: ¿El Tratado de Libre Comercio más grande del mundo?”, *Revista de Ciencias Sociales (RCS)*, Vol. XXV, Número especial 1, p. 69.

<sup>448</sup> Factores como el idioma, la cultura, las costumbres laborales, el complejo sistema de distribución, o las barreras tanto arancelarias como no arancelarias han sido históricamente un hándicap para los negociadores europeos, si bien esta visión ha ido cambiando con la progresiva apertura de Japón, como bien señalan Czinkota y Kotabe (CZINKOTA, M. y KOTABE, M (2000), “Entering the Japanese market a reassessment of foreign firms’ entry and distribution strategies”, *Industrial Marketing Management*, 29 (6), pp.483-491).

<sup>449</sup> RAVENHILL, J. (2010), “The ‘new East Asian regionalism’: A political domino effect”, *Review of International Political Economy*, 17(2), pp. 178-208.

<sup>450</sup> CAPLING, A. (2008), “Preferential trade agreements as instruments of foreign policy: An Australia-Japan free trade agreement and its implications for the Asia Pacific region”, *Pacific Review*, 21(1), pp. 27-43.

<sup>451</sup> URATA, S. (2009), "Exclusion Fears and Competitive Regionalism in East Asia", en SOLÍS, M., STALLINGS, B. y KATADA, S. N. (Eds.), *Competitive Regionalism: FTA Diffusion in the Pacific Rim*, International Political Economy Series, Palgrave Macmillan, pp. 27-53.

<sup>452</sup> Para Japón, la prioridad máxima en las negociaciones comerciales residía, efectivamente, en sus vecinos de Asia-Pacífico. Las multinacionales niponas de la automoción y la electrónica están fuertemente

Pero lo que no debe dejarse a un lado es que, si bien existía una idea clara de la necesidad de celebrar este tipo de acuerdos con distintas regiones, la atención principal se encontraba, durante la década de 2010, en la perspectiva de cerrar con éxito el Acuerdo de Asociación Transpacífica. El posible acuerdo con Europa se encontraba en un segundo plano, incluso durante los primeros años de negociaciones. Este escaso protagonismo se vio, además, propiciado por la preocupación japonesa en relación a la crisis de la Unión, tanto económica como política.

Una vez que la Unión vio eliminada la posibilidad de cerrar el tratado con Estados Unidos y Japón vio congeladas sus propias ambiciones respecto a la participación de Estados Unidos en el Acuerdo Transpacífico, las negociaciones comenzaron a acelerarse.

### **3. El desarrollo de las negociaciones y la celebración del Acuerdo de Asociación Económica y del Acuerdo de Asociación Estratégica**

Como ya hemos mencionado anteriormente, en 2012, la Comisión Europea presentó su evaluación de impacto de un posible Acuerdo de Libre Comercio y recomendó que el Consejo iniciara las negociaciones con Japón. En noviembre de ese mismo año el Consejo adoptó las directrices de negociación y las negociaciones comenzaron, de manera oficial, en marzo de 2013. En abril de ese mismo año tuvo lugar la primera ronda. En el caso del Acuerdo de Asociación Económica hubo un total de dieciocho rondas antes de cerrar las negociaciones y, en el caso del Estratégico, fueron un total de trece. Además, hubo muchas otras reuniones asociadas entre los socios. Las negociaciones se prepararon con los Gobiernos nacionales de los Estados miembros, a nivel político, pero también técnico, y también se convocaron grupos de trabajo para debatir cuestiones sectoriales específicas.

---

vinculadas con Tailandia, Indonesia o Filipinas, Estados clave para la industria japonesa. De hecho, Japón incluso proporciona, desde hace décadas, cierta cantidad de Ayuda Oficial al Desarrollo a estos Estados. El primer Estado con el que Japón firmó un Acuerdo Económico fue con Singapur en 2002, posteriormente, en 2006, entró en vigor el Acuerdo con Malasia. En 2007 firmó un Acuerdo con Tailandia, en 2008 otro con Indonesia y con Brunei, con Filipinas y con ASEAN, en 2009 con Vietnam, en 2011 con la India y, finalmente, en 2013, con Australia. De hecho, como se observa, las grandes excepciones son Corea del Sur y China. (Vid.: SUZUKI, H. (2019), "The new politics of trade: EU-Japan", en LAURSEN, F. y ROEDERER-RYNNING, C. (Eds.), *The EU and the new trade bilateralism: 21<sup>st</sup> Century Trade*, Routledge, pp. 108-122).

Las negociaciones, en el lado europeo, y tal y como señalamos en epígrafes anteriores, se llevaron a cabo por dos organismos diferentes. La Comisión y, más concretamente, la Dirección General de Comercio, con Raffaele Mauro Petriccione<sup>453</sup> a la cabeza, fue la responsable de las negociaciones del Acuerdo Comercial, mientras que el Servicio Europeo de Acción Exterior (SEAE), y la Dirección ejecutiva de Asia y Pacífico en particular, fue quien se ocupó de las negociaciones del Acuerdo Estratégico.

Es importante señalar que, a lo largo del proceso de negociación y tras la mala experiencia con la opinión pública europea durante las negociaciones del TTIP (fue tremendamente criticado por los ciudadanos debido a la opacidad con la que se estaban llevando a cabo las negociaciones), la Comisión ha dado prioridad a la transparencia. Se ha informado al Parlamento Europeo y a los Estados miembros en las distintas etapas del proceso. Igualmente, se han celebrado numerosas reuniones para debatir las negociaciones, que se encontraban en curso, con miembros de los parlamentos nacionales y de la sociedad civil. Además, la Comisión ha publicado, a través de su página web, algunos de los documentos de la negociación, así como informes de las distintas rondas<sup>454</sup>. Respecto al SEAE y el Acuerdo de Asociación Estratégica cabe señalar que el nivel de información disponible era muchísimo menor. De hecho, las negociaciones se han llevado a “puerta cerrada”, siendo las directrices de negociación confidenciales (a diferencia de las del Acuerdo Económico) y poco ha sabido el público sobre el Acuerdo hasta que éste se firmó.

En cuanto a la parte japonesa, se encargó de las negociaciones económicas la División de Asociación Económica de la Oficina de Política Comercial de Japón y se contó con cuatro negociadores principales en el Acuerdo Económico: Jun Yokota

---

<sup>453</sup> Para Gilson, su actuación fue determinante impulsando las negociaciones, e, incluso, tratando de eliminar bloqueos administrativos y utilizando todos los recursos. Por ejemplo, dio a los traductores dos meses para completar la traducción del Acuerdo y no los siete u ocho habituales (GILSON, J. (2020), *EU-Japan relations and the crisis of multilateralism*, The University of Sheffield/Routledge Japanese Studies Series, Routledge, p. 118).

<sup>454</sup> Los documentos de las últimas rondas de negociación del Acuerdo de Asociación Económica, así como otros documentos de interés sobre el Acuerdo, pueden consultarse en el siguiente enlace de la página web de la Comisión Europea: <https://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/eu-japan-economic-partnership-agreement/meetings-and-documents/> La Comisión Europea, a raíz de las críticas recibidas por los ciudadanos tras las negociaciones del fallido TTIP, redactó una Comunicación en la que pedía al Consejo que se comunicaran las directrices de negociación de los Acuerdos comerciales, así como la información sobre las distintas reuniones, es decir, que se optase por una política de transparencia en el seno de los tratados comerciales (Vid.: Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones “Comercio para todos. Hacia una política de comercio e inversión más responsable”, Bruselas, 14 de octubre de 2015, COM (2015) 497 final).

(representante especial del Gobierno nipón, encargado de las negociaciones durante 2013), Yasumasa Nagamine (Viceministro de Asuntos Exteriores por aquel entonces, se encargó de las negociaciones y dirigió las reuniones en 2014 y 2015), Koji Haneda (Embajador de Asuntos Económicos Internacionales, dirigió las negociaciones en 2016) y Yoichi Suzuki (representante del Gobierno japonés para las negociaciones de Acuerdos de Libre Comercio, durante el 2017), quien completó las negociaciones del Acuerdo de Asociación Económica<sup>455</sup>.

Entrando en el objeto de las negociaciones, respecto al Acuerdo comercial, cabría señalar que la posición negociadora japonesa siempre trató de equilibrar la balanza, obteniendo cierto “paralelismo” entre los beneficios arancelarios y las medidas no arancelarias, especialmente en el sector del automóvil. También le preocupaba la traducción de las normas e, incluso, de las medidas<sup>456</sup>. Otra problemática, como bien apunta Gilson, fueron las propias tensiones entre distintos órganos japoneses a la hora de negociar con la Unión. En Japón, la política comercial se gestiona por el Ministerio de Asuntos Exteriores y por el Ministerio de Economía, Comercio e Industria. También existen otros órganos que supervisan los intereses de sectores específicos, a los que puedan afectar los Acuerdos que se negocian (la Oficina del Gabinete, el Ministerio de Hacienda, el Ministerio de Agricultura y Pesca, el Ministerio de Medio Ambiente o el Ministerio de Infraestructura, Transporte y Turismo). El Acuerdo Económico es un tratado ambicioso, amplio, en el que muchos intereses y cuestiones pueden entrar en conflicto entre las partes negociadoras, a lo que se suma, en el caso de Japón, que cada órgano desee defender las cuestiones que atañen a sus competencias. A las posibles fricciones interministeriales a la hora de presentar las orientaciones de la política comercial nipona, también se tuvo que sumar el punto de vista de JETRO (agencia responsable de la promoción del comercio internacional y la IED en Japón) y del Banco de Japón. Sin embargo, y a pesar de estos desafíos internos, Japón hizo verdaderos esfuerzos porque este Acuerdo saliese adelante. Se trataba de un empeño del propio

---

<sup>455</sup> GILSON, J. (2020), *EU-Japan relations and the crisis of multilateralism*, The University of Sheffield/Routledge Japanese Studies Series, Routledge, p. 118-119.

<sup>456</sup> Por ejemplo, exigía una exención para uno de sus licores, el shochu, pues generalmente se vende en una botella de 720 ml, tamaño no utilizado en el mercado de la Unión, que tiene una regulación de tamaños específicos (Vid.: FELBERMAYR, G., KIMURA, F., OKUBO, T. y STEININGER, M. (2017), “Quantifying the EU-Japan Economic Partnership Agreement”, *CESifo Working Paper, N° 7241*, Center for Economic Studies and Ifo Institute (CESifo), p. 11; GILSON, J. (2020), *EU-Japan relations and the crisis of multilateralism*, The University of Sheffield/Routledge Japanese Studies Series, Routledge, p. 116).



Primer Ministro Abe, quien trató de potenciar durante su mandato la conclusión de Acuerdos comerciales que dinamizaran la economía japonesa, como parte de su estrategia económica, denominada Abenomics<sup>457</sup>. Además, el avance de China, su creciente impacto no sólo regional, sino también global, y la firma del Acuerdo entre la Unión Europea y Corea, no hicieron sino empujar, aún más, a Japón, a tratar de llegar a un Acuerdo con la UE. Finalmente, fue el deseo de distanciarse de la proteccionista política de Trump, el que empujó, definitivamente, a Japón a aliarse con la UE.

Otro factor importante por el que Japón quería completar las negociaciones lo antes posible fue adelantarse a la salida de Reino Unido de la UE, pues permitiría que existiese una fase de transición con este Estado hasta negociarse un acuerdo independiente.

Respecto a los principales ámbitos de negociación en el Acuerdo comercial, se centró, fundamentalmente, en la eliminación de aranceles y barreras no arancelarias (todo ello además de revitalizar el comercio entre ambos y, seguidamente, promover los avances en el seno de la OMC). Los elementos más relevantes en torno a los que han girado las negociaciones han sido: las exportaciones agrícolas de la Unión Europea, las indicaciones geográficas, el mercado de servicios, el acceso de las empresas de la UE a los grandes mercados de contratación pública de ciudades japonesas, la protección de sensibilidades específicas en la UE<sup>458</sup>, el comercio y desarrollo sostenible, la protección de consumidores o la garantía de servicios públicos.

Podemos destacar que Japón solicitó, principalmente, una reducción de los aranceles de la UE sobre los automóviles (11%) y los productos electrónicos (14%). A cambio, la UE pidió a Japón que redujera los aranceles y suprimiera las barreras no

---

<sup>457</sup> Abenomics es el término utilizado para denominar a la estrategia que el primer ministro de Japón, Shinzo Abe, propuso para revitalizar la economía de Japón a su llegada al Gobierno, en el año 2012. La economía japonesa sufría un estancamiento económico desde hacía años, llevaba quince años en deflación. Este programa económico, que trataba de volver a posicionar a Japón como una de las primeras economías mundiales constaba de tres “pilares” o “flechas”: un masivo estímulo económico estatal consistente en una Política fiscal flexible con el fin de expandir la inversión pública, una Política monetaria que mejorase las exportaciones y reformas estructurales. Véase: HOSHI, T. y LIPSY, P. (2021), *The political economy of the Abe government and Abenomics reforms*, Cambridge University Press; SOLÍS, M. y URATA, S. (2018), “Abenomics and Japan’s Trade Policy in a New Era”, *Asian Economic Policy Review*, 13, pp. 106-123; GONZÁLEZ IZQUIERDO REVILLA, C. (2016), “Japón y la estrategia Abenomics tres años después”, *Boletín económico del ICE, Información Comercial Española*, N° 3073, pp. 29-38; BOULANGER, E. (2014), “Abenomics, la réponse du Japon à la crise”, *Problèmes économiques: Selection d’articles français et étrangers*, N° 3088, Ejemplar dedicado a: Le Japon peut-il rebondir?, pp. 5-12.

<sup>458</sup> Por ejemplo, en el sector del automóvil, en el que se han establecido períodos de transición de hasta siete años antes de que se eliminen los derechos de aduana.

arancelarias para los automóviles, los productos químicos, los productos electrónicos, los alimentos procesados, las normas de seguridad alimentaria, los equipos médicos y los medicamentos, y que abriera la contratación pública. Lo cierto es que, como bien afirma Suzuki<sup>459</sup>, las cuestiones tratadas eran los “viejos” problemas entre la UE y Japón (fundamentalmente barreras no arancelarias y aranceles), no había grandes propuestas innovadoras y ambiciosas que pudiesen generar tanta incertidumbre en la opinión pública como ocurrió con el TTIP. Sin embargo, ello no supuso que las negociaciones concluyesen rápidamente. La principal oposición apareció en Japón, por parte de grupos de presión japoneses y políticos que representaban intereses sectoriales específicos. Fundamentalmente preocupaba el sector agrícola (Suzuki habla, precisamente, de los cinco “artículos sagrados” para Japón: el arroz, el trigo, la carne de vacuno y porcino, los productos lácteos y la caña de azúcar), el sector ferroviario (en cuanto a la apertura de la contratación pública) y también la posible entrada de coches familiares de pequeño tamaño fabricados en Europa sin restricción alguna. También en Europa causaba verdadera inquietud la supresión de los aranceles sobre los automóviles japoneses.

Sin duda, las negociaciones afrontaron problemas, de carácter técnico y político, como estamos viendo. Desde el lado europeo, una de las dificultades fue conseguir una posición común, puesto que se debían hacer coincidir los intereses nacionales de 28 Estados miembros. Igualmente, existían verdaderas dudas por parte de la UE respecto al compromiso japonés, especialmente por todas las reformas legislativas que el Acuerdo Económico iba a suponer.

Hasta el año 2017, el progreso de las negociaciones fue realmente lento, estancándose incluso en algunos momentos, pues ambas potencias estaban inmersas en las negociaciones de otros acuerdos económicos en los que tenían mayor interés (Japón en el Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica y la Unión Europea en el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos, también conocido como el Acuerdo de Asociación Transatlántica de Comercio e Inversión con EEUU). El TPP era muy relevante para Japón, pues creaba un gran mercado que incluía todos los Estados del Pacífico, con Estados Unidos a la cabeza<sup>460</sup>. A este respecto, nos parece muy interesante

---

<sup>459</sup> SUZUKI, H. (2019), “The new politics of trade: EU-Japan”, en LAURSEN, F. y ROEDERER-RYNNING, C. (Eds.), *The EU and the new trade bilateralism: 21<sup>st</sup> Century Trade*, Routledge, pp. 108-122.

<sup>460</sup> Actualmente conocido como CPTPP o TPP11, como ya hemos mencionado anteriormente, es un tratado de integración económica plurilateral que engloba la región de Asia Pacífico. Actualmente involucra a 11

y acertada la exposición de Delage<sup>461</sup>, quien afirma que, al sumarse estas negociaciones del Acuerdo Económico UE-Japón a las otras dos iniciativas ya en marcha (el TPP y el TTIP), se buscaba favorecer una integración Europa-Japón-Estados Unidos para conseguir un equilibrio ante el enorme contrapeso que supone China para el resto de economías, además de frenar, de algún modo, la esfera de interdependencia económica que creaba en su región.

Autores como Gilson<sup>462</sup>, consideran que, además, las relaciones entre Japón y la Unión Europea estaban muy condicionadas por su devenir histórico y por la falta de expectativas entre ambos. Por ello, durante el período de 2013 a 2017 los avances fueron tan escasos. Fue en el momento en el que la Unión y Japón observaron que debían enviar un mensaje ante el proteccionismo liderado por Trump y, además, por supuesto, buscar otros mercados para sus intercambios comerciales. Para Tsuruoka<sup>463</sup>, más que un "déficit de expectativas" tanto para Japón como para la UE, parecía dudoso, incluso, que ninguna de las partes tuviese verdaderas expectativas.

Con la llegada del expresidente Trump a la Casa Blanca, Estados Unidos se retiró del Acuerdo Transpacífico y cesó también en las negociaciones de un Acuerdo comercial con la Unión. Consecuencia directa de ello fue que la Unión Europea y Japón avanzasen rápidamente en sus negociaciones, al ponerse en alerta, no solo por el interés económico en la búsqueda de otros mercados donde exportar sus productos, sino también por el interés político, el de hacer ver al resto de la sociedad internacional y, en especial, a Estados Unidos, que su respuesta al fuerte proteccionismo era la apertura de sus mercados, la cooperación, el entendimiento y la creación de normas comunes.

---

Estados. Ha sido firmado por Australia, Brunéi Darussalam, Canadá, Chile, Malasia, México, Japón, Nueva Zelanda, Perú, Singapur y Vietnam. Estados Unidos se retiró del mismo en 2017, aunque con la llegada del nuevo Presidente Joe Biden parece que la estrategia estadounidense en la región del Indopacífico puede cambiar (Vid.: AGENCIA EFE (2021), "Biden busca crear un marco económico para el Indopacífico frente a China", 27 de octubre, artículo disponible en: <https://www.efe.com/efe/america/economia/biden-busca-crear-un-marco-economico-para-el-indopacifico-frente-a-china/20000011-4662082>).

<sup>461</sup> DELAGE CARRETERO, F. (2020), "Las relaciones de la Unión Europea con Japón", en MAILLO GONZÁLEZ-ORÚS, J. y BECERRIL ATIENZA, B. (Coords.), *Tratado de Derecho y Políticas de la Unión Europea (Tomo X), Las relaciones de la Unión Europea con áreas regionales y terceros Estados*, Aranzadi, p. 572.

<sup>462</sup> GILSON, J. (2016), "The Strategic Partnership Agreement between the EU and Japan: the Pitfalls of Path Dependency?", *Journal of European Integration*, 38 (7), pp. 791-806.

<sup>463</sup> TSURUOKA, M. (2008), "'Expectation Deficit' in EU-Japan Relations: Why the relationship cannot flourish", *Current Politics and Economics of Asia*, Volume 17, Issue 1, pp. 107-126.

En 2017, como mencionábamos, el Acuerdo Económico ya llevaba varios años gestándose (y el Estratégico, en paralelo), pero, no hay duda, de que una de las principales razones para la intensificación de las negociaciones, y para alcanzar un consenso con tanta premura (con relación a los años de lentos avances) fue la necesidad imperiosa de reacción por parte de la Unión y Japón, una reacción ante las decisiones proteccionistas de la Administración Trump. Los Acuerdos, y, especialmente el Económico, lanzaban un mensaje de unión en las relaciones comerciales, un mensaje de cooperación, de apoyo a las normas comunes, frente a las restricciones económicas a países terceros y unilateralismo de Estados Unidos. En definitiva, se trataba de un alegato en favor del libre comercio.

En el hecho de que, en el momento en el que los socios se propusieron alcanzar un Acuerdo lo lograsen, también influyó la escasa oposición pública al mismo, así como una balanza comercial muy equilibrada entre Japón y la Unión Europea que facilitaba las negociaciones, al crearse oportunidades para ambos socios y favorecer que las condiciones fuesen muy equitativas.

En la Cumbre UE-Japón del 6 de julio de 2017 ambas partes alcanzaron un acuerdo “de principio”<sup>464</sup> (esto es, sin haber finalizado las negociaciones respecto a determinados aspectos técnicos del texto) sobre los principales elementos del Acuerdo de Asociación Económica y también del Acuerdo de Asociación Estratégica<sup>465</sup>.

Las negociaciones sobre todas las cuestiones pendientes del Acuerdo de Asociación Económica concluyeron el 8 de diciembre de 2017<sup>466</sup>, tras dieciocho rondas de negociaciones y cinco años de negociaciones. La negociación del Acuerdo Estratégico terminó el 25 de abril de 2018, tras trece rondas.

---

<sup>464</sup> Así lo anunciaron el Primer Ministro Shinzo Abe, el Presidente de la Comisión Europea Jean-Claude Juncker y el Presidente del Consejo Europeo Donald Tusk. Como bien afirma Gascón, el motivo de este Acuerdo “de principio”, y de anunciarlo antes de cerrar las últimas cuestiones técnicas, se debió, más que probablemente, a la celebración, el día siguiente, de la reunión del G-20 en la que iba a participar Donald Trump. GASCÓN MARCÉN, A. (2019), “Las relaciones entre Japón y la Unión Europea: Pasos hacia una auténtica relación estratégica”, en TIRADO, C. y BARBERÁN, F. (Coords.), *Derecho y relaciones internacionales en Japón desde el Tratado de Amistad, Comercio y Navegación de 1868*, Colección Federico Torralba de Estudios de Asia Oriental, Prensas de la Universidad de Zaragoza, p. 227.

<sup>465</sup> COMISIÓN EUROPEA (2017), “24th EU-Japan Summit Joint Statement”, Bruselas, 6 de julio. Disponible en: [http://europa.eu/rapid/press-release\\_STATEMENT-17-1920\\_en.htm](http://europa.eu/rapid/press-release_STATEMENT-17-1920_en.htm)

<sup>466</sup> COMISIÓN EUROPEA (2017), “Declaración conjunta del presidente de la Comisión Europea, Jean-Claude Juncker, y el primer ministro de Japón, Shinzo Abe”, Bruselas, 8 de diciembre. Texto disponible en: [https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/es/STATEMENT\\_17\\_5182](https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/es/STATEMENT_17_5182)

El 18 de abril de 2018, la Comisión presentó el texto del Acuerdo de Asociación Económica al Consejo para su aprobación. Este paso marcó el inicio del proceso de ratificación a nivel de la Unión Europea.

En la vigesimoquinta Cumbre Unión Europea-Japón celebrada en Tokio el 17 de julio de 2018<sup>467</sup>, el presidente de la Comisión Europea, Jean-Claude Juncker, el presidente del Consejo Europeo, Donald Tusk, y el Primer Ministro de Japón, Shinzo Abe, firmaron formalmente el Acuerdo de Asociación Económica UE-Japón, junto al Acuerdo de Asociación Estratégica.

La Unión Europea y Japón realizaron la verificación jurídica de los textos, los tradujeron a las 23 lenguas oficiales de la Unión y al japonés y, tras ser aprobado por el Consejo, el Acuerdo Económico fue aprobado por el Parlamento Europeo<sup>468</sup> el 12 de diciembre de 2018<sup>469</sup> con 474 votos a favor, 152 en contra y 40 abstenciones. Ese mismo día también se aprobó el Acuerdo de Asociación Estratégica en el Parlamento Europeo<sup>470</sup>. En Japón el 29 de noviembre y el 8 de diciembre de 2018 las dos cámaras de la Dieta Nacional ratificaron el Acuerdo.

El Acuerdo de Asociación Económica recae sobre competencias exclusivas de la Unión Europea (únicamente debe aprobarlo ésta, y no todos los Estados miembros), como

---

<sup>467</sup> CONSEJO DE LA UNIÓN EUROPEA (2018), “EU-Japan Summit”, Nota de prensa, Tokio, 17 de julio, disponible en: <https://www.consilium.europa.eu/media/36129/180713-final-background-brief-japan-update-infographic.pdf>

<sup>468</sup> El Parlamento aprovechó para cuestionar algunos temas respecto al Acuerdo con Japón. Por ejemplo, se criticó que el tema de la caza de ballenas se tratase de forma superflua, no trascendiendo, prácticamente, al texto final del Acuerdo. En la Resolución no legislativa del Parlamento Europeo sobre el proyecto de Decisión del Consejo relativa a la celebración, en nombre de la Unión Europea, del Acuerdo de Asociación Estratégica entre la Unión Europea y sus Estados miembros, por una parte, y Japón, por otra, (Resolución previa al anuncio del abandono de la CBI por parte de Japón) la Eurocámara lamentó “*el intento por parte de Japón de poner fin a la moratoria sobre la caza comercial de ballenas en las reuniones de la Comisión Ballenera Internacional (CBI) de septiembre de 2018 y pide la suspensión de la caza de ballenas con fines científicos*”. Japón es uno de los tres únicos países del mundo que practica la caza de ballenas y el único que lo hace fuera de sus aguas territoriales (el 26 de diciembre de 2018 Japón anunció su retirada de la Comisión Ballenera Internacional). Aunque la Unión lo condena, el texto sólo se refiere al “diálogo y el trabajo conjunto en temas medioambientales”.

<sup>469</sup> Resolución legislativa del Parlamento Europeo, de 12 de diciembre de 2018, sobre el proyecto de Decisión del Consejo relativa a la celebración del Acuerdo entre la Unión Europea y Japón relativo a una Asociación Económica (07964/2018 – C8-0382/2018 – 2018/0091(NLE)). Disponible en: [https://www.europarl.europa.eu/doceo/document/TA-8-2018-12-12\\_ES.html#sdocta6](https://www.europarl.europa.eu/doceo/document/TA-8-2018-12-12_ES.html#sdocta6)

<sup>470</sup> Resolución legislativa del Parlamento Europeo, de 12 de diciembre de 2018, sobre el proyecto de Decisión del Consejo relativa a la celebración, en nombre de la Unión Europea, del Acuerdo de Asociación Estratégica entre la Unión Europea y sus Estados miembros, por una parte, y Japón, por otra (08462/2018 – C8-0417/2018 – 2018/0122(NLE)). Disponible en: [https://www.europarl.europa.eu/doceo/document/TA-8-2018-12-12\\_ES.html#sdocta6](https://www.europarl.europa.eu/doceo/document/TA-8-2018-12-12_ES.html#sdocta6)

ya hemos expuesto anteriormente a lo largo de esta investigación. Por ello, tras dar su aprobación la Unión Europea y el Gobierno de Japón<sup>471</sup> a través de un canje de notas diplomáticas de 21 de diciembre de 2018, el Acuerdo de Asociación Económica entre la Unión Europea y Japón entró en vigor el 1 de febrero de 2019. Se cumplió el compromiso adoptado por la Unión Europea de que éste entrase en vigor antes de la celebración de las elecciones europeas de 2019<sup>472</sup>.

Respecto al Acuerdo de Asociación Estratégica, éste recae sobre materias que son competencias compartidas, se trata de un acuerdo mixto, por lo que la celebración implica a Japón, a la UE y a todos los Estados miembros, que deben ratificarlo uno por uno, lo que supone que su entrada en vigor puede alargarse durante años. La Dieta Japonesa, por su parte, acordó la celebración del Acuerdo de Asociación Estratégica el 8 de diciembre de 2018, y el 21 de diciembre de 2018 ambos se notificaron que habían terminado los procesos para poder aplicar provisionalmente el Acuerdo<sup>473</sup>. Dicha aplicación provisional comenzó el 1 de febrero de 2019, de acuerdo con el artículo 47, apartado 2 del Acuerdo<sup>474</sup>. Actualmente, a fecha de redacción de esta tesis, este Acuerdo continúa en aplicación provisional, pues nueve Estados miembros no lo han ratificado todavía, como se verá con mayor detenimiento en el epígrafe dedicado al SPA.

Cabe señalar, con relación a este Tratado, que, en la undécima ronda de negociaciones del Acuerdo de Asociación Estratégica entre la UE y Japón, en marzo de 2016, se habían acordado 31 de los 51 artículos del Acuerdo. Los artículos que por aquel entonces seguían pendientes (los que eran políticamente sensibles) fueron acordados en

---

<sup>471</sup> Puede consultarse más información sobre el punto de vista japonés en la página web del Ministerio de Asuntos Exteriores: [https://www.mofa.go.jp/policy/economy/page6e\\_000013.html](https://www.mofa.go.jp/policy/economy/page6e_000013.html)

<sup>472</sup> DECISIÓN (UE) 2018/1907 DEL CONSEJO de 20 de diciembre de 2018 relativa a la celebración del Acuerdo entre la Unión Europea y Japón relativo a una Asociación Económica, DO L 330 de 27.12.2018, pp. 1-899.

<sup>473</sup> Notificación relativa a la aplicación provisional del Acuerdo de Asociación Estratégica entre la Unión Europea y sus Estados miembros, por una parte, y Japón por otra, SN/1108/INIT, DO L 23 de 25.1.2019, p.1/1.

<sup>474</sup> “ (...) 2. No obstante lo dispuesto en el apartado 1, la Unión y Japón aplicarán lo dispuesto en los artículos 1, 2, 3 y 4, el artículo 5, apartado 1, los artículos 11, 12, 13, 14, 15 [exceptuado el apartado 2, letra b)], 16, 17, 18, 20, 21, 22, 23, 24, 25, 26, 27, 28, 29, 30, 31 y 37, el artículo 38, apartado 1, los artículos 39, 40, 41, 42 [exceptuado el apartado 2, letra c)], 43, 44, 45, 46 y 47, el artículo 48, apartado 3, y los artículos 49, 50 y 51 del presente Acuerdo a la espera de su entrada en vigor. Esta aplicación comenzará el primer día del segundo mes siguiente a la fecha en que Japón haya notificado a la Unión la finalización de la ratificación por parte de Japón o a la fecha en que la Unión haya notificado a Japón la terminación del procedimiento jurídico aplicable, necesario a tal efecto, que sea la posterior de las dos. Las notificaciones se realizarán a través de notas diplomáticas. (...)”.

julio de 2017. El Acuerdo no se encuentra limitado en el tiempo (como por ejemplo sí lo estaba el Plan de Acción), por lo que abarca una cooperación política bilateral a largo plazo y en más de treinta áreas, como veremos en el próximo Capítulo. Se trata de un marco global, vinculante y con mayor visión de futuro, incluyendo el diálogo político, los diálogos regionales, la promoción de los derechos humanos y las libertades fundamentales, y la cooperación económica, científica y cultural<sup>475</sup>.

Como ya hemos comentado, aún continúan las negociaciones sobre las normas de protección de las inversiones y sobre la resolución de controversias en materia de inversiones, pues serán objeto de un Acuerdo separado del Acuerdo de Asociación Económica<sup>476</sup>. Punto importante también en la negociación y que da cuenta de que trasciende lo económico es el tema de la protección de datos. Ambas potencias acordaron el reconocimiento mutuo de sus sistemas de protección de datos como “equivalentes”, lo que permitirá que los datos circulen libremente entre la Unión Europea y Japón, creando la mayor zona mundial de flujos seguros de datos<sup>477</sup>.

Finalmente, las negociaciones del Acuerdo de Asociación Económica y del Acuerdo de Asociación Estratégica, aunque temáticamente diferenciadas, se han llevado a cabo en paralelo y, aunque se han llevado a cabo por órganos distintos, ambos han estado informados de los avances mutuos. Estratégicamente era importante firmar ambos Acuerdos al mismo tiempo, especialmente para la UE, pues son Acuerdos complementarios, puesto que formaban parte de la Estrategia Global de la UE con

---

<sup>475</sup> BERKOFISKY, A. (2018), “The Strategic Partnership Agreement: New and better or more of the same EU-Japan security cooperation?”, en BERKOFISKY, A., HUGHES, C. W., MIDFORD, P. y SÖDERBERG, M. (Eds.), *The EU-Japan Partnership in the shadow of China: The crisis of liberalism*, Routledge, pp. 17-39.

<sup>476</sup> El Consejo adoptó, en este sentido, unas Conclusiones sobre la negociación y la celebración de Acuerdos comerciales de la Unión, estableciendo los principios fundamentales que sustentan el planteamiento del Consejo sobre las negociaciones comerciales. Se basa, fundamentalmente, en el dictamen del Tribunal de Justicia sobre reparto de competencias entre la UE y sus Estados miembros para la celebración del acuerdo de libre comercio entre la UE y Singapur, ya mencionado en sendas ocasiones en esta tesis, pero también en el discurso sobre el estado de la Unión pronunciado en 2017 por el Presidente Juncker y en la Comunicación de la Comisión titulada «Una política comercial equilibrada y progresista para encauzar la globalización». Se recomienda dividir los Acuerdos, separando las disposiciones relativas a la inversión, que requieren la aprobación de la UE y de todos sus EEMM, de las disposiciones comerciales que son competencia exclusiva de la Unión. También se señala la relevancia de mantener informadas a todas las partes interesadas (parlamentos nacionales, sociedad civil) de los progresos y el contenido de los Acuerdos que se estén negociando. Conclusiones disponibles en: <https://data.consilium.europa.eu/doc/document/ST-8622-2018-INIT/en/pdf>

<sup>477</sup> GASCÓN MARCEN, A. (2016) “La nueva protección de datos personales: una mirada a Japón desde Europa”, en TIRADO, C. y BARBERÁN, F. (Coords.), *Los derechos individuales en el ordenamiento japonés*, Thomson Reuters Aranzadi, pp. 129-148.

Japón<sup>478</sup>. Se trataba de mostrar una defensa conjunta, en el ámbito internacional, respecto a las demás potencias, de los valores comunes, el multilateralismo, el libre comercio y la democracia. Efectivamente, tras la lentitud en las negociaciones de los primeros años, la rapidez con la que se llegó a un consenso se debió, esencialmente, a la necesidad de mostrar un rechazo al proteccionismo de Trump tras la retirada de Estados Unidos de las negociaciones del TTIP y del TPP. Igualmente, para Japón, la motivación residía también en no quedarse atrás en su relación con la UE tras el Acuerdo de ésta con Corea del Sur.

En el ámbito de las negociaciones, podemos señalar que el sistema de negociación de ambas partes es muy diferente, así como sus sistemas jurídicos, por lo que las dificultades se iban añadiendo. Para Japón era la primera vez que se firmaba un Acuerdo como el Estratégico y pusieron mucho énfasis en entender y comprender minuciosamente todas las disposiciones<sup>479</sup>. Sin embargo, luego se ha puesto en evidencia que, si bien en un principio parecía que el interés de Japón era fundamentalmente el Acuerdo comercial<sup>480</sup>, posteriormente, ha mostrado que el Acuerdo estratégico también es importante para Japón. En septiembre de 2019, en el discurso de Shizo Abe donde se anunciaba la Asociación UE-Japón sobre conectividad sostenible, no sólo hizo referencia

---

<sup>478</sup> Basado en la conversación de la autora, en octubre de 2019, con la funcionaria Mard, J. (*Desk Officer Japan - Economic Issues, Sectoral Cooperation*) del Servicio Europeo de Acción Exterior (SEAE) que participó de manera directa en las negociaciones del Acuerdo de Asociación Estratégica con Japón, representando a la UE.

<sup>479</sup> Afirmaciones basadas en la conversación de la autora, en octubre de 2019, con Mard, J. del Servicio Europeo de Acción Exterior (SEAE), previamente citada, y con Portero, L., (*Policy Coordinator, Trade Relations with Japan*), funcionario de la Dirección General de la Comisión Europea que participó en las negociaciones del EPA, así como en Comités Técnicos de aplicación del Acuerdo. Así como en las conversaciones de la autora, en ese mismo mes de octubre de 2019, con dos Primeros Secretarios de la Misión de Japón ante la Unión Europea en Bruselas (Tobibayashi, R., *First Secretary*, y Kamogawa, H, *First Secretary*), que participaron en las negociaciones finales del Acuerdo de Asociación Económica y del Acuerdo de Asociación Estratégica, respectivamente. Estas entrevistas se realizaron en Bruselas en octubre de 2019, siendo amablemente atendida en el Servicio Europeo de Acción Exterior y en la Misión de Japón ante la Unión Europea. Las entrevistas fueron fruto de una estancia de investigación bajo la supervisión del Doctor Jochen Sohnle, Catedrático de Derecho Internacional Público, en el *Centre Européen Universitaire* de la *Université de Lorraine* (Nancy, Francia).

<sup>480</sup> De hecho, según conversaciones de la autora con negociadores japoneses, para Japón no era necesaria, realmente, esta base jurídica que proporcionaba el Acuerdo de Asociación Estratégica, pues consideraban que ya estaban cooperando con la UE en todos los asuntos que recoge el Tratado. Pero fue un compromiso de Japón para adaptarse al “sistema” de la UE, que precisa plasmar todas estas cuestiones en un Acuerdo y, por ello, supone un paso hacia adelante en las relaciones entre ambos socios. Bajo el punto de vista de Japón, es un Acuerdo general y ambos deben trabajar para que no se quede en meras “buenas intenciones”. Lo cierto es que la UE y Japón ya cooperaban de modo efectivo previamente al Acuerdo en muchos de esos ámbitos, pero éste prevé muchos mecanismos de cooperación, diálogo político, intercambio de información jurídica... De acuerdo con los negociadores japoneses, ambos socios deben aprovechar este marco legal y trabajar para responder a sus objetivos, el Acuerdo sirve de base jurídica para promover la cooperación en asuntos de interés mutuo en una amplia gama de áreas. Para ellos, lo más fundamental y el ámbito a potenciar es la seguridad y la defensa.



al reciente Acuerdo Económico, sino que habló de esos valores comunes tan relevantes en el Acuerdo Estratégico:

“Estos acuerdos llevan a la UE y Japón hacia el futuro. Japón y la UE comparten los valores y principios comunes como la democracia, supremacía de la ley, los derechos humanos y las libertades”<sup>481</sup>.

Respecto al resultado final, será analizado con detalle en el próximo Capítulo, pero cabe señalar que el Acuerdo de Asociación Estratégica refleja únicamente una cooperación preexistente entre Japón y la Unión Europea y unos valores comunes, aunque la novedad consiste en que ofrece un marco jurídicamente vinculante para estos valores compartidos. Sin embargo, y en nuestra opinión, más bien parece un marco para el diálogo y no para la efectiva actuación, o al menos ésta va a depender de las acciones posteriores de los socios y no de las disposiciones del Acuerdo. Por otro lado, el Acuerdo de Asociación Económica es muy detallado y entra a regular de manera precisa multitud de aspectos relevantes en materia comercial para ambos socios, como veremos seguidamente.

---

<sup>481</sup> TRT Español (2019), “La Comisión Europea y Japón firman el acuerdo de conectividad sostenible”, 27 de septiembre, artículo disponible en: <https://www.trt.net.tr/espanol/economia/2019/09/27/la-comision-europea-y-japon-firman-el-acuerdo-de-conectividad-sostenible-1277726>

## CAPÍTULO 4

# EL ACUERDO DE ASOCIACIÓN ECONÓMICA Y EL ACUERDO DE ASOCIACIÓN ESTRATÉGICA ENTRE LA UNIÓN EUROPEA Y JAPÓN: CONTENIDO Y ANÁLISIS

### I. COMENTARIOS INICIALES

Como hemos visto a lo largo de los anteriores capítulos, las relaciones entre Japón y la Unión Europea se han basado en la creación de una fuerte alianza que ha ido yendo de menos a más, construyéndose con pasos lentos, pero, bajo nuestro punto de vista, seguros. Dicha alianza se ha sustentado, principalmente, en un claro interés comercial mutuo, pero no habría sido posible desarrollar esta trayectoria ascendente en su asociación bilateral si ambos no hubiesen adoptado, individualmente, posturas normativas coincidentes entre sí, especialmente mediante la adopción de principios democráticos, de la defensa de los derechos humanos y de un claro apoyo al libre comercio neoliberal, como bien afirma Gilson<sup>482</sup>. De hecho, los propios enfoques que Japón y la Unión Europea han ido dando a su propio desarrollo desde el fin de la Segunda Guerra Mundial han tenido una clara influencia en el devenir de sus relaciones.

Fundamentalmente hablamos de su apuesta por el libre comercio, pero también de sus particulares enfoques en materia de seguridad. Ambos puntos han sido evidentemente protagonistas en sus relaciones y han desembocado en el objeto principal de nuestra

---

<sup>482</sup> GILSON, J. (2020), *EU-Japan Relations and the crisis of multilateralism*, The University of Sheffield, Routledge Japanese Studies Series, p. 47.

investigación, por ser fruto del largo camino en las relaciones UE-Japón: los Acuerdos de Asociación Económica y Estratégica.

Antes de iniciar el análisis de ambos tratados se deben hacer algunas reflexiones en cuanto al ámbito económico y estratégico de ambas potencias.

Respecto al plano comercial, en el centro de las relaciones entre Japón y la Unión, así como en su propio devenir individual, ha estado, como ya hemos señalado, el compromiso adquirido por ambos con el orden de libre comercio mundial. En principio, este compromiso, tanto de la Unión como bloque comercial como de Japón dentro de su agenda económica internacional, se canalizó en la adhesión de ambos a los principios del GATT. Como también hemos visto en el anterior capítulo, la lentitud y práctica paralización de cualquier avance en el seno de la OMC, ha desembocado en una vuelta a las relaciones comerciales fundamentalmente bilaterales, reguladas a través de Acuerdos de libre comercio, en los que ambos socios han venido participando en los últimos años.

El Acuerdo de Asociación Económica entre la UE y Japón ha sido fruto, entre otros motivos, del estancamiento del comercio multilateral en el seno de la Ronda de Doha. Por supuesto, dicho estancamiento, no ha dado únicamente como resultado el Acuerdo Japón-UE, sino que la mayor parte de los Estados industrializados han tratado de crear sus propias redes de Tratados de libre comercio, como bien apunta Suzuki<sup>483</sup>. Destacamos, por el propio interés que denota para nuestra investigación, a Estados Unidos<sup>484</sup>, quien, antes de la celebración del Acuerdo UE-Japón se encontraba inmerso en negociaciones de Acuerdos de libre comercio tanto con Japón (a través de la Asociación Transpacífica de Cooperación Económica: TPP), como con la UE (a través de la Asociación Transatlántica de Comercio e Inversión: TTIP), ambas ya mencionadas en sendas ocasiones.

El TPP abarcaba doce países, incluyendo Estados de América del Norte, de América del Sur y de la región del Pacífico: Vietnam, Japón, Canadá, México, Brunéi,

---

<sup>483</sup> Vid.: SUZUKI, H. (2017), "The New Politics of Trade: EU-Japan", *Journal of European Integration*, 39 (7), p. 875.

<sup>484</sup> En este sentido, ya se ha hecho mención en esta investigación a que las negociaciones comerciales entre la UE y Japón sobre el Acuerdo Económico se llevaron a cabo a la sombra del TTIP y el TPP, una perspectiva interesante sobre esta cuestión es la que ofreció, en plenas negociaciones, Kleimann: KLEIMANN, D. (2015), "Negotiating in the Shadow of TTIP and TPP: The EU-Japan Free Trade Agreement", *The German Marshall Fund of the United States, Strengthening Transatlantic Cooperation, Asia Program*.

Chile, Malasia, Estados Unidos, Australia, Nueva Zelanda, Singapur y Perú. Fue firmado el 4 de febrero de 2016 y el objetivo era liberalizar productos, servicios e inversiones. Igualmente se incluyen cuestiones como derechos de propiedad intelectual y medio ambiente<sup>485</sup>. La retirada de Estados Unidos del mismo se hizo efectiva el 23 de enero de 2017, tras la llegada de Trump al poder<sup>486</sup>. Japón consideró en un primer momento que, con la salida de Estados Unidos, el Tratado perdía sentido. Sin embargo, finalmente, el primer ministro japonés, Shinzo Abe, adoptó una postura de liderazgo regional<sup>487</sup>, dejando al margen el desplante estadounidense y tratando de crear un contrapeso en la región frente al poder de China<sup>488</sup>. Como resultado, el 8 de marzo de 2018 se firmó el Acuerdo Integral y Progresista de Asociación Transpacífico (el también mencionado CPTPP o TPP-11), que abarcaba la mayor parte de las disposiciones del TPP y que incluía a todos los firmantes originales, salvo Estados Unidos<sup>489</sup>.

---

<sup>485</sup> Sobre esta cuestión véase: NAOI, M. y URATA, S. (2013), “Free Trade Agreements and Domestic Politics: The Case of the Trans-Pacific Partnership Agreement”, *Asian Economic Policy Review*, 8, pp. 326-349.

<sup>486</sup> A pesar de que la retirada del Acuerdo fue un claro movimiento contra el libre comercio en la región, tras la visita de Trump a Asia en el año 2017, se publicó, por parte del Departamento de defensa de los Estados Unidos, el Informe sobre la estrategia del Indo-Pacífico, donde quedaba evidenciado que esta región adquiriría importancia en el marco de la política exterior estadounidense. El 31 de diciembre de 2018, Trump aprobó la Ley de Iniciativa de Reaseguramiento en Asia (ARIA), que autorizaba un gasto de 1.500 millones de dólares para una serie de programas estadounidenses en Asia Oriental y el Sudeste Asiático para “desarrollar una visión estratégica a largo plazo y una política estadounidense integral, multifacética y de principios para la región del Indo-Pacífico”. Para un análisis sobre la política de Trump para Asia, véase: SAHA, P. (2020), “From ‘Pivot to Asia’ to Trump’s ARIA: What Drives the US’ Current Asia Policy?”, *ORF Occasional Paper*, N° 236, Observer Research Foundation. Disponible en: <https://www.orfonline.org/research/from-pivot-to-asia-to-trumps-aria-what-drives-the-us-current-asia-policy-61556/>

<sup>487</sup> Para un análisis más completo de la cuestión del liderazgo japonés véase la aportación de VILLALOBOS CRUZ, K. y LÓPEZ MARTÍNEZ, I. (2019), “Japón toma la iniciativa: El nuevo liderazgo japonés en Asia-Pacífico”, *Almanaque Económico*, pp. 19-32. Artículo disponible en: <https://almanaque.colmex.mx/wp-content/uploads/2019/11/japon-2.pdf>

<sup>488</sup> En 2018 China también exploró la posibilidad de unirse al CPTPP, como bien afirma Gilson, era una respuesta evidente al Acuerdo entre Estados Unidos, México y Canadá. Trataba de “protegerse”, en cierta forma, de su principal rival económico, pues las tensiones económicas China-EE. UU. se encontraban en su máximo nivel, con las prácticas desleales de China y la llegada de Trump y sus aranceles punitivos sobre productos chinos. Sin embargo, el CPTPP incluye una cláusula (que parece creada, efectivamente, para evitar que China entre en el Acuerdo) en la que se evita que los miembros lleven a cabo acuerdos comerciales con economías que no son de mercado y sin el acuerdo de todos y cada uno de los miembros. Sin embargo, China, de algún modo salvó esta “exclusión” a través del Acuerdo de Asociación Económica Regional Integral (RCEP) como veremos más adelante, en este mismo epígrafe. Vid.: GILSON, J. (2020), *EU-Japan Relations and the crisis of multilateralism*, The University of Sheffield, Routledge Japanese Studies Series, p. 49.

<sup>489</sup> En 2020, Japón y Estados Unidos firmaron un Acuerdo comercial (USJTA), complementado por otro sobre derechos digitales y comercio electrónico. El Acuerdo comercial fue negociado en un breve período de seis meses y trataba de paliar los efectos de la salida de EE. UU. del TPP. Dicho Acuerdo no es demasiado ambicioso, pues no abarca el sector automovilístico, tampoco los servicios, ni las barreras no arancelarias. Está centrado, fundamentalmente, en la eliminación o reducción arancelaria de determinados

Por otro lado, debemos tener en cuenta el TTIP. Las negociaciones entre la UE y EE. UU. comenzaron en 2013. Tres años después Estados Unidos también abandonó la posibilidad de firmar un Tratado de libre comercio con la Unión. A este respecto, cabe señalar que las negociaciones del Acuerdo estaban siendo profundamente criticadas por numerosos grupos de la sociedad civil, quienes mostraron su enorme preocupación por el impacto del Tratado en ámbitos como la agricultura, el medio ambiente o la protección de los consumidores. Pero, especialmente, se criticaba el poder que dicho Acuerdo otorgaba a las empresas transnacionales. Hacemos referencia a uno de los puntos más controvertidos de esta clase de Acuerdos y que ya hemos mencionado en varias ocasiones a lo largo de nuestra tesis, el sistema de arbitraje de diferencias entre inversor y Estado (*Investor-State-Dispute-Settlement*; ISDS), que supone que se acepta un sistema de arbitraje internacional para la resolución de las controversias en vez de un sistema judicial. Como ya sabemos, este punto tan controvertido ha quedado fuera del Acuerdo UE-Japón, una de las razones por las que, probablemente, no ha recibido tantas objeciones por parte de la sociedad civil.

La retirada de Estados Unidos de este Acuerdo bilateral, así como del Acuerdo regional previamente mencionado, tambaleó el sistema comercial mundial. Era una evidente muestra de proteccionismo, por parte de una de las potencias más importantes del mundo, además de un socio fundamental para la Unión y, aún más, para Japón. Se estaban desafiando, de manera evidente, los principios de la OMC y el propio sistema de libre comercio basado en normas por el que tan claramente habían apostado Japón y la UE. Frente a estos movimientos por parte de Estados Unidos, ambos socios decidieron avanzar rápidamente en las negociaciones del Acuerdo Económico UE-Japón, acercando posturas en tiempo récord y enviando una clara señal en favor del multilateralismo y el libre comercio basado en reglas y valores comunes.

En el caso de Japón, a pesar de ser miembro del GATT desde el año 1955, su política comercial se caracterizó por el proteccionismo, como bien afirma Jensana<sup>490</sup>,

---

productos agrícolas e industriales. (Vid.: VLACH, J. (2021), “Does the U.S.-Japan Trade Deal Still Leave the United States at a Significant Disadvantage to CPTPP Members?”, *Yeutter Institute*. Disponible en: <https://yeutter-institute.unl.edu/student-pdfs/vlachbriefingpaper01142021.pdf>; GAESSER, L.A., KOBAYASHI, N y WILSON, N. L. W. (2020), “The U.S.—Japan Trade Agreement: Will It Lead to Greener Pastures for U.S. Beef?”, *Choices Magazine, A publication of the Agricultural & Applied Economics Association*, Volume 35, Quarter 3).

<sup>490</sup> En los años ochenta Japón cambió dicha política, fundamentalmente debido a la presión ejercida por Estados Unidos. Japón poseía ventajas competitivas en el comercio de vehículos y equipos electrónicos en el mercado norteamericano, lo que provocaba que el déficit comercial de Estados Unidos con Japón se viese

hasta la década de los ochenta. Durante la Ronda Uruguay Japón hizo determinadas concesiones como la reducción de aranceles o la adopción de determinados estándares internacionales, quedando patente el firme compromiso del Estado nipón con el sistema económico multilateral, en el marco de la OMC. Posteriormente, la crisis financiera japonesa sufrida durante los años noventa, obligó a Japón a adoptar ciertas medidas de liberalización y desregulación. En el año 2002 Japón adoptó una nueva estrategia para la firma de acuerdos de libre comercio<sup>491</sup>, y comenzó a negociar y firmar acuerdos

---

considerablemente ampliado. El Gobierno de Ronald Reagan impuso sanciones y elevó los aranceles a los productos procedentes de Japón. Ello obligó a Japón a firmar acuerdos que limitaban sus exportaciones a Estados Unidos, fundamentalmente en el sector del acero, pero también en el de los vehículos. Japón en estos acuerdos también se comprometía a la apertura de su mercado a los productos de EE. UU. A pesar de la introducción de estas medidas, el déficit comercial de Japón con Estados Unidos no se corrigió. Vid.: JENSANA TANEHASHI, A. (2021), “El Acuerdo de Partenariado Económico UE-Japón. Implicaciones para España”, *Documento de Trabajo, Serie Unión Europea y Relaciones Internacionales*, Número 107/2021, CEU Real Instituto Universitario de Estudios Europeos, Universidad San Pablo, CEU Ediciones, p.10.

<sup>491</sup> En esta Estrategia, el Gobierno japonés señala la importancia de mantener y reforzar el libre comercio. Y, aunque reconoce que la OMC sigue desempeñando un papel importante, los acuerdos de libre comercio ofrecen un medio para reforzar asociaciones en determinadas áreas no cubiertas por la OMC y alcanzar una liberalización más allá de los niveles de ésta. El objetivo es ampliar y reforzar las relaciones económicas de Japón con otros Estados, al igual que han hecho la UE y EE. UU. En dicha Estrategia también se reconocen las ventajas económicas (la expansión de los mercados de importación y exportación, la conversión a estructuras industriales más eficientes, la mejora del entorno competitivo y la reducción de la probabilidad de que las fricciones económicas se conviertan en problemas políticos), así como ventajas políticas y diplomáticas (el aumento del poder de negociación de Japón en la OMC y el aumento de influencia japonesa creando confianza política con aquellos países con los que se establece una interdependencia económica a través de estos acuerdos). Para Japón estos acuerdos deben ser conformes con los acuerdos y normas de la OMC. También la Estrategia prevé que estos acuerdos van a tener impacto en las industrias nacionales y que, el obtener ventajas de estos, también va a suponer soportar determinados menoscabos en el mercado japonés, pero se observa como un proceso necesario para mejorar las estructuras industriales japonesas y la competitividad nipona. Igualmente, la Estrategia ya establece aquellos socios con los que cabría celebrar este tipo de acuerdos (se tienen en cuenta las prioridades estratégicas siguiendo criterios de valoración económicos, geográficos, políticos y diplomáticos, de viabilidad y temporales). Se hacen aportaciones muy interesantes en esta Estrategia, por cuanto se determina que los principales socios comerciales de Japón son Asia Oriental, América del Norte y Europa (representando el 80% del comercio nipón). La Estrategia determina que, en comparación con posibles acuerdos de libre comercio con países de América del Norte y Europa (industrializados), los acuerdos con Asia Oriental producirían mayores beneficios adicionales, con una mayor liberalización. Ello se desprende de las cifras medias simples de los tipos arancelarios en aquel momento, año 2002: Estados Unidos, 3,6%; la Unión Europea, 4,1%; China, 10%; Malasia, 14,5%; la República de Corea, 16,1%; Filipinas, 25,6%; e Indonesia, 37,5%. Como vemos, Asia Oriental observaba los aranceles más altos y, además, es la región en la que los productos japoneses representan el mayor porcentaje del comercio. Es por ello que en la Estrategia se hacía patente que la liberalización del comercio con Asia Oriental contribuiría a facilitar el comercio de las empresas japonesas, que se enfrentaban con países de la ASEAN y China. Por otro lado, nos parece importante señalar que, en esta Estrategia, en uno de los apartados dedicado a las posibles negociaciones con la Unión, se señalaba que la conclusión de un acuerdo de libre comercio con EE. UU. o la UE sería una tarea muy difícil a la luz de cuestiones como el tratamiento de los productos agrícolas, forestales y marinos. Se hablaba de reforzar relaciones a través de acuerdos en áreas específicas (como el reconocimiento mutuo) pero no se veía algo probable, lo que choca con la realidad actual y la celebración del Acuerdo de Asociación Económica con la UE y su alto nivel de ambición. Igualmente, como hemos señalado anteriormente, también ha firmado, finalmente, un acuerdo con Estados Unidos, aunque centrado únicamente en la reducción o eliminación de aranceles de determinados productos, por lo que resulta mucho menos ambicioso que el alcanzado con la

comerciales bilaterales, fundamentalmente con países de la ASEAN. Estos acuerdos bilaterales liberalizan el comercio entre las partes, aunque a niveles muy distintos según el Estado con el que se celebre. Algo similar a lo que vimos en el capítulo anterior de esta investigación respecto a los acuerdos de libre comercio de “nueva generación” de la UE, aunque en el caso de Japón no existe un modelo tan claro. Sin embargo, esta tendencia a la firma de acuerdos comerciales por parte de Japón tiene influencia en el EPA, al igual que la tendencia de la Unión, pues ambos socios siguen unas claras estrategias comerciales fundamentadas en la apuesta por el libre comercio.

El primer acuerdo de libre comercio firmado por Japón fue en el año 2002 con Singapur. Este país, con una economía poco proteccionista, ofrecía un marco excelente para que Japón comenzase con la celebración de este tipo de acuerdos. Tras esta primera experiencia, Japón ha firmado numerosos acuerdos: Filipinas (2004), México (2004), Malasia (2005), Chile (2007), Tailandia (2007), Indonesia (2008), Brunéi (2008), ASEAN (2008), Suiza (2009), Vietnam (2009), India (2011), Perú (2012), Australia (2014), Mongolia (2015), Unión Europea (2018), CPTPP (2018), Acuerdo de Asociación Económica Regional Integral (RCEP) (2020), Estados Unidos (2020) y Reino Unido (2020).

Como observamos, los únicos acuerdos que no tienen carácter bilateral son el ya mencionado CPTPP y el RCEP<sup>492</sup>. El RCEP fue firmado el 15 de noviembre de 2020, durante la 37ª cumbre ASEAN, y es considerado el mayor tratado de libre comercio del mundo, pues, además de diez miembros de la ASEAN (Vietnam, Malasia, Singapur, Brunéi, Indonesia, Filipinas, Tailandia, Laos, Birmania y Camboya) este Acuerdo también ha sido firmado por China, Japón<sup>493</sup>, Corea del Sur, Australia y Nueva Zelanda<sup>494</sup>, englobando casi un tercio del PIB mundial y un 30% de la población global.

---

Unión. Véase: MOFA, Ministerio de Asuntos Exteriores de Japón (2002), *Japan's FTA Strategy (Summary)*, disponible en: <https://www.mofa.go.jp/policy/economy/fta/strategy0210.html>

<sup>492</sup> Entendiendo, por supuesto, a la UE como el sujeto de Derecho Internacional Público con personalidad jurídica que es, y no como el conjunto de los 27 Estados miembros.

<sup>493</sup> Véase: AGENCIA EFE (2021), “El parlamento japonés ratifica la RCEP, el mayor tratado de libre comercio”, 28 de abril, disponible en: <https://www.efe.com/efe/espana/economia/el-parlamento-japones-ratifica-la-rcep-mayor-tratado-de-libre-comercio/10003-4522850>

<sup>494</sup> India también formó parte de las negociaciones de este Acuerdo, pero, finalmente, decidió retirarse de las mismas en 2019. Ello se debió al temor a un posible impacto negativo en su economía (fundamentalmente en el sector agrícola, la industria láctea y el sector servicios), esencialmente por el acceso de China a su mercado (las rebajas arancelarias podrían favorecer la creación de cadenas de suministro y productivas de origen chino a un precio inferior). Sin embargo, India puede incorporarse al Acuerdo más adelante si lo desea. (NOTICIAS ICEX (2020), “RCEP, el mayor tratado de libre comercio a

Tras ocho años de negociaciones, se estableció su entrada en vigor una vez fuese ratificado por, al menos, seis miembros de ASEAN y tres Estados no miembros<sup>495</sup>. El RCEP incluye disposiciones sobre reducción de aranceles en productos agrícolas e industriales, pero también incluye normas sobre comercio electrónico, inversiones, servicios, derechos de propiedad intelectual y trabajadores migrantes temporales<sup>496</sup>. Sin embargo, no contiene ninguna disposición sobre medio ambiente o derechos laborales. También ha sido muy criticada la opacidad de las negociaciones y la ausencia de consultas a la sociedad civil. El RCEP no es un acuerdo especialmente ambicioso<sup>497</sup>, de hecho, el CPTPP es mucho más ambicioso<sup>498</sup>. En éste el desarme arancelario es mayor, está mucho más centrado en las barreras no arancelarias, e incluye disposiciones sobre servicios, inversiones, contratos públicos, medidas sanitarias y fitosanitarias, movilidad laboral, etc.

---

nivel global de la historia”, noviembre, disponible en: <https://www.icex.es/icex/es/navegacion-principal/todos-nuestros-servicios/informacion-de-mercados/paises/navegacion-principal/noticias/rcep-libre-comercio-new2020865763.html?idPais=CN>).

<sup>495</sup> Entró en vigor el 1 de enero de 2022 en Australia, Brunéi, Camboya, China, Japón, Laos, Nueva Zelanda, Tailandia Singapur y Vietnam. El 1 de febrero de 2022 entra en vigor en Corea del Sur. Aún no ha sido ratificado por Birmania, Filipinas, Indonesia y Malasia (DW (2022), “Entra en vigor megatratado comercial Asia-Pacífico”, 1 de enero, disponible en: <https://www.dw.com/es/entra-en-vigor-megatratado-comercial-asia-pac%C3%ADfico/a-60306190>; EL ECONOMISTA, AGENCIA EFE (2022), “Entra en vigor la RCEP, el mayor tratado de libre comercio del mundo”, 1 de enero, disponible en: <https://www.economista.es/economia/noticias/11548036/01/22/Entra-en-vigor-la-RCEP-el-mayor-tratado-de-libre-comercio-del-mundo.html>; AGENCIA DE NOTICIAS YONHAP (2021), “La Asamblea Nacional ratifica el pacto comercial de la RCEP”, 3 de diciembre, artículo disponible en el siguiente enlace: <https://sp.yna.co.kr/view/ASP20211203000200883>).

<sup>496</sup> En cuanto al comercio de bienes se ha acordado el desmantelamiento arancelario en más del 90% de los productos intercambiados en los próximos veinte años, comenzando con un 65%. Igualmente se simplifican los procesos aduaneros. En el intercambio de servicios, se ha acordado la apertura del 65% de los sectores, con la progresiva apertura de servicios financieros, telecomunicaciones y servicios profesionales. El principal éxito del acuerdo es la armonización de las reglas de origen en los quince Estados firmantes, con la consecuente reducción de costes y la mayor rapidez y flexibilidad en los intercambios. En materia de propiedad intelectual las disposiciones del Acuerdo tratan de fortalecer la aplicación de la legislación existente, imponiendo sanciones por incumplimiento. También se incluyen disposiciones sobre transparencia en contratación pública entre los firmantes, sobre protección de la información y los datos de los clientes en el comercio electrónico y también se ha creado un mecanismo para resolver las disputas. Vid.: GIUDICE BACA, V. y RÍOS ZUTA, H. (2021), “RCEP Asociación Económica Regional de Asia, Ascenso de una nueva potencia mundial”, *Iberoamerican Business Journal, Revista de Estudios Internacionales*, 4 (2), pp. 4-19. Disponible en: <https://journals.epneumann.edu.pe/index.php/IBJ/article/view/95>

<sup>497</sup> De hecho, el propio ex primer ministro de Australia, Malcolm Turnbull, quien firmó el Acuerdo en nombre de su país, criticó éste por anticuado: “Habrán bombos y platillos por la firma y la entrada en vigor del RCEP, pero es un acuerdo comercial poco ambicioso, no deberíamos engañarnos”. (BBC News Mundo (2020), “Las claves del RCEP, el mayor tratado de libre comercio del mundo (y cómo afecta a América Latina)”, 16 de noviembre, noticia disponible en: <https://www.bbc.com/mundo/noticias-internacional-54937458>).

<sup>498</sup> Un análisis comparativo de ambos acuerdos puede verse en: RAMÍREZ BONILLA, J. J. (2014), “El TPP vis-à-vis el RCEP: ventajas y desventajas de ambos proyectos”, *México y la Cuenca del Pacífico*, Vol. 3, Nº. 6, pp. 17-53, texto completo disponible en: <http://www.scielo.org.mx/pdf/mcp/v3n6/2007-5308-mcp-3-06-00017.pdf>



Como apunta Jensana<sup>499</sup>, estas mismas condiciones no pudieron alcanzarse en el RCEP debido a que se incluyen Estados como Camboya o Laos, en un estadio de desarrollo muy distinto y aún incipiente, en comparación con los Estados firmantes del CPTPP. Igualmente, el RCEP no incluye ninguna disposición sobre protección medioambiental ni sobre ámbitos como la protección de los derechos laborales, aspecto que sí abordan el CPTPP o los Acuerdos de “nueva generación” de la UE, en todo caso.

El Acuerdo, más que un gran valor económico o comercial, posee un importante y simbólico valor geopolítico, pues el Acuerdo reúne, por primera vez, a China, Corea del Sur y Japón. Tras la salida de EE. UU. del TPP, este Acuerdo consolida la influencia de China en Asia, por delante de Estados Unidos<sup>500</sup>, pudiendo jugar un papel mucho más relevante en el desarrollo de las normas comerciales en el continente. Con este Acuerdo, China quiere lanzar un mensaje de apuesta por el multilateralismo en el marco del comercio global, sin embargo, y tal y como hemos señalado, el RCEP<sup>501</sup> es un Acuerdo muy diferente al CPTPP o a los Acuerdos de libre comercio de “nueva generación” de la UE, como el EPA. Sin embargo, sí que es importante tenerlo en cuenta para poder dibujar un escenario futuro de las relaciones comerciales y geoestratégicas, pues, aunque sea un paso muy pequeño, es un paso hacia una mayor influencia de China en la región y en el comercio mundial, en detrimento de su contrapeso actual: Estados Unidos. Igualmente, nos parece importante señalar que, aunque el RCEP es una apuesta también por el libre comercio y el multilateralismo, lo hace de una forma muy distinta a la del EPA. El Acuerdo UE-Japón va mucho más allá, como veremos en este capítulo, y supone una alianza omnicomprendensiva de ambos socios, junto con el SPA.

Además, no puede dejar de señalarse que la política comercial ha sido una pieza central de la estrategia comercial del ex primer ministro japonés Shinzo Abe, quien la ha

---

<sup>499</sup> JENSANA TANEHASHI, A. (2021), “El Acuerdo de Partenariado Económico UE-Japón. Implicaciones para España”, *Documento de Trabajo, Serie Unión Europea y Relaciones Internacionales*, Número 107/2021, CEU Real Instituto Universitario de Estudios Europeos, Universidad San Pablo, CEU Ediciones, p.12.

<sup>500</sup> Hay que señalar que, con el TPP, la Administración Obama buscaba consolidar su influencia en Asia, por delante de China, ausente en el mismo. Tras la retirada de Estados Unidos con la llegada de Trump, el país norteamericano dio muestras de perder interés en la región y las negociaciones del RCEP se intensificaron, como vía para estimular las economías asiáticas.

<sup>501</sup> Un estudio más pormenorizado del Acuerdo puede consultarse en: GONZÁLEZ GARCÍA, J. V. (2017), “Regional Comprehensive Economic Partnership: 5 aspectos esenciales sobre el último gran acuerdo multilateral de libre comercio”, *La Ley Unión Europea*, número 47.

utilizado para activar otras reformas estructurales internas (como afirma Silva<sup>502</sup>, el tercer “pilar” o la tercera “flecha” del denominado Abenomics<sup>503</sup>), incluidas las reformas en el sector agrícola. Abe trató de buscar asociaciones económicas de alta calidad, con el EPA y el CPTTP, del que asumió el liderazgo. El Acuerdo con la UE, de hecho, es un componente esencial del Abenomics, siendo su firma un empeño, se podría decir que casi personal, del ex primer ministro de Japón Shinzo Abe.

En el caso de la UE, estos acuerdos de libre comercio, como ya vimos en el anterior capítulo, no responden a un único modelo, y pueden venir motivados por intereses económicos, pero también políticos, o, incluso, motivos de ayuda al desarrollo. Como ya señalamos, la negociación y firma de acuerdos de libre comercio y de asociación económica por parte de la UE también tuvo su origen en el interés en la liberalización comercial y la imposibilidad de alcanzar un consenso en el seno de la OMC. Por otro lado, debemos señalar que el auge económico de Asia propició el interés europeo en la región. E, igualmente, que la UE no sólo busca satisfacer sus ambiciones comerciales, sino que también es un objetivo fundamental de estos acuerdos el fomentar los valores europeos en términos de democracia, respeto de los derechos humanos y de las libertades fundamentales o de sostenibilidad medioambiental. La Estrategia “Europa Global” (2006)<sup>504</sup>, a la que ya hicimos referencia en el anterior capítulo, proponía la firma de estos acuerdos de libre comercio de “nueva generación”, en los que, como ya sabemos, se proponía que los nuevos acuerdos no abarcasen únicamente el desarme arancelario, sino también las barreras no arancelarias, fomentasen la apertura de las contrataciones públicas, liberalizasen los servicios o mejorasen la protección de los derechos de propiedad intelectual, entre otros aspectos a incluir en los mismos. En dicha Estrategia se

---

<sup>502</sup> SILVA PEREIRA, P. (2018), “The EU-Japan Economic Partnership Agreement from the European Parliament’s Perspective: A Landmark Agreement beyond Trade”, *Journal of Inter-Regional Studies: Regional and Global Perspectives (JIRS)*, Vol.2, p.17. Artículo completo disponible en: <https://www.waseda.jp/inst/oris/assets/uploads/2018/03/304811b29cc454a7b81d755dd350d480.pdf>

<sup>503</sup> Como ya señalamos, este programa económico, que trataba de volver a posicionar a Japón como una de las primeras economías mundiales constaba de tres “pilares” o “flechas”: un masivo estímulo económico estatal consistente en una Política fiscal flexible con el fin de expandir la inversión pública, una Política monetaria que mejorase las exportaciones y reformas estructurales.

<sup>504</sup> EUROPEAN COMMISSION (2006), “Global Europe: Competing in the world. A contribution to the EU’s Growth and Jobs Strategy” (Communication from the Commission to the Council, the European Parliament, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions) COM (2006) 567. Disponible en: <https://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2006:0567:FIN:en:PDF>

proponía la firma con India, ASEAN<sup>505</sup>, Rusia, Mercosur o Corea del Sur. En 2015, la Comisión publicó una nueva Estrategia, a través de una nueva comunicación: “Comercio para todos: hacia una política de inversión y comercio más responsable”<sup>506</sup>. En ella se proponía la utilización del comercio para fomentar los valores y principios europeos, el desarrollo sostenible, e, igualmente, la especial protección de las PYMES europeas a la hora de negociar acuerdos de libre comercio. Como también analizamos anteriormente de manera pormenorizada, en 2018 el Consejo recomendó<sup>507</sup> que, en las negociaciones de estos acuerdos de libre comercio, las inversiones fuesen negociadas de forma separada.

Antes de entrar a profundizar en el EPA en el próximo epígrafe, y centrándonos en los acuerdos de libre comercio de “nueva generación” en Asia, la UE ya contaba con el Acuerdo con Corea del Sur, ya mencionado previamente. El contar con esta experiencia previa con un país muy similar a Japón (en términos de desarrollo industrial o barreras no arancelarias), permitió que el Acuerdo con Japón fuese más avanzado y ambicioso. Como sabemos, la UE también ha concluido Acuerdos con Vietnam y con Singapur.

En cuanto a las relaciones más allá de lo económico, es decir, en el plano de la cooperación política, y, especialmente, de la seguridad, Japón y la UE hacen frente, como hemos visto a lo largo de esta investigación, a problemas e, incluso, amenazas comunes: la lucha contra el terrorismo, la seguridad energética o el cambio climático. Sin embargo, en el plano geoestratégico, como también hemos observado, la UE y Japón están siempre por detrás de su peso como potencias comerciales. Por ello, sus estrategias<sup>508</sup>. siempre se

---

<sup>505</sup> En el 2007 se iniciaron las negociaciones con ASEAN, pero en 2009 se paralizaron. La UE decidió iniciar conversaciones con países incluidos en la ASEAN de forma individual, concluyendo acuerdos con Singapur y Vietnam. Parece complicado concluir un acuerdo con ASEAN en conjunto debido a la heterogeneidad de sus miembros, por lo que para la UE es más ventajoso concluir acuerdos de manera bilateral. (Vid.: CUYVERS, L., CHEN, L. y DE LOMBAERDE, P. (2010), “ASEAN-EU FTA negotiations: waiting for Godot?”, en GUGLER, P. y CHAISSE, J. (Eds.), *Competitiveness of the ASEAN Countries: Corporate and Regulatory Drivers*, Edward Elgar Publishing, pp. 259-300).

<sup>506</sup> EUROPEAN COMMISSION (2015), “Trade for All: Towards a More Responsible Trade and Investment Policy” (Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions) COM (2015) 497. Disponible en: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:52015DC0497&from=en>

<sup>507</sup> COUNCIL OF THE EUROPEAN UNION (2018), “Council conclusions on the negotiation and conclusion of EU trade agreements”, 8622/18, disponible en: <https://data.consilium.europa.eu/doc/document/ST-8622-2018-INIT/en/pdf>

<sup>508</sup> Como afirma Gascón, estas estrategias vienen condicionadas, por el lado japonés por la renuncia a la guerra recogida en el artículo 9 de su Constitución y, en el caso europeo, por la falta de voluntad política de crear un ejército europeo. Esta “debilidad” en el plano defensivo ha generado una clara dependencia, por parte de ambos, respecto de Estados Unidos. En el caso de la UE a través de la OTAN y para Japón, a través del Tratado de Cooperación Mutua y Seguridad. (GASCÓN MARCÉN, A. (2019), “Las relaciones entre Japón y la Unión Europea: Pasos hacia una auténtica relación estratégica”, en TIRADO ROBLES, C.

han encaminado a presentarse como *civilian power* (potencias civiles) o centradas en el *soft power*<sup>509</sup>. Compartimos la visión de Delage<sup>510</sup>, quien afirma que la cooperación en materia de seguridad de Japón con la Unión es complementaria de su alianza con Estados Unidos. Ésta última se centra en la defensa y seguridad militar tradicional mientras que, en el caso de la UE se hace más hincapié en la dimensión civil (esto es, recurriendo a recursos económicos y financieros para prevenir, estabilizar o construir la paz). A esto nos referimos cuando hablamos de ese *soft power* o “poder blando”. Las relaciones Bruselas-Tokio en materia de seguridad van a caracterizarse por este perfil.

Aunque debemos decir que, en los últimos tiempos, ambos parecen estar tomándose más en serio el aspecto defensivo. La UE a través de la Cooperación Estructurada Permanente en Defensa y Japón mediante el refuerzo de sus Fuerzas de Autodefensa<sup>511</sup>. La preocupación en materia de defensa ha ido en aumento ante ciertas tensiones o amenazas cerca de sus fronteras; hablamos, por ejemplo, del ascenso de China, de las armas nucleares de Corea del Norte<sup>512</sup> o de la beligerancia de Rusia en el caso europeo. Estos son sólo algunos de los quebraderos de cabeza en materia de política exterior y seguridad para las partes. El enfoque de ambos, en este sentido, es bastante similar y, por ello, la cooperación en este ámbito parece algo cuasi natural. Como afirma Berkofsky<sup>513</sup>, en este sentido, cabe señalarse que su cooperación en seguridad siempre va a enfatizar el aspecto pacífico, o no militar, en contraste con la cooperación en este ámbito

---

y BARBERÁN PELEGRÍN, F. (Coords.), *Derecho y relaciones internacionales en Japón desde el Tratado de Amistad, Comercio y Navegación de 1868*, Colección Federico Torralba de Estudios de Asia Oriental, Prensas de la Universidad de Zaragoza, p. 214).

<sup>509</sup> Para un completo estudio de esta cuestión véase: TRUJILLO DENNIS, A. (2019), “El *soft power* como herramienta de la política exterior japonesa”, en GIL PÉREZ, J. (Coord.), *Política Exterior de Japón*, Cuadernos Comillas de Política Exterior, pp. 87-106.

<sup>510</sup> DELAGE CARRETERO, F. (2020), “Las relaciones de la Unión Europea con Japón”, en MAILLO GONZÁLEZ-ORÚS, J. y BECERRIL ATIENZA, B. (Coords.), *Tratado de Derecho y Políticas de la Unión Europea (Tomo X), Las relaciones de la Unión Europea con áreas regionales y terceros Estados*, Aranzadi, p. 581.

<sup>511</sup> Respecto a la política exterior y de seguridad japonesa, véase: TIRADO ROBLES, C. (2019), “Las recientes reformas legislativas en materia de política exterior y seguridad en Japón”, en GIL PÉREZ, J. (Coord.), *Política Exterior de Japón*, Cuadernos Comillas de Política Exterior, pp. 69-86. Igualmente, un estudio y análisis detallado puede verse en: LÓPEZ I VIDAL, LI. (2010), *La política exterior y de seguridad japonesa*, Editorial UOC.

<sup>512</sup> Sobre las relaciones con Corea del Norte puede verse un estudio más detallado en: BOLTAINA BOSCH, X. (2019), “Las relaciones de Corea del Norte y Japón: la antítesis del hilo de Ariadna”, en GIL PÉREZ, J. (Coord.), *Política Exterior de Japón*, Cuadernos Comillas de Política Exterior, pp. 1-19.

<sup>513</sup> BERKOFSKY, A. (2007), “The EU and Japan: a partnership in the making”, *EPC Issue Paper*, 52, European Policy Center. Disponible en: <https://www.files.ethz.ch/isn/30653/EPC%20Issue%20Paper%20No%2052.pdf>

que ambos mantienen con EE. UU., tal y como analizan Gascón y Delage de manera más que acertada.

Verdaderamente los valores y principios que la UE y Japón aplican en su acción exterior, así como sus prioridades o su gestión de conflictos y su apoyo a la cooperación<sup>514</sup> regional y la gobernanza global son plenamente coincidentes. De este modo, su manera de ganar peso o influir (más allá de lo comercial o lo económico donde ambos son potencias de pleno derecho), se centra en aspectos como la ayuda al desarrollo, en la que la UE y Japón destacan como mayores donantes, o la promoción de valores compartidos como los ya mencionados: Estado de Derecho, derechos humanos, libertades fundamentales, etc.

Igualmente, no podemos dejar de mencionar uno de los ejes de esta cooperación y que, a nuestro modo de ver, es una de las razones principales para la celebración de los Acuerdos objeto de análisis: el respeto y la promoción de las normas internacionales y el apoyo a la participación en foros internacionales para afrontar, de manera conjunta, problemas como el cambio climático. Con este análisis de conjunto, puede parecer que la UE y Japón no hacen frente a ningún conflicto entre ellos, pues comparten la misma visión sobre el modo de enfrentar los problemas y el devenir de la sociedad internacional, y que la alianza entre ambos debería ser considerada algo natural, cooperando al máximo nivel en todos los ámbitos posibles. Sin embargo, como ya hemos, compartimos la opinión de numerosos autores (por ejemplo, Bacon y Kato, De Prado o Berkofsky<sup>515</sup>) al considerar que, a pesar de su potencial, estas relaciones no han alcanzado ese máximo nivel deseable. Se espera que estas relaciones pasen a otro estadio con estos Acuerdos.

El Acuerdo de Asociación Estratégica entre la UE y Japón tiene como objetivo avanzar en las relaciones fomentando la cooperación política y sectorial y la adopción de medidas conjuntas sobre cuestiones de interés común, en relación con los retos regionales

---

<sup>514</sup> En este sentido, para un estudio más completo sobre esta cuestión, puede verse la siguiente publicación: ROMERO MORENO, J. A. (2017), *La cooperación en el siglo XXI: Contribución de Japón al desarrollo y solución de problemas globales con su cooperación en Asia, África y Latinoamérica*, Editorial Académica Española.

<sup>515</sup> BACON, P. y KATO, E. (2013), "Potential still untapped: Japanese perceptions of the European Union as an Economic and Normative power", *Baltic Journal of European Studies*, 3, 3 (15), pp. 59-84; BERKOFSKY, A. (2018), "The Strategic Partnership Agreement: New and better or more of the same EU-Japan security cooperation?", en BERKOFSKY, A., HUGHES, C. W., MIDFORD, P. y SÖDERBERG, M. (Eds.), *The EU-Japan Partnership in the shadow of China: The crisis of liberalism*, Routledge, pp. 17-39; DE PRADO, C. (2014), *Prospects for the EU-Japan Strategic Partnership a Global Multi-Level and Swot Analysis*, European University Institute, documento completo disponible en: <https://www.eu-japan.eu/sites/default/files/publications/docs/eujpstrategicpartnership.pdf>

y mundiales, esperando alcanzar esos resultados que parece que no se han logrado a lo largo de décadas de relaciones. La idea fundamental es que la UE y Japón cooperen, en base a la promoción de unos valores y principios compartidos en los foros bilaterales, regionales e internacionales, contribuyendo, de este modo, a la paz y a la estabilidad internacional.

Para la UE es habitual firmar este tipo de compromisos políticos vinculándolos a sus Acuerdos comerciales de “nueva generación”. Sin embargo, y como ya se señaló en el anterior capítulo, para Japón era el primer Acuerdo de este tipo. Por otro lado, y tal y como afirman autores como Renard<sup>516</sup>, a pesar de lo novedoso del Tratado estratégico, no hay una innovación jurídica verdaderamente significativa, pues las disposiciones son consideradas, en la mayor parte de los casos, como “intencionales” o “retóricas” y no provistas de verdadero contenido vinculante. A pesar de ello, en nuestra opinión, este Acuerdo sí que ha supuesto un cambio importante en la planificación de las relaciones UE-Japón. Esa planificación que se solía llevar a cabo en “ciclos” de diez años, cambió. Se creó un marco normativo sin fecha de caducidad dentro del que Japón y la Unión se pueden mover para desarrollar su asociación política y su asociación en materia de seguridad.

Lo cierto es que, tanto el Acuerdo de Asociación Económica como el Acuerdo de Asociación Estratégica suponen un punto de inflexión en el desarrollo de las relaciones entre la UE y Japón. El Acuerdo Económico ha igualado las condiciones para empresas europeas y japonesas, eliminando aranceles y la complejísima red de impedimentos no arancelarios a los que, especialmente, las empresas europeas debían hacer frente para entrar al mercado japonés. El Acuerdo Estratégico ha formalizado y estructurado todos los intereses y cuestiones no comerciales que eran importantes para ambos socios, en su deseo de jugar un papel más relevante en el plano internacional y, esencialmente, ha recogido todos los aspectos en los que desean cooperar y puede ser la base para una verdadera alianza geoestratégica (aunque, de momento, no podemos hablar de unos resultados tan ambiciosos).

---

<sup>516</sup> Vid.: RENARD, T. (2016), “Partnering for Global Security: The EU, its strategic partners and Transnational security challenges”, *European Foreign Affairs Review*, 21(1), pp. 9-34.

Es muy relevante destacar, tal y como hace Tirado<sup>517</sup>, que supone un paso de vital importancia para las relaciones Japón-UE el hecho de que ambos hayan llegado a la conclusión de que era necesario alcanzar un acuerdo omnicomprendivo de las relaciones entre las dos potencias, a nivel global, dejando al margen los antiguos acuerdos puntuales, técnicos y muy dependientes de intereses momentáneos. Esta perspectiva global de las relaciones de la que habla Tirado se basa en los valores comunes<sup>518</sup> y en el apoyo a la cooperación y al multilateralismo como forma de abordar los retos comunes, basado siempre en normas, rechazando claramente los postulados proteccionistas. La canalización de dicha perspectiva global se ha llevado a cabo a través de la negociación, de forma paralela, y posterior firma de los Acuerdos de Asociación Económica y Estratégica.

Ambos Acuerdos, a pesar de haber sido negociados al mismo tiempo, son muy diferentes, como veremos en los siguientes epígrafes. Mientras el EPA consta de casi mil páginas con 23 capítulos y varios anexos en los que se recogen todo tipo de especificaciones técnicas, productos con regulaciones particulares, explicaciones meticulosas, tablas, etc., el SPA consta de apenas 15 páginas con 51 artículos en total. Las disposiciones, en este caso, son muy generales y no entran al detalle sobre ninguna cuestión. Igualmente, como ya hemos visto, el Acuerdo de Asociación Económica, al contener únicamente materias de competencia exclusiva de la UE, no precisó ser ratificado por todos y cada uno de los Estados, por lo que ha entrado en vigor sin necesidad de ser ratificado por cada Estado miembro. No es el caso del Acuerdo de Asociación Estratégica que, al tratarse de un acuerdo mixto, precisa de la ratificación de todos y cada uno de los Estados miembros, por lo que, actualmente, se encuentra en aplicación provisional, como especificaremos en su epígrafe correspondiente. Igualmente, debemos señalar que, mientras el EPA es un Acuerdo comercial con una terminología propia de las normas jurídicas, conteniendo derechos y obligaciones muy

---

<sup>517</sup> TIRADO ROBLES, C. (2021), “Los acuerdos de asociación UE-Japón: un cambio de perspectiva en las relaciones entre los dos actores internacionales tras más de un año de aplicación”, en VILLAROIG MOYA, R. (Dir.), *Derecho, Empresa y Administración Pública en Japón: Con referencia al tratamiento de la pandemia de la COVID-19 en Japón*, Tirant Lo Blanch, pp. 29-58.

<sup>518</sup> Para un profundo análisis sobre la creciente importancia de la política de valores en Europa y Japón, en diversos ámbitos (valores sociales; partidos políticos y elecciones; acción pública, sector privado; política de identidad y religión; medios de comunicación, esferas públicas...), comparando la relación entre valores y política en Japón y la UE, así como las oportunidades y retos de las interacciones entre ambos, véase la reciente monografía: FORET, F. y HINO, A. (Eds.) (2021), *Value Politics in Japan and Europe, Globalisation, Europe, and Multilateralism*, Routledge.

claros, el SPA no tiene una terminología tan eminentemente jurídica, más bien se trata de un contenido programático, una declaración de intenciones sin verdadero poder vinculante, como veremos.

Tras la evaluación que hemos llevado a cabo en capítulos anteriores de la relación entre la UE y Japón desde la II Guerra Mundial hasta las negociaciones de estos Acuerdos, así como del proceso de celebración de estos y de la evolución de ambas partes individualmente, pero también en el marco de su relación bilateral, en este último capítulo nos proponemos analizar la normativa contenida en los Acuerdos, teniendo en cuenta la apuesta por el libre comercio y la cooperación en el actual contexto de seguridad cambiante. Igualmente, realizaremos un balance de estos primeros años desde la entrada en vigor (en el caso del EPA) y aplicación provisional (en el caso del SPA) tratando de esbozar el verdadero potencial que puede darse en las relaciones Unión Europea-Japón tras los mismos y veremos si ambas partes están dando los primeros pasos para recorrer un nuevo camino juntos o si se trata del último paso en esta relación y ya no hay lugar para una mayor profundización.



## II. EL ACUERDO DE ASOCIACIÓN ECONÓMICA

El 1 de febrero de 2022 se cumplirá el tercer aniversario de la entrada en vigor del Acuerdo de Asociación Económica entre la Unión Europea y Japón<sup>519</sup> relativo a una Asociación Económica, también conocido como Acuerdo de Libre Comercio o Acuerdo de Partenariado Económico (*EU- Japan Economic Partnership Agreement, EPA*), tras su entrada en vigor el 1 de febrero de 2019. Aunque tres años pueden ser suficiente para hacer una evaluación inicial del impacto de esta nueva etapa en las relaciones comerciales Unión Europea-Japón, debemos tener en cuenta, a la hora de analizar este Tratado, que, desde inicios de 2020, la preocupación principal de los Estados ha sido, desgraciadamente, hacer frente a la crisis sanitaria y económica causada por la pandemia de COVID-19, enfermedad infecciosa causada por el SARS-CoV-2<sup>520</sup>. Por ello, viéndose el comercio mundial afectado por la situación sanitaria y centrándose los esfuerzos de los Estados en superar la pandemia, consideramos que la Unión Europea y Japón no han podido sacar el máximo provecho económico al EPA y que un balance y análisis de su verdadero impacto deberá hacerse una vez se haya superado la pandemia.

Por otro lado, hay que señalar que, a pesar de la crisis sanitaria y económica provocada por la pandemia, en la última Cumbre UE-Japón<sup>521</sup>, que dio como fruto una

---

<sup>519</sup> DECISIÓN (UE) 2018/1907 DEL CONSEJO de 20 de diciembre de 2018 relativa a la celebración del Acuerdo entre la Unión Europea y Japón relativo a una Asociación Económica, DO L 330 de 27.12.2018, pp. 1-899.

<sup>520</sup> Un interesante estudio sobre la gestión de la pandemia puede verse en: SALAS ASSO, M. (2021), *Salud Pública Internacional y Salud Pública Nacional. Estudio comparativo de la gestión inicial de la pandemia por SARS-CoV-2 España-Japón*, Trabajo de fin de Diploma en Salud pública, Gobierno de Aragón-IACS. (Texto no publicado amablemente cedido por la autora).

<sup>521</sup> La 27ª Cumbre entre la Unión Europea y Japón se celebró mediante videoconferencia el 27 de mayo de 2021. Japón estuvo representado por su primer ministro, Yoshihide Suga, y la Unión Europea por la presidenta de la Comisión Europea, Ursula Von Der Leyen, y el presidente del Consejo Europeo, Charles Michel. En dicha Cumbre se adoptó una Declaración conjunta (“Joint Statement - EU-Japan Summit”, disponible texto completo en: <https://www.consilium.europa.eu/media/49922/eu-japan-summit-may-2021-statement.pdf>). En dicha Cumbre se destacó, nuevamente, que Japón y la UE se encuentran unidos en su cooperación basada en valores y principios compartidos (la libertad, el respeto de los derechos humanos, la democracia, el Estado de Derecho, el comercio libre y justo, el multilateralismo eficaz y el orden internacional basado en normas). En 2021, además, se cumplió el 20º aniversario de la Asociación Estratégica UE-Japón, actualmente basada en los Acuerdos de Asociación Económica y Estratégica (La ficha informativa de la UE sobre esta Asociación puede verse en: <https://www.consilium.europa.eu/media/49921/eu-japan-2021-05-final.pdf>). Los debates en la 27ª Cumbre se centraron en tres pilares principales: cuestiones de ámbito mundial, relaciones bilaterales y política exterior y de seguridad. En el próximo epígrafe, dedicado al Acuerdo de Asociación Estratégica analizaremos con mayor profundidad algunas de las cuestiones tratadas en la Cumbre.

Declaración Conjunta, se expresó la satisfacción con el EPA y ambos socios se reafirmaron en que la aplicación plena y efectiva del mismo era una prioridad conjunta:

*“We mark two years since the entry into force of our Economic Partnership Agreement (EPA) and express our general satisfaction with its positive results, despite the impact on global trade due to the COVID-19 pandemic. We reaffirm that full and effective implementation of the EPA remains a joint priority”*<sup>522</sup>.

El presidente del Consejo Europeo, Charles Michel, también señaló en sus conclusiones sobre la Cumbre que la plena aplicación del Acuerdo de Asociación Económica para impulsar las inversiones en el comercio bilateral debe seguir constituyendo la prioridad conjunta<sup>523</sup>.

La celebración de este tratado supuso, en su momento<sup>524</sup>, la creación de la mayor área de libre comercio a nivel mundial, todo ello en plena era del presidente norteamericano Trump, claro defensor de los postulados proteccionistas. Se creaba una zona comercial que abarcaba casi 640 millones de personas y el equivalente a un tercio del PIB mundial<sup>525</sup>. Y, si bien aún a dos de las mayores economías del mundo, cabe señalar, como bien afirma Delage, que el comercio y las inversiones entre Japón y la UE han ido disminuyendo en las dos últimas décadas<sup>526</sup>, a causa de la desaceleración de la

---

<sup>522</sup> Punto 13 de la Declaración Conjunta de la Cumbre de 2021 entre la UE y Japón, incluida en la sección denominada *“Harnessing the benefits of trade, connectivity and innovation”*. Texto completo disponible en: <https://www.consilium.europa.eu/media/49922/eu-japan-summit-may-2021-statement.pdf>

<sup>523</sup> CONSEJO EUROPEO (2021), “Observaciones del presidente Charles Michel tras la cumbre UE-Japón por videoconferencia”, 27 de mayo, declaración disponible en: <https://www.consilium.europa.eu/es/press/press-releases/2021/05/27/remarks-by-president-charles-michel-after-the-eu-japan-summit-via-video-conference/>

<sup>524</sup> Actualmente el mayor tratado de libre comercio, en términos poblacionales, es el RCEP, como hemos señalado anteriormente, pues abarca unos 2.200 millones de personas. Sin embargo, en términos de PIB, ambos acuerdos se encuentran muy próximos, pues los dos engloban, aproximadamente, un tercio del PIB mundial. En referencia a su nivel de ambición, debemos destacar, sin duda, el EPA, por encima del RCEP, el cual podemos afirmar que, en términos comerciales, es un acuerdo mucho más modesto y menos ambicioso, tanto por la menor liberalización, como por la cantidad de ámbitos que abarca.

<sup>525</sup> CHOWDHRY, S., SAPIR, A. y TERZI, A. (2018), *The EU – Japan Economic Partnership Agreement*, European Parliament, p. 9.

<sup>526</sup> El porcentaje que representa Japón en el total de las exportaciones de la UE cayó del 6,2% en 1990 al 3,1% en 2015. Respecto a las importaciones europeas, disminuyó del 12,2% al 3,4% en este mismo período. La UE representaba en 1990 el 20,8% de las exportaciones japonesas, disminuyendo este porcentaje hasta el 10,2% en 2015. Igualmente, respecto a las importaciones de Japón, la UE ha pasado del 16,3% al 10,4% en el transcurso de estos mismos años. (DELAGE CARRETERO, F. (2020), “Las relaciones de la Unión Europea con Japón”, en MAILLO GONZÁLEZ-ORÚS, J. y BECERRIL ATIENZA, B. (Coords.), *Tratado de Derecho y Políticas de la Unión Europea (Tomo X), Las relaciones de la Unión Europea con áreas regionales y terceros Estados*, Aranzadi, p. 573). Sobre el desarrollo histórico de las relaciones económicas UE-Japón véase: DRZYMALA, A. (2017), “Economic cooperation between the European Union and

economía japonesa desde los noventa, a la crisis financiera de 2008 y a las consecuencias de esta sobre el comercio exterior de la Unión y Japón. Este autor continúa analizando, acertadamente, que esta disminución del intercambio comercial se vio propiciada por la caída de la demanda en Europa (pues ésta afectó especialmente a los productos tecnológicos japoneses, que constituían el mayor volumen de los intercambios). Igualmente, el rápido incremento del comercio de ambos con economías emergentes como China o India, o el aumento del comercio de la UE con Corea del Sur tras la firma del Acuerdo de Libre Comercio con dicho Estado (una clara desventaja para Japón en el mercado europeo), afectaron indiscutiblemente a las relaciones comerciales.

La reactivación de los intercambios comerciales fue uno de los principales motivos del inicio de las negociaciones y la posterior celebración del Acuerdo. Anualmente las empresas de la Unión Europea exportaban a Japón aproximadamente 60.000 millones de euros en bienes y 31.000 millones de euros en servicios<sup>527</sup>. Sin embargo, como hemos ido viendo al analizar las relaciones UE-Japón a lo largo de esta investigación, las empresas europeas se enfrentaban a muchos obstáculos comerciales, esencialmente derechos de importación elevados y procedimientos y normas diferentes de las normas internacionales, lo que lastraba su competitividad. Debido a ello, los Estados miembros de la UE tenían especial interés en que los aranceles impuestos a determinados productos en el mercado nipón se redujeran y, más aún, tenían como objetivo principal que las barreras en forma de medidas no arancelarias desapareciesen, pues éstas dificultaban enormemente la entrada de los productos europeos en Japón. También existía un gran interés en el acceso a las licitaciones japonesas, pues suponen la oportunidad de participar en cuantiosos contratos con la Administración japonesa. Estas demandas se vieron satisfechas con la firma del EPA con Japón.

Sin embargo, la propia denominación oficial del Acuerdo (“Acuerdo de Asociación Económica” y no simplemente “Acuerdo de Libre Comercio”) muestra que los objetivos de los socios iban mucho más allá de la liberalización del comercio de productos. Se quería celebrar un tratado ambicioso, que comprendiese los servicios, la contratación pública, la protección del medio ambiente, los derechos laborales, la protección de la propiedad intelectual, las barreras no arancelarias, la protección de los

---

Japan”, *Comparative Economic Research*, vol. 20, núm. 2, pp. 129-146, disponible en: [file:///C:/Users/paula/Downloads/Economic Cooperation Between The European Union An.pdf](file:///C:/Users/paula/Downloads/Economic%20Cooperation%20Between%20The%20European%20Union%20An.pdf)).

<sup>527</sup> CHOWDHRY, S., SAPIR, A. y TERZI, A. (2018), *The EU – Japan Economic Partnership Agreement*, European Parliament, pp. 9-12

consumidores, etc. Igualmente pretendía contribuir a la defensa del multilateralismo, de las reglas comunes y a la estabilidad de la economía mundial, lanzando un mensaje al resto de la sociedad internacional, tras la deriva unilateralista de Estados Unidos.

## 1. El comercio entre la Unión Europea y Japón antes de la entrada en vigor del EPA

Japón es la tercera economía del mundo, solo por detrás de Estados Unidos y China<sup>528</sup>. En términos de PIB, el EPA es un acuerdo comercial bilateral entre la segunda y la cuarta economía más grandes del mundo, que conjuntamente representan el 27,8% del PIB mundial, casi un tercio de este<sup>529</sup>, siendo la economía japonesa aproximadamente una cuarta parte tanto del PIB de la UE como de su población. Además, Japón cuenta con una población de casi 127 millones de habitantes<sup>530</sup>, lo que lo convierte en un socio económico realmente potente para la UE. De hecho, es el segundo socio comercial de la Unión Europea en el continente asiático. Así mismo, la Unión Europea es el tercer socio comercial más importante para el país nipón a nivel mundial<sup>531</sup>.

Según datos de Eurostat, tal y como vemos en la *Figura 2*, Japón fue el séptimo socio de la Unión Europea en materia de importaciones en 2018 (4% del total de las importaciones extracomunitarias) y el sexto socio de la UE en materia de exportaciones (3% del total de las exportaciones extracomunitarias)<sup>532</sup>. En términos relativos, las exportaciones de la UE a Japón han disminuido en los últimos años. Japón atraía el 3,9% de las exportaciones de bienes de la UE en 2006, pero sólo el 3,3% en 2016.

---

<sup>528</sup> De acuerdo con los datos sobre el PIB facilitados por el Banco Mundial y que pueden consultarse en la siguiente [página web:](https://data.worldbank.org/indicador/NY.GDP.MKTP.CD?most_recent_value_desc=true)  
[https://data.worldbank.org/indicador/NY.GDP.MKTP.CD?most\\_recent\\_value\\_desc=true](https://data.worldbank.org/indicador/NY.GDP.MKTP.CD?most_recent_value_desc=true)

<sup>529</sup> EUROPEAN COMMISSION, European Political Strategy Centre (2017), *EU-Japan: advanced economies shaping the next stage of inclusive globalisation*, Publications Office, disponible en: <https://data.europa.eu/doi/10.2872/78658>

<sup>530</sup> ICEX España Exportación e Inversiones (2021), “Ficha país. Japón 2021”, *Editor: ICEX España Exportación e Inversiones*, ficha técnica disponible en: <https://www.icex.es/icex/es/navegacion-principal/todos-nuestros-servicios/informacion-de-mercados/paises/navegacion-principal/el-mercado/estudios-informes/ficha-pais-japon-doc2016645940.html?idPais=JP>

<sup>531</sup> Estos datos también pueden comprobarse en el informe facilitado por el ICEX sobre Japón, incluido en la anterior nota al pie.

<sup>532</sup> Datos y *Figura 2* obtenidos de Eurostat y disponibles en: <https://ec.europa.eu/eurostat/en/web/products-eurostat-news/-/ddn-20180801-1>

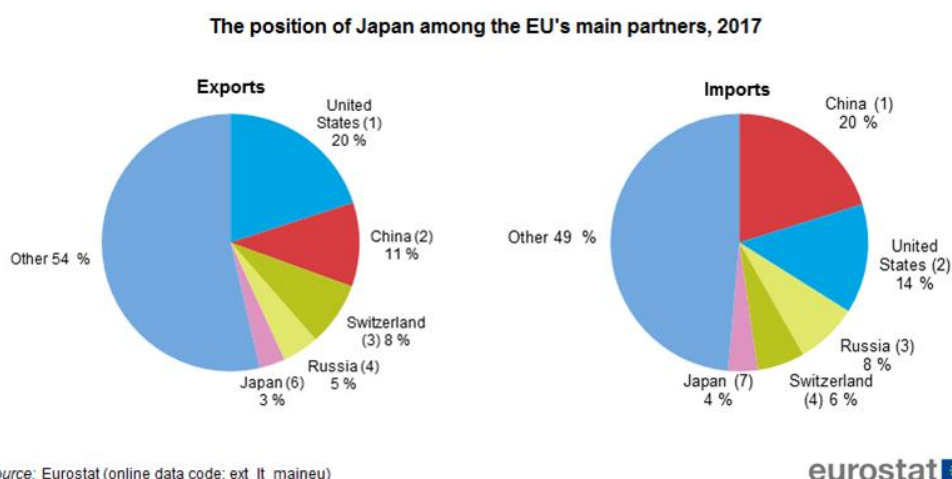


Figura 2: Eurostat

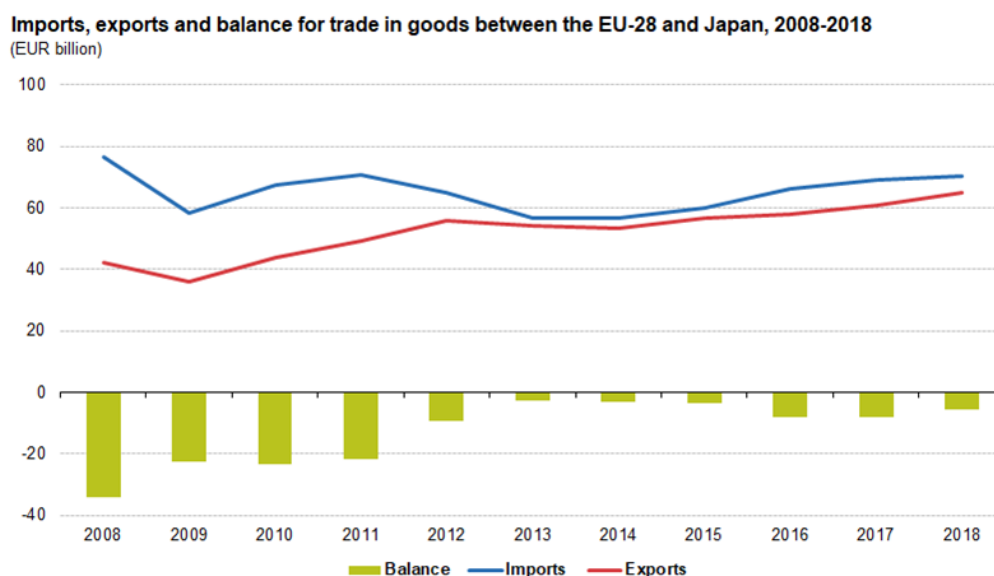
Lo cierto es que, a pesar de los factores culturales o estructurales, los estudios económicos y los análisis realizados por la UE<sup>533</sup> subrayan que los volúmenes de comercio bilateral no alcanzan la magnitud que cabría esperar entre dos grandes economías desarrolladas. Esto evidenció la necesidad de revitalizar el comercio entre la UE y Japón, pues existe la percepción de que hay un considerable potencial económico no aprovechado.

De 2008 a 2018, la UE tuvo un déficit comercial con Japón (algo que no es exclusivo de esta década, sino que venía siendo habitual en sus relaciones comerciales<sup>534</sup>), es decir, la Unión importó más de lo que exportó, alcanzándose un déficit de 5.700 millones de euros en el año 2018, como podemos observar en la *Figura 3*<sup>535</sup>. Dato menor que el alcanzado en 2017, cuando el déficit llegó a los 8.000 millones de euros.

<sup>533</sup> EUROPEAN COMMISSION (2018), *The economic impact of the EU-Japan Economic Partnership Agreement (EPA): An analysis prepared by the European Commission's Directorate-General for Trade*, p. 6, disponible en: [https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2018/july/tradoc\\_157115.pdf](https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2018/july/tradoc_157115.pdf)

<sup>534</sup> MOLTÓ ARIBAU, M. M. (2020), "Impacto del Acuerdo Unión Europea-Japón", en BLANC ALTEMIR, A. (Dir.), *La Unión Europea, promotora del libre comercio: Análisis e impacto de los principales acuerdos comerciales*, Thomson Reuters Aranzadi, p. 275.

<sup>535</sup> Fuente: Eurostat. Disponible en el siguiente enlace: <https://ec.europa.eu/eurostat/en/web/products-eurostat-news/-/ddn-20190603-1>



eurostat 

Figura 3: Eurostat

Las exportaciones de la Unión a Japón fueron principalmente maquinaria, vehículos, productos químicos y productos manufacturados. Estos productos representaron un 84% del total de las exportaciones europeas a Japón en el año 2018. Igualmente, estos productos también dominaron las importaciones, siendo el 96% de las importaciones de la UE desde Japón. Los automóviles y los vehículos de motor fueron los productos más exportados por la Unión a Japón y también el producto más importado por la Unión desde Japón. El Estado miembro que más bienes importa y exporta a Japón es Alemania<sup>536</sup>.

Cabe señalar que los productos agroalimentarios, una de las cuestiones más relevantes del EPA, ya representaban el 10% de las exportaciones de la Unión y únicamente el 1% de sus importaciones (con una balanza comercial positiva de 6.000 millones de euros<sup>537</sup>), previamente al Acuerdo.

En cuanto al comercio de servicios, la UE tiene un importante superávit con Japón, que ha ido aumentando gradualmente. En 2016, Japón exportó 18.000 millones de euros

<sup>536</sup> En el año 2018, un total 17.000 millones de euros si nos referimos a la importación de bienes de Japón y 21.000 millones de euros si se contabilizan las exportaciones por parte de Alemania a Japón.

<sup>537</sup> EUROPEAN COMMISSION (2018), *The economic impact of the EU-Japan Economic Partnership Agreement (EPA): An analysis prepared by the European Commission's Directorate-General for Trade*, p. 11, disponible en: [https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2018/july/tradoc\\_157115.pdf](https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2018/july/tradoc_157115.pdf)

en servicios a la UE, mientras que el comercio de servicios por parte de la UE se valoró en más de 31.000 millones de euros. En 2018, la UE tenía un superávit de 13.000 millones de euros en el comercio de servicios con Japón<sup>538</sup>. Los principales servicios que la UE presta a Japón se concentran principalmente en los sectores financiero y empresarial seguido de las telecomunicaciones y los servicios informáticos y el transporte. Los sectores previamente mencionados representan el 75% del total de las exportaciones de servicios de la Unión a Japón en el año 2016.

En materia de inversiones y, más concretamente en términos de inversión extranjera directa (IED), Japón ha sido, históricamente, un importante inversor en la Unión. De hecho, la UE es el segundo destino de inversión más importante de Japón tras Estados Unidos. Así lo atestigua el hecho de que las inversiones procedentes de Japón han experimentado aumentos interanuales prácticamente continuos, pasando de 122.000 millones de euros en el año 2008 a más de 200.000 millones de euros en el año 2016. Sin embargo, la inversión de la UE en Japón es menor, fluctuando entre los 70.000 y los 100.000 millones de euros en el período 2008-2016. Japón es el noveno destino de las inversiones de la UE, un nivel bastante inferior al nipón.

Por otro lado, la presencia empresarial japonesa en la Unión es considerable y, desde luego, la presencia europea no alcanza el mismo nivel en Japón. Las empresas multinacionales japonesas en la Unión representan el 5% del volumen de negocio de las empresas extranjeras, ofreciendo puestos de trabajo a más de 600.000 personas.

Si atendemos al tamaño de las empresas exportadoras, las PYMES (empresas de menos de 250 trabajadores) representan una parte muy importante del total de exportadores de la UE a Japón. Según datos del informe de 2018 sobre el impacto del EPA de la Comisión Europea<sup>539</sup>, de las más de 64.000 empresas europeas que exportan a Japón, el 88% son PYMES y éstas representan el 30% de las exportaciones. También nos parece interesante destacar, en este sentido, que en el caso de las grandes empresas (no PYMES) casi la mitad del valor exportado se encuentra en la fabricación de vehículos de motor, 30%, y los sectores químico y farmacéutico, 18%. Y, por otro lado, el comercio y

---

<sup>538</sup> Datos de la Comisión Europea, accesibles en su página dedicada a las relaciones comerciales con Japón: <https://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/countries/japan/>

<sup>539</sup> EUROPEAN COMMISSION (2018), *The economic impact of the EU-Japan Economic Partnership Agreement (EPA): An analysis prepared by the European Commission's Directorate-General for Trade*, p. 17, disponible en: [https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2018/july/tradoc\\_157115.pdf](https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2018/july/tradoc_157115.pdf)



reparación de vehículos de motor representa casi la mitad del valor exportado por las PYMES europeas. Esto supone que las grandes empresas y las PYMES mantienen una relación simbiótica en el sector de los vehículos de motor, pues las grandes empresas se encargan de la fabricación y las PYMES dominan el comercio y la reparación.

Como estamos observando en este primer punto, antes de entrar a analizar el contenido del EPA, la UE y Japón son dos economías altamente desarrolladas y con estrechos vínculos comerciales y de inversión, aunque éstos no han alcanzado su máximo potencial. La UE tiene un déficit bilateral en bienes y un superávit en servicios (una balanza comercial globalmente positiva) sin embargo, las empresas japonesas tienen una fuerte presencia en la Unión<sup>540</sup>. Por otro lado, como hemos visto, la mayoría de las exportaciones de la UE son de bienes industriales, aunque los productos agroalimentarios ya representan el 10 % de las exportaciones de la UE y, gracias al EPA, existe un enorme potencial de expansión de este sector. Japón exporta actualmente bienes industriales (equipos de transporte y maquinaria, fundamentalmente)<sup>541</sup> y tiene una fuerte presencia en la UE a través de empresas multinacionales.

El potencial no aprovechado en las relaciones comerciales ha sido, evidentemente, una de las principales motivaciones para celebrar el EPA. Desde el principio de las negociaciones se tuvo claro que el Acuerdo, si verdaderamente quería solventar la cuestión del potencial desaprovechado, debía ir más allá de las cuestiones arancelarias, incluyendo las barreras técnicas, que durante largo tiempo se han considerado una de las principales razones por las que los niveles de comercio e inversión UE-Japón eran más bajos de lo que cabría esperar. Igualmente se evidenció la necesidad de incluir los servicios, los contratos públicos o cuestiones como la gobernanza corporativa. El EPA ha liberalizado el 99% de las líneas arancelarias de la UE y el 100% de las importaciones; por el lado de Japón, ha liberalizado el 97% de las líneas arancelarias y el 99% de las importaciones. En el 3% de esas líneas arancelarias no liberalizadas totalmente, Japón ha hecho importantes concesiones en términos de contingentes arancelarios y/o reducciones

---

<sup>540</sup> Para un análisis más pormenorizado de la situación comercial de la Unión Europea y Japón previa al Acuerdo y de las expectativas en cuanto a sus resultados comerciales, se recomienda ver los puntos 2 (*Descriptive Statistics*) y 3 (*Overview of commitments in EUJEP*) de CHOWDHRY, S., SAPIR, A. y TERZI, A. (2018), *The EU-Japan Economic Partnership Agreement*, solicitado por el Comité de Comercio Internacional del Parlamento Europeo (INTA), disponible en: [https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2018/603880/EXPO\\_STU\(2018\)603880\\_EN.pdf](https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2018/603880/EXPO_STU(2018)603880_EN.pdf)

<sup>541</sup> FRENKEL, M. y WALTER, B. (2017), "The EU-Japan Economic Partnership Agreement: Relevance, Content and Policy Implications", *Intereconomics: Trade Policy*, ZBW Leibniz Information Centre for Economics, pp. 358-363.



arancelarias. Igualmente, Japón ha hecho relevantes esfuerzos en el ámbito de las barreras no arancelarias, como veremos a continuación. Estimaciones de Felbermayr et al<sup>542</sup> identifican un aumento del 0,1% del PIB de la UE y un 0,3% del PIB japonés, sin embargo, y teniendo en cuenta que los efectos de la liberalización comercial pueden ser dinámicos, cambiantes y, en ocasiones, imprevisibles, debemos afirmar que otros analistas, como Kawasaki<sup>543</sup>, son más optimistas y predicen que el PIB real de Japón aumentará en un 0,99% en el caso de la liberalización completa<sup>544</sup>.

En cualquier caso, las previsiones de las instituciones europeas son que la reducción de aranceles y medidas no arancelarias suponga un aumento de 33.000 millones de euros del PIB de la UE (un 0,14% adicional) para 2035, fecha en la que se espera que hayan finalizado los períodos transitorios, así como un aumento aproximado de 13.000 millones de euros en las exportaciones de la Unión a Japón. En un primer balance, los sectores principales en términos de exportación para la UE han sido altamente beneficiados por el Acuerdo, en este caso fundamentalmente debemos hablar de la agricultura, las bebidas, el sector textil o los productos de cuero. Tampoco se prevén pérdidas relevantes en ningún sector, a pesar de la liberalización del sector de los vehículos de motor (principal preocupación durante las negociaciones), pues éste también espera ver aumentar sus exportaciones a Japón debido a la reducción de las barreras no arancelarias<sup>545</sup>. El Acuerdo es, en términos generales, muy equilibrado<sup>546</sup>.

---

<sup>542</sup> Para un análisis pormenorizado de las previsiones económicas del EPA véase: FELBERMAYR, G., KIMURA, F., OKUBO, T. y STEININGER, M. (2017), “Quantifying the EU-Japan Economic Partnership Agreement”, *CESifo Working Paper*, N° 7241, Center for Economic Studies and Ifo Institute (CESifo), disponible en: [https://www.cesifo.org/DocDL/cesifo1\\_wp7241.pdf](https://www.cesifo.org/DocDL/cesifo1_wp7241.pdf)

<sup>543</sup> KAWASAKI (2017), “Emergent Uncertainty in Regional Integration - Economic impacts of alternative RTA scenarios”, GRIPS Discussion Paper, pp. 16-27.

<sup>544</sup> Una interesante visión sobre las oportunidades que ofrece el EPA para las partes puede verse en: POIDEVIN, A. y LEE-MAKIYAMA, H. (2018), “The EU-Japan EPA – Freer, Fairer and more Open Trading System”, *ECIPE Policy Brief N°10/2018*, *ECIPE: European Centre for International Political Economy*, disponible en: [https://ecipe.org/wp-content/uploads/2018/12/ECI\\_18\\_PolicyBrief\\_EU-Japan-EPA\\_10-2018\\_LY05.pdf](https://ecipe.org/wp-content/uploads/2018/12/ECI_18_PolicyBrief_EU-Japan-EPA_10-2018_LY05.pdf)

<sup>545</sup> Sobre el impacto del Acuerdo, se recomienda ver el extenso informe final de la Comisión Europea: EUROPEAN COMMISSION, Directorate-General for Trade Trade Sustainability Impact Assessment (2016), *Trade Sustainability Impact Assessment of the Free Trade Agreement between the European Union and Japan: Final Report*, disponible en: [https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2016/may/tradoc\\_154522.pdf](https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2016/may/tradoc_154522.pdf)

<sup>546</sup> EUROPEAN COMMISSION (2018), *The economic impact of the EU-Japan Economic Partnership Agreement (EPA): An analysis prepared by the European Commission's Directorate-General for Trade*, p. 1, disponible en: [https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2018/july/tradoc\\_157115.pdf](https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2018/july/tradoc_157115.pdf)

## 2. El contenido del EPA: análisis y elementos más relevantes

Con el Acuerdo de Asociación Económica, la Unión Europea buscaba impulsar el comercio de bienes y servicios y crear oportunidades de inversión en el país nipón, mejorando la posición de los exportadores e inversores europeos en el mercado japonés. Pero, al mismo tiempo, quiere garantizar la protección de las normas y los valores de la Unión, lo cual, en un principio, no parecía una tarea nada sencilla, dada la complejidad de los temas a negociar, contando además con las múltiples diferencias entre los ordenamientos jurídicos de ambas potencias y sus altos estándares regulatorios. El haber logrado un consenso en el contenido del Acuerdo consolida el liderazgo de ambas potencias en el establecimiento de normas jurídicas comunes sobre comercio internacional a nivel mundial y reafirma la posición de ambos frente al proteccionismo económico. Además, el hecho de que las negociaciones se hayan llevado a cabo en paralelo a las del Acuerdo de Asociación Estratégica, creando, de este modo, una alianza omnicomprendensiva, han aportado un valor añadido al Acuerdo comercial. Como veremos a continuación, el contenido del EPA va mucho más allá de lo comercial y lo económico, y es una clara apuesta por la cooperación y el entendimiento mutuo, basados en valores comunes, como modo de combatir los desafíos económicos y geopolíticos, ante un convulso panorama internacional.

Como vamos a ver a continuación, el Acuerdo elimina más del 90% de los aranceles que abonan las empresas europeas al entrar en el mercado japonés. Se han eliminado la mayoría de las barreras no arancelarias, que suponían un evidente obstáculo al comercio. De este modo se facilita el acceso de las empresas europeas a Japón y de las empresas japonesas a la UE, pudiendo vender sus bienes y servicios más fácilmente. Aunque si por algo se ha destacado el Acuerdo, especialmente entre la opinión pública y los medios de comunicación, es por la liberalización de determinados sectores considerados “clave” para ambos socios. Hablamos del sector automovilístico para Japón y del sector agroalimentario para la Unión Europea. De hecho, como bien afirma Tirado<sup>547</sup>, algunos lo han denominado el Acuerdo *cars for cheese* (“de los automóviles

---

<sup>547</sup> TIRADO ROBLES, C. (2020), “El Acuerdo Unión Europea-Japón”, en BLANC ALTEMIR, A. (Dir.), *La Unión Europea, Promotora del Libre Comercio: Análisis e Impacto de los Principales Acuerdos Comerciales*, Thomson Reuters Aranzadi, p. 65.

por quesos”), transmitiendo que éstos eran los mayores beneficios de este. Sin embargo, coincidimos con la opinión de esta autora al afirmar que el EPA va mucho más allá del intercambio de determinados productos, excediendo lo comercial. Japón y la UE han enviado una clara señal a la sociedad internacional de que dos de las mayores potencias y economías del mundo rechazan el proteccionismo, como ya hemos señalado en varias ocasiones a lo largo de esta investigación, y apoyan el multilateralismo y, de hecho, pretenden conformar, conjuntamente, unas normas de comercio mundial en consonancia con sus elevados niveles de exigencia regulatorios y con sus valores compartidos<sup>548</sup>. A continuación, analizaremos las cuestiones más relevantes del contenido del Acuerdo.

## 2.1. Preámbulo y estructura

El Acuerdo de Asociación Económica entre la UE y Japón se articula en un total de 23 capítulos, un preámbulo y varios anexos. Sus casi novecientas páginas de extensión dan buena cuenta de la multitud de ámbitos que abarca, pero también de la minuciosidad con la que éstos se tratan, con el objetivo de ofrecer la mayor seguridad jurídica en su aplicación.

Ya en el preámbulo la UE y Japón evidencian que el Acuerdo trasciende lo comercial y que se trata de una verdadera asociación basada en unos principios y unos valores comunes y que los ámbitos que va a regular el mismo van desde la protección medioambiental a las normas laborales, excediendo la liberalización arancelaria:

“ (...) RECONOCIENDO la importancia de reforzar sus relaciones económicas, comerciales y de inversión de acuerdo con el objetivo de desarrollo sostenible en las dimensiones económica, social y medioambiental, y de promover el comercio y la inversión entre ambas Partes, conscientes de las necesidades de sus respectivas comunidades empresariales, en particular de las pequeñas y medianas empresas, y de los elevados niveles de protección medioambiental y laboral en virtud de normas pertinentes reconocidas internacionalmente y de acuerdos internacionales suscritos por ambas Partes; (...)”

---

<sup>548</sup> Para un análisis de las implicaciones del EPA, véase: FRENKEL, M. y WALTER, B. (2017), “The EU-Japan Economic Partnership Agreement: Relevance, Content and Policy Implications”, *Intereconomics: Trade Policy*, ZBW Leibniz Information Centre for Economics, pp. 358-363.

También se hace referencia a que el Acuerdo contribuye a elevar el nivel de protección de los consumidores. Como veremos, el EPA contiene disposiciones sobre la protección al consumidor, aspecto que no deja de ser trascendente, pues la apertura de los mercados ofrece muchas más opciones a los consumidores, accediendo a los productos japoneses a un menor precio que el actual, e igualmente en el caso de los consumidores japoneses con los productos europeos, pero ello no debe suponer una rebaja en las normas de protección de los consumidores.

Además, en este Preámbulo ambos reafirman su compromiso con la Carta de las Naciones Unidas y la Declaración Universal de Derechos Humanos. Una reafirmación más del apoyo por parte de Japón y la Unión Europea al Derecho Internacional como vía para la regulación de las relaciones entre los Estados y como respuesta al cierre de los Estados en sí mismos. Más aún, disponen que se basan en sus derechos y obligaciones respectivos en virtud del Acuerdo de la Organización Mundial del Comercio y de otros acuerdos multilaterales, regionales y bilaterales, y de los acuerdos que ambas Partes han suscrito.

Reconocen también la importancia de la transparencia en el comercio y la inversión internacionales en beneficio de todas las partes interesadas y convienen en establecer normas claras y ventajosas para ambas partes que rijan el comercio y la inversión entre ellas y reducir o eliminar los obstáculos para estas actividades. La liberalización económica entre ambos socios resulta clara, por ello se comprometen a contribuir al desarrollo y la expansión armoniosa del comercio y la inversión internacional eliminando los obstáculos para estas actividades y evitando la creación de otros nuevos que pudieran menoscabar los beneficios del presente Acuerdo.

También el Preámbulo es un claro alegato a favor del Derecho Internacional y de los derechos humanos e, igualmente, de la cooperación a través de las organizaciones internacionales, fundamentalmente a través de la ONU y de la OMC. También, además de la reducción y la eliminación de los obstáculos al comercio, se apuesta por las normas y reglas comunes que rijan este, por el multilateralismo<sup>549</sup> y por la importancia de

---

<sup>549</sup> Ambos determinan que la creación de un marco de comercio e inversión claramente definido y seguro, mediante normas que los rijan, aumenta la competitividad, la eficiencia y el dinamismo de ambos mercados, creando un entorno comercial previsible que suponga una ventaja para ambos, fomentando los intercambios y las inversiones.

establecer un marco jurídico para reforzar la asociación UE-Japón. En definitiva, una declaración contra el unilateralismo y el proteccionismo.

“(…) BASÁNDOSE en sus derechos y obligaciones respectivos en virtud del Acuerdo de la OMC y de otros acuerdos multilaterales, regionales y bilaterales, y de los acuerdos en los que ambas Partes sean parte; (…)”.

También el Preámbulo expresa que ambos socios son conscientes de que el cambiante panorama internacional puede suponer, en el ámbito económico, un desafío, pero también una oportunidad. Además, la economía japonesa y la economía europea se reconocen como complementarias, para afrontar estos retos.

Por otro lado, en cuanto a la estructura interna del Acuerdo, ya hemos señalado que se compone por un total de 23 capítulos y varios anexos. Además, algunos de estos capítulos se dividen en secciones (ordenadas conforme a letras) y subsecciones (en este caso, numeradas). En cada capítulo, los artículos se enumeran, coincidiendo el número del artículo con el del capítulo. Por ello, el número de artículos del Acuerdo es mucho mayor que el que, a primera vista, podría parecer. La gran extensión del Acuerdo se debe a los numerosos ámbitos que abarca, pero, también, como ya hemos señalado, a que éstos se han regulado con la máxima minuciosidad. Por ejemplo, el capítulo 8, dedicado al comercio de servicios, la liberalización de las inversiones y el comercio electrónico consta de un total de 81 artículos, siendo el más extenso del Acuerdo. Dicho capítulo tiene seis secciones:

-Sección A “Disposiciones generales”: del artículo 8.1 al artículo 8.5.

-Sección B “Liberalización de las inversiones”: del artículo 8.6 al artículo 8.13.

-Sección C “Comercio transfronterizo de servicios”: del artículo 8.14 al artículo 8.19.

-Sección D “Entrada y estancia temporal de personas físicas”: del artículo 8.20 al artículo 8.28.

-Sección E “Marco reglamentario”: en este caso, además, se divide en seis subsecciones:

-Subsección 1 “Reglamentación interna” (artículos 8.29 a 8.32).

-Subsección 2 “Disposiciones de aplicación general” (artículos 8.33 a 8.35).

- Subsección 3 “Servicios postales y de mensajería” (artículos 8.36 a 8.40).
- Subsección 4 “Servicios de telecomunicaciones” (artículos 8.41 a 8.57).
- Subsección 5 “Servicios financieros” (artículos 8.58 a 8.67).
- Subsección 6 “Servicios de transporte marítimo internacional” (artículos 8.68 a 8.69).
- Sección F “Comercio electrónico”: del artículo 8.70 al artículo 8.81.

Con este ejemplo únicamente se deseaba facilitar el entendimiento de la estructura del Acuerdo, pues en los siguientes puntos hablaremos de determinados capítulos, secciones, subsecciones y artículos, pero no es objeto de esta investigación reproducir el índice completo del mismo. Sí que hemos considerado pertinente incluir una tabla (*Figura 4*) con los capítulos del Acuerdo, en la que se puede observar, de manera más visual que en el propio índice del tratado, cuáles son los principales ámbitos que abarca el Acuerdo, así como su orden, con el fin de facilitar la comprensión de este.

Capítulo 1	Disposiciones Generales	Artículos 1.1 a 1.9
Capítulo 2	Comercio de mercancías	Artículos 2.1 a 2.35
Capítulo 3	Normas de origen y procedimientos en materia de origen	Artículos 3.1 a 3.29
Capítulo 4	Cuestiones aduaneras y facilitación del comercio	Artículos 4.1 a 4.14
Capítulo 5	Instrumentos de defensa comercial	Artículos 5.1 a 5.14
Capítulo 6	Medidas sanitarias y fitosanitarias	Artículos 6.1 a 6.16
Capítulo 7	Obstáculos técnicos al comercio	Artículos 7.1 a 7.14
Capítulo 8	Comercio de servicios, liberalización de las inversiones y comercio electrónico	Artículos 8.1 a 8.81
Capítulo 9	Movimiento de capitales, pagos y transferencias y medidas temporales de salvaguardia	Artículos 9.1 a 9.4
Capítulo 10	Contratación Pública	Artículos 10.1 a 10.17
Capítulo 11	Política de Competencia	Artículos 11.1 a 11.9
Capítulo 12	Subvenciones	Artículos 12.1 a 12.10

Capítulo 13	Empresas públicas, empresas que gozan de derechos o privilegios especiales y monopolios designados	Artículos 13.1 a 13.8
Capítulo 14	Propiedad Intelectual	Artículos 14.1 a 14.55
Capítulo 15	Gobernanza Empresarial	Artículos 15.1 a 15.7
Capítulo 16	Comercio y Desarrollo Sostenible	Artículos 16.1 a 16.19
Capítulo 17	Transparencia	Artículos 17.1 a 17.8
Capítulo 18	Buenas prácticas reguladoras y cooperación regulatoria	Artículos 18.1 a 18.19
Capítulo 19	Cooperación en materia de Agricultura	Artículos 19.1 a 19.18
Capítulo 20	Pequeñas y Medianas Empresas	Artículos 20.1 a 20.4
Capítulo 21	Solución de diferencias	Artículos 21.1 a 21.30
Capítulo 22	Disposiciones Institucionales	Artículos 22.1 a 22.6
Capítulo 23	Disposiciones Finales	Artículos 23.1 a 23.8

Figura 4: Elaboración propia

Sobre la propia estructura del Acuerdo, hay que remarcar que los previos Acuerdos de la UE con Canadá y Corea del Sur sirvieron de algún modo de “plantilla” para el EPA. Probablemente el Acuerdo con Corea del Sur, como afirma Gilson<sup>550</sup>, es en muchos sentidos el “barómetro” más preciso para medir el Acuerdo UE-Japón. Este Acuerdo representó el tratado de libre comercio de “nueva generación” más completo firmado por la UE hasta la fecha (2010), y fue consecuencia directa de la renovada atención de la Unión en Asia. De hecho, como afirma Siles-Brügge, fue el primero de los acuerdos de “nueva generación” previstos con una economía de Asia Oriental, de acuerdo con la Estrategia “Europa Global”<sup>551</sup>. Se pueden encontrar claros paralelismos entre ambos tratados<sup>552</sup> y, como ya hemos analizado en el anterior capítulo, fue uno de los

<sup>550</sup> GILSON, J. (2020), *EU-Japan Relations and the crisis of multilateralism*, The University of Sheffield, Routledge Japanese Studies Series, p. 120.

<sup>551</sup> SILES-BRÜGGE, G. (2011), “Resisting protectionism after the Crisis: Strategic Economic Discourse and the EU-Korea Free Trade Agreement”, *New Political Economy*, 16 (5), p. 640.

<sup>552</sup> Un análisis comparativo de ambos acuerdos puede verse en: YOSHII, M. y YI, C.D. (Eds.) (2021), *An Economic Analysis of Korea–EU FTA and Japan–EU EPA*, Springer Nature, Kobe University Monograph Series in Social Science Research.

principales catalizadores para que Japón celebrase el EPA, tal y como afirman Felbermayr et al<sup>553</sup>.

## 2.2. Eliminación y reducción arancelaria

Las disposiciones relativas a los aranceles son de enorme relevancia en cualquier tratado de libre comercio. Aunque debemos decir que, en el caso de Japón, previamente a la entrada en vigor del EPA, el arancel medio de los productos europeos no era excesivamente alto, se situaba en torno al 4%. A pesar de este bajo nivel arancelario, como bien señala Jensana<sup>554</sup>, existía una gran diferencia entre los aranceles de productos agroalimentarios y los de productos no agroalimentarios. Mientras que los agroalimentarios sí observaban elevados aranceles (el arancel medio era del 13,1%), los productos no arancelarios gozaban de un arancel medio del 2,5%, un nivel considerablemente bajo. Por ello, los beneficios en la eliminación o reducción de los aranceles a estos productos, como veremos, han supuesto uno de los principales beneficios para la UE con la entrada en vigor del Acuerdo.

Pero lo cierto es que estos beneficios pueden observarse en muchos más sectores, ya que el Acuerdo ha alcanzado un alto grado de liberalización comercial<sup>555</sup>. El EPA prevé la liberalización del 99% de las líneas arancelarias y el 100% de las importaciones por parte de la UE y la eliminación del 97% de los derechos de aduana que Japón impone a los productos europeos y el 99%<sup>556</sup> de las importaciones. Todo ello una

---

<sup>553</sup> FELBERMAYR, G., KIMURA, F., OKUBO, T. y STEININGER, M. (2017), “Quantifying the EU-Japan Economic Partnership Agreement”, *CESifo Working Paper*, N° 7241, Center for Economic Studies and Ifo Institute (CESifo), p.29.

<sup>554</sup> JENSANA TANEHASHI, A. (2021), “El Acuerdo de Partenariado Económico UE-Japón. Implicaciones para España”, *Documento de Trabajo, Serie Unión Europea y Relaciones Internacionales*, Número 107/2021, CEU Real Instituto Universitario de Estudios Europeos, Universidad San Pablo, CEU Ediciones, p.18.

<sup>555</sup> De acuerdo con los criterios de la OMC, un acuerdo de libre comercio debe eliminar los derechos sobre *substantially all the trade*, es decir, sobre prácticamente todo el comercio entre las partes, por lo que el EPA cumpliría sobradamente con este criterio de la OMC, al verse liberalizado prácticamente la totalidad del comercio entre las partes. Así se recoge en el artículo XXIV del GATT, analizado minuciosamente en el *WTO Analytical Index*, concretamente en el punto 1.8.1, que puede ser consultado en el siguiente enlace: [https://www.wto.org/english/res\\_e/publications\\_e/ai17\\_e/gatt1994\\_art24\\_jur.pdf](https://www.wto.org/english/res_e/publications_e/ai17_e/gatt1994_art24_jur.pdf)

<sup>556</sup> BORUCINSKA, I. (2018), “The European Union and Japan towards Strategic Partnership Agreement and Economic Partnership Agreement”, *Regional Formation and Development Studies, Journal of Social Sciences*, N°2 (25), pp. 14-22, disponible en: <https://www.ku.lt/shmf/wp-content/uploads/sites/6/2018/05/RFDS18-antras-25.pdf#page=14>



vez que el desarme arancelario previsto en el Acuerdo se aplique plenamente, pues se ha establecido la aplicación progresiva de algunas de sus disposiciones, como veremos.

La cifra ligeramente inferior de liberalización por parte de Japón puede explicarse por la sensibilidad del sector agrícola. El Acuerdo ha excluido el arroz y las algas de las reducciones arancelarias, así como productos prohibidos en la UE (por ejemplo, la carne de ballena, como veremos más adelante). Además, en el 3% de las líneas arancelarias que no han sido totalmente liberalizadas, Japón ha hecho importantes concesiones en términos de contingentes arancelarios y/o reducciones arancelarias. Además, Japón también ha compensado esta menor liberalización arancelaria con un relevante esfuerzo por eliminar gran número de barreras no arancelarias, como detallaremos seguidamente.

Con la entrada en vigor del Acuerdo se eliminaron, de manera automática, sin períodos transitorios<sup>557</sup>, los aranceles de más del 90% de las exportaciones de la Unión a Japón, en concreto Frenkel y Walter hablan de un porcentaje del 91%<sup>558</sup>. Todo ello se traduce en un ahorro aproximado de mil millones de euros anuales en derechos de aduana para las empresas exportadoras europeas. Para España, sexto exportador a Japón de la UE, se calcula un ahorro de unos mil millones de euros<sup>559</sup>.

Hay que señalar que, a lo largo de las negociaciones, ambas partes defendieron, como era de esperar, sus intereses sectoriales. Japón estaba muy interesado en la liberalización del sector automovilístico y la Unión aspiraba a un acceso mucho más competitivo en el mercado agroalimentario japonés. Ello supuso un verdadero reto, pues estos intereses se centraban en áreas muy protegidas para las contrapartes.

---

<sup>557</sup> En el Acuerdo se establecen períodos transitorios para la desaparición o reducción de determinados aranceles con el objeto de suavizar el impacto de la eliminación de los aranceles en sectores especialmente sensibles para las partes. Esto supone que la eliminación o la reducción de estos se lleva a cabo de manera progresiva. Buena parte de los derechos de aduana, el 91%, se eliminan con la entrada en vigor (hablamos, por ejemplo, de productos químicos, productos textiles, determinados quesos o vinos), pero para otros la desaparición, o la reducción, se producirá de forma gradual. En buena parte de los productos con períodos transitorios se han establecido plazos de diez o quince años.

<sup>558</sup> FRENKEL, M. y WALTER, B. (2017), “The EU-Japan Economic Partnership Agreement: Relevance, Content and Policy Implications”, *Intereconomics: Trade Policy*, ZBW Leibniz Information Centre for Economics, p. 359.

<sup>559</sup> Dirección General de Política Comercial y Competitividad, Secretaría de Estado de Comercio, *El ALC/EPA UE-Japón Una oportunidad para la empresa española*, Ministerio de Industria, Comercio y Turismo de España.

### 2.2.1. La eliminación y reducción de aranceles en el sector agroalimentario

El sector agroalimentario y, más concretamente, la agricultura ha sido, históricamente, un ámbito muy sensible para Japón, quien se ha caracterizado por aplicar políticas muy proteccionistas en este ámbito. Especialmente, como señalan Gilson<sup>560</sup>, Solís<sup>561</sup> y Suzuki<sup>562</sup>, en lo referente a los denominados *sacred items* (“artículos sagrados”): el arroz, el trigo, la carne de vacuno y de cerdo, los productos lácteos y la caña de azúcar. La liberalización del sector se llevó a cabo por parte de Japón en la Ronda de Uruguay, donde la agricultura se posicionó como área prioritaria, tras las presiones de Estados Unidos. Como afirman Naoi y Urata<sup>563</sup>, desde ese momento los aranceles sobre el arroz, producto esencial para los japoneses<sup>564</sup>, se convirtió en una preocupación para Japón. De hecho, como ya hemos señalado, este producto ha quedado excluido del Acuerdo de Asociación Económica con la Unión, lo que ha sido considerado un gran triunfo por parte de Japón en las negociaciones. Como analizan Felbermayr et al.<sup>565</sup> los principales productos agrícolas producidos en Japón son el arroz, las frutas y las verduras, dependiendo de importaciones en muchos otros productos. El arroz ha sido el principal producto agrícola durante mucho tiempo, representando, aproximadamente, el 25% de la producción agrícola. El sector recibe un fuerte apoyo gubernamental a través de ayudas y controles de producción, tratando de proteger a los productores nacionales<sup>566</sup>,

---

<sup>560</sup> GILSON, J. (2020), *EU-Japan Relations and the crisis of multilateralism*, The University of Sheffield, Routledge Japanese Studies Series, pp. 124-125.

<sup>561</sup> SOLÍS, M., (2010), “Can FTAs deliver market liberalization in Japan?” A study on domestic political determinants”, *Review of International Political Economy*, 17 (2), p. 226.

<sup>562</sup> SUZUKI, H. (2017), “The New Politics of Trade: EU-Japan”, *Journal of European Integration*, 39 (7), p. 882.

<sup>563</sup> NAOI, M. y URATA, S. (2013), “Free Trade Agreements and Domestic Politics: The Case of the Trans-Pacific Partnership Agreement”, *Asian Economic Policy Review*, 8, p. 330.

<sup>564</sup> El arroz es un producto básico en la dieta japonesa que, además, se cultiva de manera muy cuidadosa, siendo un arroz de muy elevada calidad. Un estudio más profundo de esta cuestión puede verse en: HYUNOK, L. y SUMNER, D. A. (2006), “Effects of the WTO and Free Trade Agreements on Japonica Rice Markets”, *International Association of Agricultural Economists Conference*, Gold Coast, Australia, texto completo disponible para su descarga en: <https://ageconsearch.umn.edu/record/25460/>; así como en FREINER, N. L. (2019), *Rice and Agricultural Policies in Japan: The Loss of a Traditional Lifestyle*, Palgrave Macmillan.

<sup>565</sup> FELBERMAYR, G., KIMURA, F., OKUBO, T., STEININGER, M. y YALCIN, E. (2017), “On the economics of an EU-Japan Free Trade Agreement”, *Ifo Forschungsberichte*, N° 86, Ifo Institute – Leibniz Institute for Economic Research at the University of Munich, disponible en: [https://www.econstor.eu/bitstream/10419/176883/1/ifo\\_Forschungsberichte\\_86\\_2017\\_Felbermayr\\_etal\\_EU-JapanFreeTrade.pdf](https://www.econstor.eu/bitstream/10419/176883/1/ifo_Forschungsberichte_86_2017_Felbermayr_etal_EU-JapanFreeTrade.pdf)

<sup>566</sup> De acuerdo con la OCDE, el apoyo a los productores agrícolas suponía, en el año 2015, un 43,1% de los ingresos brutos de las explotaciones, el doble de la media de la OCDE. A pesar de las reducciones en las subvenciones agrícolas tras la Ronda Uruguay, se ha mantenido una fuerte protección hacia los agricultores.

fundamentalmente pequeñas explotaciones. Este fuerte proteccionismo consiguió superarse con el EPA. Como afirma Suzuki<sup>567</sup>, se trata de unos compromisos únicos por parte de Japón, liberalizando su sector agrícola y dando a la UE la oportunidad de ampliar, de forma muy ventajosa, sus exportaciones de productos agrícolas a Japón.

Como ya hemos visto en este mismo capítulo, uno de los sectores europeos que más exportaciones efectúa al país nipón es el de la agricultura y los productos de alimentación. De hecho, Japón es el cuarto mercado para este sector en lo que a exportaciones se refiere, con una cifra anual de más de cinco mil setecientos millones de euros. El consumidor japonés está adoptando preferencias propias de la dieta occidental que exigen mayores importaciones (por ejemplo, en carne de vacuno, carne de cerdo, aves de corral o lácteos), igualmente, en el mercado europeo cada vez hay una mayor demanda de productos alimentarios asiáticos, en particular de especialidades alimenticias de alta calidad.

Previamente a la firma del Acuerdo, los exportadores europeos de productos agroalimentarios debían pagar elevados aranceles a su entrada en el mercado japonés. Con la aplicación progresiva del Acuerdo, alrededor del 85% de los productos agroalimentarios europeos, en líneas arancelarias, podrán entrar en Japón totalmente libres de derechos. Se eliminan o reducen, notablemente, los derechos de productos que presentan intereses muy particulares para la Unión Europea, como la carne de cerdo o el queso. La UE concedió la plena liberalización de los productos agrícolas, con la excepción del arroz (la exclusión es mutua) y de algunos productos agrícolas transformados, no liberalizados totalmente por Japón. Para estos productos, la UE ha

---

La agricultura en Japón se lleva a cabo a pequeña escala, habitualmente, en pequeñas superficies trabajadas por familias o agricultores de avanzada edad (aunque también existen grandes empresas agrícolas y agricultores jóvenes). Existen tasas y tarifas que provocan que los precios para productos agrícolas en Japón sean más elevados que los precios en el resto del mundo. Por ejemplo, en el 2000 se introdujo un sistema de pagos directos en los pueblos de montaña de zonas rurales japonesas para incentivar que los agricultores continuasen produciendo y no abandonasen sus campos de arroz. Este régimen de pagos lleva más de veinte años en vigor. Otras formas de apoyo a la regulación de precios de los productos agrícolas se han ido eliminando, pero siguen existiendo controles y un sistema de precios sobre productos agrícolas muy específicos, como por ejemplo en el arroz. En el caso del cerdo, por ejemplo, existe un sistema para proteger el alto precio de la carne porcina en Japón: se fija un precio por kilo de entrada en el mercado japonés y, si se desea vender carne de cerdo en Japón por debajo de ese precio debe pagar un porcentaje de derechos y, además, la diferencia entre el precio de importación y el precio de entrada. Como veremos, para la UE en el sector porcino se han hecho importantes concesiones con el EPA (FELBERMAY, G., KIMURA, F., OKUBO, T, STEININGER, M. y YALCIN, E. (2017), “On the economics of an EU-Japan Free Trade Agreement”, *Ifo Forschungsberichte*, N° 86, Ifo Institute – Leibniz Institute for Economic Research at the University of Munich, p. 32.

<sup>567</sup> SUZUKI, H. (2017), “The New Politics of Trade: EU-Japan”, *Journal of European Integration*, 39 (7), p. 879.

aplicado una reducción arancelaria equivalente al tipo utilizado por Japón. Es importante señalar que se aplicará una cláusula de revisión, de forma automática, una vez transcurridos cinco años de la aplicación del Acuerdo, o si se realizasen concesiones más favorables, por las partes, a terceros Estados (artículo 2.8.3 del EPA<sup>568</sup>).

En el caso del queso los aranceles llegaban a alcanzar un 40%<sup>569</sup>. Hay que destacar que la UE es el primer exportador de este producto a Japón, por lo que, durante las negociaciones, la eliminación de los aranceles ha sido una cuestión fundamental para los negociadores europeos. Esta petición, además, se ha visto satisfecha por parte de Japón como contrapartida para que la Unión Europea aceptara suprimir los aranceles sobre los automóviles y los productos electrónicos japoneses<sup>570</sup>. De hecho, tal es la relevancia del queso en el EPA que, como ya señalamos, algunos medios de comunicación lo han bautizado como “El Acuerdo de los quesos por los coches”<sup>571</sup>, como una forma de destacar la importancia de la eliminación de trabas en el comercio de ambos productos para la UE y Japón respectivamente.

Con el EPA se ha alcanzado la plena liberalización de los quesos de pasta dura (por ejemplo, del queso Gouda, el Edam, el Fontina o el Bergkäse, con aranceles del 29,8% antes del Acuerdo)<sup>572</sup>. En algunos casos, como, por ejemplo, en el del queso Gouda, los aranceles pasaron a ser nulos con efecto inmediato tras la entrada en vigor, en otros, los aranceles se irán reduciendo hasta ser eliminados a lo largo de quince años.

---

<sup>568</sup> “(...) 3. *El trato de las mercancías originarias de una Parte clasificadas en las líneas arancelarias señaladas con «S» en la columna «Nota» de la Lista de la Unión Europea, sección B de la parte 2 del anexo 2-A, y en la Lista de Japón, sección D de la parte 3 del anexo 2-A, será objeto de revisión por las Partes en el quinto año siguiente a la fecha de entrada en vigor del presente Acuerdo o en un año previo que acuerden las Partes. (...)*” (Artículo 2.8.3 del EPA).

<sup>569</sup> JENSANA TANEHASHI, A. (2021), “El Acuerdo de Partenariado Económico UE-Japón. Implicaciones para España”, *Documento de Trabajo, Serie Unión Europea y Relaciones Internacionales*, Número 107/2021, CEU Real Instituto Universitario de Estudios Europeos, Universidad San Pablo, CEU Ediciones, p. 18.

<sup>570</sup> GILSON, J. (2020), *EU-Japan Relations and the crisis of multilateralism*, The University of Sheffield, Routledge Japanese Studies Series, p. 125.

<sup>571</sup> FONTDEGLORIA, X. (2018), “Coches por quesos, ¿qué significa el acuerdo comercial UE-Japón”, *EL PAÍS Economía*, 28 de julio, disponible en: [https://elpais.com/economia/2018/07/26/actualidad/1532574405\\_758165.html](https://elpais.com/economia/2018/07/26/actualidad/1532574405_758165.html) y KELLEY, T (2019), “Los japoneses consiguen auténticos chollos para comprar vinos y quesos españoles en el Día 1 del pacto ‘coches por queso’”, *Business Insider*, 1 de febrero, artículo disponible en: <https://www.businessinsider.es/supone-acuerdo-comercial-ue-japon-coches-queso-367873>

<sup>572</sup> Muchos de estos quesos que han quedado libres de aranceles también están incluidos en las indicaciones geográficas, que analizaremos más adelante, por lo que están especialmente protegidos en el mercado japonés, al mismo tiempo que se facilita su comercialización eliminando las barreras arancelarias.

Igualmente se ha establecido un contingente arancelario<sup>573</sup> que permitirá el acceso libre al mercado japonés para los quesos frescos como la Mozzarella o los quesos blandos como el Camembert, el Brie o el Feta. El volumen del contingente arancelario es de 20.000 toneladas en el momento de la entrada en vigor e irá aumentando, progresivamente, durante quince años, hasta alcanzar las 31.000 toneladas. Además, los aranceles dentro de este contingente se eliminarán progresivamente en este mismo período. Transcurridos quince años, el contingente arancelario crecerá indefinidamente en función del consumo interno japonés de quesos europeos<sup>574</sup>. También para otros lácteos, como por ejemplo los productos de suero de leche, se establece un contingente arancelario libre de derechos. Los aranceles para los productos de suero con contenido específico de proteínas se reducen en un 70% y los de la leche desnatada en polvo en un 95%. También se ha establecido un relevante contingente arancelario de 15.000 toneladas para la leche desnatada en polvo, la mantequilla y la leche condensada, proporcionando un acceso preferente, además de la cuota preexistente en la OMC<sup>575</sup>.

Otro importante logro para los intereses de la Unión es el referente a la liberalización parcial de la carne de cerdo. Los productos porcinos son de enorme importancia para la Unión, pues es el producto agrícola que más exporta a Japón. Se van a eliminar (progresivamente por ser un sector especialmente sensible para Japón) los aranceles para la carne fresca y ciertos tipos de despojos en un período transitorio de 10 años. Para el jamón curado y otras carnes secas, ahumadas o en salmuera, también se prevé la liberalización en 10 años. En el caso de los embutidos la liberalización será en 5 años, para el jamón cocido en 10 años y para las conservas cárnicas en un máximo de 15 años. Debemos decir que la carne porcina está muy protegida por Japón, que cuenta con un sistema arancelario especialmente complejo<sup>576</sup>, además de salvaguardias. Durante estos períodos de liberalización, el sector va a estar protegido, pudiéndose tomar medidas

---

<sup>573</sup> Los contingentes arancelarios permiten importar una cantidad predeterminada de un producto a un tipo de derecho de importación inferior al tipo de derecho que normalmente se aplica a dicho producto.

<sup>574</sup> EUROPEAN COMMISSION (2018), *The economic impact of the EU-Japan Economic Partnership Agreement (EPA): An analysis prepared by the European Commission's Directorate-General for Trade*, p. 22, disponible en: [https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2018/july/tradoc\\_157115.pdf](https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2018/july/tradoc_157115.pdf)

<sup>575</sup> EUROPEAN COMMISSION (2018), *The economic impact of the EU-Japan Economic Partnership Agreement (EPA): An analysis prepared by the European Commission's Directorate-General for Trade*, p. 23, disponible en: [https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2018/july/tradoc\\_157115.pdf](https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2018/july/tradoc_157115.pdf)

<sup>576</sup> Japón aplica un régimen de importación muy complejo, que incluye un precio de entrada de 524 yenes/kg (4,15 euros/kg). Con el Acuerdo, Japón mantiene dicho régimen, pero reduce el derecho específico, que se reduce de 482 yenes/kg (3,82/kg) a 50 yenes/kg (0,40 euros/kg) en un plazo de diez años para los denominados “cortes de bajo valor”.

en caso de que el sector japonés se vea seriamente afectado por las liberalizaciones. Estas medidas también se prevén en el caso de que el sector automovilístico europeo se vea gravemente afectado por las liberalizaciones.

Otro ejemplo de producto clave para la UE es la carne de vacuno, que reducirá sus aranceles del 38,5% al 9% a lo largo de quince años para un volumen significativo de productos derivados<sup>577</sup>. Esta reducción arancelaria también irá acompañada de una salvaguardia basada en el volumen, con un derecho de recuperación que se activará en caso de incumplimiento (este volumen de activación de la salvaguardia pasa de establecerse en 43.500 toneladas a la entrada en vigor del EPA a alcanzar las 50.000 toneladas diez años después). Es interesante también destacar que la salvaguardia<sup>578</sup> expira si no es activada por Japón en cuatro años consecutivos transcurridos quince años de la entrada en vigor del Acuerdo.

Continuando con los productos cárnicos, la carne de ave de corral, con aranceles de hasta el 11,4% se liberaliza en un plazo máximo de diez años. También los aranceles sobre los huevos, del 17%, se eliminarán en un plazo máximo de 12 años en etapas no lineales<sup>579</sup>.

La exportación de vino a Japón por parte de los Estados miembros de la UE supone una cifra aproximada de mil millones de euros al año para la UE, siendo el segundo producto agrícola más exportado al mercado nipón. La Unión es una de las principales fuentes de importación de vino para Japón, aunque en los últimos años ha perdido cuota de mercado debido a que Estados como Chile son más competitivos, al poseer un acceso preferencial al mercado vinícola japonés. En cualquier caso, la Unión se ve muy beneficiada por las concesiones del EPA respecto a este producto, situándola en igualdad de condiciones respecto a estos importadores con acceso preferente. Los

---

<sup>577</sup> CHOWDHRY, S., SAPIR, A. y TERZI, A. (2018), *The EU – Japan Economic Partnership Agreement*, European Parliament, p.17.

<sup>578</sup> Tal y como se establece en el artículo 5.2 (incluido en el capítulo sobre defensa comercial del EPA), si, a raíz de la eliminación o reducción de un derecho de aduana las importaciones de una mercancía originaria de Japón o de la UE aumentan de tal forma que la otra Parte, en términos absolutos o en términos relativos respecto a la producción interna, y en condiciones tales que causen o amenacen con causar un daño grave a una industria interna, la otra Parte podrá adoptar medidas bilaterales de salvaguardia como la suspensión de toda nueva reducción del tipo del derecho de aduana aplicable a la mercancía o el aumento del tipo del derecho de aduana aplicable a la mercancía originaria conforme a lo establecido en el artículo 5.2.b) del EPA.

<sup>579</sup> EUROPEAN COMMISSION (2018), *The economic impact of the EU-Japan Economic Partnership Agreement (EPA): An analysis prepared by the European Commission's Directorate-General for Trade*, p. 23, disponible en: [https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2018/july/tradoc\\_157115.pdf](https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2018/july/tradoc_157115.pdf)

aranceles para los vinos europeos antes del Acuerdo eran del 15%, con la entrada en vigor desaparecieron en su totalidad, de forma automática, sin períodos transitorios, al igual que ocurrió con los aranceles del vino espumoso y de otras bebidas alcohólicas. Además, de forma recíproca, se autorizan y reconocen las prácticas enológicas más importantes de ambas partes en tres fases<sup>580</sup>.

En cuanto a los productos agrícolas transformados, como por ejemplo la pasta, el chocolate, el cacao en polvo, las galletas, las gominolas, los derivados del almidón, los preparados de salsa de tomate o los productos de confitería, se ha determinado la desaparición de los derechos de aduana vigentes con un período de transición<sup>581</sup>. En el caso de la pasta, el chocolate y los productos de confitería, la liberalización total se producirá diez años después de la entrada en vigor. Hay que reseñar que es la primera vez que Japón liberaliza estos productos en un acuerdo comercial. En el momento de la entrada en vigor se eliminaron automáticamente y sin períodos de transición, los aranceles a otros productos como las sustancias proteicas, los caseinatos, la albúmina de huevo, la lactosa, o las levaduras. Se han establecido contingentes significativos, es decir, libres totalmente de derechos o con derechos muy reducidos para otros productos agrícolas transformados como las preparaciones alimentarias a base de trigo o cebada, las harinas, mezclas y masas de trigo, el almidón de patata o las preparaciones de café<sup>582</sup>.

---

<sup>580</sup> Estas tres fases consisten en lo siguiente: A la entrada en vigor del EPA se reconocen once prácticas enológicas autorizadas en la UE; dos años más tarde se revisa la autorización de ocho prácticas enológicas y, a los cinco años de la fecha de entrada en vigor, la UE y Japón revisarán otras nueve prácticas enológicas (Anexo 2-E del Acuerdo).

<sup>581</sup> Sin embargo, a pesar de esta liberalización, las empresas de productos de confitería europeas se han mostrado decepcionadas con el Acuerdo, pues a pesar de eliminar gradualmente los aranceles de productos como el chocolate, el EPA establece límites al porcentaje de un producto que puede estar compuesto por ingredientes de fuera de la Unión Europea para continuar considerándose europeo. El límite se basa en el peso, lo que supone un verdadero problema para los fabricantes de dulces, pues estos productos se componen mayormente de azúcar que suele proceder de fuera de la UE. Las normas de origen hacen que los chocolates belgas, por ejemplo, que contienen más de un determinado volumen de azúcar de caña sudamericano, por ejemplo, no se consideren europeos y no puedan beneficiarse del EPA. Habitualmente las normas de origen de otros acuerdos comerciales se basaban en el valor, en el precio de los ingredientes. El azúcar es un ingrediente barato, por lo que representaba un porcentaje muy pequeño del producto y no afectaba a la consideración de los productos como europeos (LIVINGSTONE, E. (2019), “Choc horror: EU candy-makers say Japan deal not so sweet: Sugary treats risk falling foul of origin rules”, *POLITICO*, 28 de febrero, disponible en: <https://www.politico.eu/article/choc-horror-eu-candy-makers-say-japan-deal-not-so-sweet/>).

<sup>582</sup> EUROPEAN COMMISSION (2018), *The economic impact of the EU-Japan Economic Partnership Agreement (EPA): An analysis prepared by the European Commission's Directorate-General for Trade*, p. 22, disponible en: [https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2018/july/tradoc\\_157115.pdf](https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2018/july/tradoc_157115.pdf)



Como estamos observando, el altamente protegido sector agroalimentario japonés se ha visto considerablemente liberalizado con el EPA. Por supuesto, el Acuerdo se ha visto con temor por parte del sector agrícola japonés, recelando de que la mayor facilidad para la entrada de productos europeos causase pérdidas. Sin embargo, aunque sí que hubo cierta oposición al Acuerdo, no existió el mismo rechazo que en el caso del TPP<sup>583</sup>. Las negociaciones continuaron por el claro apoyo de otros sectores económicos que se veían altamente beneficiados por el EPA, como es el caso del sector automovilístico. También hay que señalar que, en lo que se refiere a productos agrícolas japoneses se incluyen prácticamente todos aquellos priorizados por Japón en sus exportaciones a Europa, como el té o la carne de ternera y, como veremos seguidamente, se ha asegurado la protección, mediante las indicaciones geográficas, de importantes productos para Japón como el sake o el *matcha*. Por ello, podemos afirmar que Japón también ha obtenido beneficios en el plano agroalimentario del EPA, no únicamente en el sector industrial, aunque es el ámbito que más ha trascendido a la opinión pública.

Finalizamos este punto con los productos pesqueros. Los aranceles en materia de pesca se eliminan, a excepción de los derechos de aduana del atún rojo, producto que observa un período transitorio de cinco años. En este caso, los analistas no prevén un fuerte impacto<sup>584</sup>. Por parte de la Unión Europea se ha negociado un período transitorio de quince años para sus aranceles máximos e, igualmente, se liberalizarán productos de alto interés para Japón, como el surimi, siete años después de la entrada en vigor. También, en materia pesquera, el artículo 16.8 del EPA reconoce la importancia y el papel del comercio y la inversión para garantizar la conservación y el uso y la gestión sostenible de los recursos pesqueros, protegiendo los ecosistemas marinos y fomentando una acuicultura responsable y sostenible. En nuestra opinión, esta disposición choca con el controvertido tema de la caza de ballenas<sup>585</sup> que no ha sido incluido, por supuesto, en el EPA.

---

<sup>583</sup> En el año 2011 se recogieron en Japón más de once millones de firmas contrarias al TPP, a pesar de que Japón únicamente cuenta con 2,6 millones de agricultores. Existía una elevada preocupación por la falta de claridad por parte del Gobierno nipón sobre las posibles pérdidas que podía sufrir el sector si se llegaba a firmar el tratado (NAOI, M. y URATA, S. (2013), “Free Trade Agreements and Domestic Politics: The Case of the Trans-Pacific Partnership Agreement”, *Asian Economic Policy Review*, 8, p. 334).

<sup>584</sup> EUROPEAN COMMISSION (2018), *The economic impact of the EU-Japan Economic Partnership Agreement (EPA): An analysis prepared by the European Commission's Directorate-General for Trade*, pp. 20-21,

<sup>585</sup> Japón es uno de los tres únicos países del mundo que practica la caza de ballenas y el único que lo hace fuera de sus aguas territoriales y, de hecho, el 26 de diciembre de 2018 anunció su retirada de la Comisión



### 2.2.2. La eliminación y reducción arancelaria en los productos industriales

En este ámbito, Japón reclamaba la exportación sin cargas de vehículos de motor, recambios de automóviles y productos electrónicos<sup>586</sup>, de algún modo, como hemos señalado previamente, la “contrapartida” a la petición de la Unión de liberalizar las importaciones agrícolas europeas al mercado nipón.

Hay que decir que, en el sector industrial, los aranceles ya eran bajos antes de la entrada en vigor del EPA, sin embargo, el Acuerdo es beneficioso para ambas partes, pues los aranceles para los productos industriales se eliminan por completo, es decir, el 100% de estos quedan exentos de aranceles. En la mayor parte de los casos esta liberalización se produce a la entrada en vigor del tratado y, en otros casos, en periodos transitorios.

Antes del Acuerdo, Japón ya aplicaba un arancel “cero” en maquinaria, instrumentos y vehículos. En los productos químicos, productos textiles y prendas de

---

Ballenera Internacional (CBI), un organismo creado hace siete décadas para garantizar la preservación de estos cetáceos y evitar su caza indiscriminada en los océanos. La caza de ballenas es uno de los temas más controvertidos en las relaciones UE-Japón, junto con la pena de muerte o el trato en las cárceles japonesas, pues son los ámbitos en los que se ha evidenciado la imposibilidad de cooperación alguna por parte de los socios al no encontrar convergencia en sus posturas (estos temas serán analizados con mayor profundidad al tratar el Acuerdo de Asociación Estratégica). A pesar de que el EPA contiene disposiciones sobre el trabajo conjunto de las partes en aspectos medioambientales, no se dispone nada sobre dicha cuestión en el capítulo dieciséis, referido al desarrollo sostenible. El hecho de que no se haya abordado este tema en el EPA ha sido criticado en el Parlamento Europeo y por sectores ecologistas, pues la UE ha prohibido la importación de productos derivados de las ballenas durante un período superior a treinta y cinco años, aplicando estrictamente la Convención sobre el comercio internacional de especies amenazadas de fauna y flora silvestres (CITES). Tanto los Estados miembros como la Unión están comprometidos con la protección de las ballenas y rechazan la pesca de ballenas con fines científicos defendida por Japón. Además, la UE muestra una postura clara sobre esta cuestión en foros como la Comisión Ballenera Internacional y condena la caza de ballenas por parte de Japón. (Vid.: COMISIÓN EUROPEA (2017), Propuesta de Decisión del Consejo de 4 de septiembre de 2017 sobre la posición que debe adoptarse en nombre de la Unión Europea en las próximas reuniones de la Comisión Ballenera Internacional y en las reuniones y acciones en el período entre sesiones, Bruselas, 4.9.2017, COM(2017) 463 final, 2017/0215(NLE), disponible en: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?uri=CELEX%3A52017PC0463>). (Vid.: VILLAMIZAR LAMUS, F. (2016), “Comentarios a la sentencia del caso “Whaling in the Antarctic”, Australia c. Japón (Nueva Zelanda interviniente)”, *Anuario Colombiano de Derecho Internacional*, vol. 9, pp. 81-112).

<sup>586</sup> DELAGE CARRETERO, F. (2020), “Las relaciones de la Unión Europea con Japón”, en MAILLO GONZÁLEZ-ORÚS, J. y BECERRIL ATIENZA, B. (Coords.), *Tratado de Derecho y Políticas de la Unión Europea (Tomo X), Las relaciones de la Unión Europea con áreas regionales y terceros Estados*, Aranzadi, p. 575.

vestir<sup>587</sup>, metales, cerámica, vidrio, productos cosméticos, plásticos, joyería y piedras preciosas, Japón eliminó los aranceles de forma automática con la entrada en vigor del Acuerdo<sup>588</sup>, de esta manera el 91% de los productos quedaron libres de derechos inmediatamente.

Cabe destacar que, en cuanto a los productos de cuero y el calzado (un sector especialmente protegido en Japón) existía un sistema de contingentes que obstaculizaba de manera notable las exportaciones europeas. Este sistema ha sido abolido con la entrada en vigor del EPA. Se redujeron, inmediatamente a la entrada en vigor, los aranceles de algunos tipos de calzados del 30% al 21%, eliminándose progresivamente en los diez años siguientes, aplicándose este período también al calzado deportivo y las botas de esquí (en este caso con unos aranceles que alcanzaban el 27%), muy protegidos tradicionalmente en el mercado japonés<sup>589</sup>. Sin embargo, debemos decir que el sector del calzado europeo no quedó satisfecho con el Acuerdo, pues esperaba una mayor, y más rápida, liberalización<sup>590</sup>.

En cuanto a los productos de madera, la Unión ha obtenido mejores condiciones que en otros Acuerdos. Los aranceles se eliminan para estos productos en el EPA, aunque en algunos casos se han establecido períodos de transición para su desaparición completa, por ejemplo, en el caso de la madera cortada y la madera laminada se ha establecido eliminarlos, de manera gradual, a lo largo de siete años. Lo cierto es que los aranceles en esta industria no eran muy altos, entre un 4% y un 6%, pero siempre han

---

<sup>587</sup> Un reciente análisis sobre el sector textil en Japón puede verse en: CAUSTON, M. (2021), *Report: Japan's clothing and textile market*, EU-Japan Centre for Industrial Cooperation, disponible en: <https://www.eubusinessinjapan.eu/library/publication/report-japans-clothing-and-textile-market>

<sup>588</sup> CHOWDHRY, S., SAPIR, A. y TERZI, A. (2018), *The EU – Japan Economic Partnership Agreement*, European Parliament, p.17.

<sup>589</sup> Sobre los aranceles al calzado en Japón antes de la entrada en vigor del Acuerdo puede verse: EXPÓSITO WAGNER, T. R. (2017), *El mercado de calzado en Japón*, bajo la supervisión de la Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Tokio, ICEX España, disponible en: [https://www.ivace.es/Internacional\\_Informes-Publicaciones/Pa%C3%ADses/Japon\\_calzado\\_icex2107.pdf](https://www.ivace.es/Internacional_Informes-Publicaciones/Pa%C3%ADses/Japon_calzado_icex2107.pdf)

<sup>590</sup> De hecho, la Federación de Industrias del Calzado Español (FICE) declaró que el resultado final de las negociaciones “ha quedado muy por debajo de las expectativas de la industria europea”. Véase: CINCO DÍAS (2018), “El acuerdo con Japón alegra al vino y textil, pero decepciona al aceite y calzado”, 17 de enero, disponible en: [https://cincodias.elpais.com/cincodias/2018/01/16/companias/1516103715\\_708159.html](https://cincodias.elpais.com/cincodias/2018/01/16/companias/1516103715_708159.html)

sido una preocupación de la industria forestal. Igualmente, en este ámbito las partes se han comprometido en la lucha contra la explotación forestal ilegal<sup>591</sup>.

Debe señalarse que, en la liberalización de los productos industriales, Japón únicamente hace uso de los períodos transitorios en el caso de los productos de madera, el cuero y el calzado. Es decir, en los aranceles sobre los productos industriales que mayor interés poseían para la Unión. Por otro lado, el sector industrial que mayor interés presentaba para Japón y, a su vez, el más sensible para la UE en las negociaciones, fue el sector de los automóviles. Japón y la UE representan, de manera conjunta, más del 35% del comercio de automóviles a nivel mundial. En este sector se han producido dos importantes movimientos por parte de ambas potencias: por un lado, la supresión de los aranceles a la importación de vehículos y piezas de automóviles japoneses en la Unión, y, por otro, la eliminación de las barreras no arancelarias en Japón (a la que haremos referencia con más detenimiento más adelante). De este modo, como apunta Gilson<sup>592</sup>, se logró la tan deseada “igualdad de condiciones” (*level playing field*) para la industria automovilística de Japón. De hecho, tanto la *Japan Automobile Manufacturers Association*, JAMA (Asociación de Fabricantes de Automóviles de Japón)<sup>593</sup> como la *European Society of Motor Manufacturers and Traders* (Sociedad Europea de Fabricantes y Comerciantes de Automóviles) trabajaron de manera conjunta durante 2017 y 2018 para presionar a las Administraciones de ambas partes y que se lograra un Acuerdo que aportara estabilidad al sector, considerando el libre comercio de vital importancia para la industria automovilística.

Puede resultar sorprendente esta colaboración, pero lo cierto es que, como afirma Jansana<sup>594</sup>, entre fabricantes japoneses y europeos se observa cierta complementariedad, pues compiten en diferentes gamas (aunque, por supuesto, esto

---

<sup>591</sup> Nuevamente, las partes muestran su preocupación por el medio ambiente. La UE posee una legislación muy clara al respecto, al igual que Japón, pues ambos poseen sistemas de vigilancia y certificación que impiden la importación de madera ilegal y colaboran con terceros Estados para establecer mecanismos de resolución de problemas en este ámbito.

<sup>592</sup> GILSON, J. (2020), *EU-Japan Relations and the crisis of multilateralism*, The University of Sheffield, Routledge Japanese Studies Series, p. 127.

<sup>593</sup> SAIKAWA, H. (2017), “Chairman’s Comment on Agreement in Principle on Japan-EU Economic Partnership Agreement” *Japan Automobile Manufacturers Association, Inc.*, disponible en: <http://www.jama-english.jp/release/comment/2017/170707.html>

<sup>594</sup> JANSANA TANEHASHI, A. (2021), “El Acuerdo de Partenariado Económico UE-Japón. Implicaciones para España”, *Documento de Trabajo, Serie Unión Europea y Relaciones Internacionales*, Número 107/2021, CEU Real Instituto Universitario de Estudios Europeos, Universidad San Pablo, CEU Ediciones, p.19.

puede cambiar con la implementación del EPA y por ello existen disposiciones para que la liberalización sea reversible si afecta en gran medida al sector europeo). La mayor parte de las empresas japonesas compiten en la Unión en la categoría de coches de gama media. En el caso de las compañías europeas los coches más vendidos en el mercado nipón son los de gama alta. Además, hubo especial interés en que el EPA se alcanzase antes del Brexit por parte de las empresas japonesas para que, de este modo, y durante el período transitorio en el que el Reino Unido se encontrase formalizando su salida, el Acuerdo y sus aspectos más beneficiosos en el comercio Japón-Reino Unido continuasen siendo aplicables<sup>595</sup>.

Hay que señalar, sin embargo, que las negociaciones en lo relativo al sector automovilístico no fueron del todo pacíficas. Hubo una cuestión conflictiva en la que, de hecho, las partes no consiguieron llegar a un consenso. Como bien analizan en este caso Suzuki<sup>596</sup> y Gilson<sup>597</sup>, hablamos de los coches subcompactos, de pequeño tamaño, con motores de hasta 600 cc producidos en Japón (denominados *kei*), que finalmente quedaron fuera del tratado final. Éstos gozan de un trato fiscal preferente en Japón. Tanto a la Comisión Europea como a la *European Society of Motor Manufacturers and Traders* y, en general, a las compañías automovilísticas europeas, les preocupaba que esta categoría de automóvil, con su bajo gravamen, supusiese, en realidad, una barrera no arancelaria, pues la mayoría de los automóviles o modelos europeos no podían acogerse a la exención fiscal de la que los *kei* disfrutaban (y, de acuerdo con las empresas europeas, esto suponía que los coches pequeños europeos quedasen excluidos del 40% del mercado de turismo japonés). Para las empresas automovilísticas europeas había dos peticiones claras en las negociaciones del EPA. En primer lugar, que Japón adoptase la normativa internacional de seguridad y medio ambiente que la UE utilizaba y no utilizase sus propias normas, reduciendo el coste y el tiempo en los intercambios comerciales y, en definitiva, facilitando la entrada de los automóviles europeos al mercado japonés (de tal modo que un vehículo fabricado y homologado en la UE sea aceptado en Japón sin necesidad de

---

<sup>595</sup> En este sentido, ya señalamos en el capítulo anterior de esta misma investigación que Japón y Reino Unido celebraron su propio Acuerdo en octubre de 2020, entrando éste en vigor en enero de 2021, habiendo sido negociado en muy poco tiempo (cuatro meses) debido al enorme interés que ambas partes tenían en que el Brexit no afectase a sus relaciones comerciales.

<sup>596</sup> SUZUKI, H. (2017), “The New Politics of Trade: EU-Japan”, *Journal of European Integration*, 39 (7), p. 884.

<sup>597</sup> GILSON, J. (2020), *EU-Japan Relations and the crisis of multilateralism*, The University of Sheffield, Routledge Japanese Studies Series, p. 127.

nuevas pruebas o modificaciones). En segundo lugar, se pedía que Japón eliminase el trato fiscal preferente para los coches de pequeño tamaño de producción nacional. Finalmente, la primera de las peticiones se consiguió, pero la segunda quedó excluida del EPA. Como afirma Suzuki, JAMA y el Ministerio de Tierra, Infraestructura, Transporte y Turismo presionaron al Gobierno japonés para que los *kei* mantuviesen este estatus especial y quedasen protegidos de la posible liberalización.

Como claros beneficios para la parte japonesa, el EPA elimina los derechos de aduana sobre los coches y las piezas de automóviles japoneses. Esta liberalización se lleva a cabo progresivamente, durante un período de siete años desde la entrada en vigor. Antes del EPA, el arancel aplicable tanto en la UE como en Japón era del 10%. Como señalan, acertadamente, Webb y Jozepa<sup>598</sup> esta es una concesión clave de la Unión Europea, a cambio de las concesiones japonesas sobre las importaciones agrícolas. Debemos señalar que en el caso del Acuerdo con Corea se estableció un período de transición más breve (de tres a cinco años).

Como contrapartida, Japón eliminó numerosas barreras no arancelarias sobre los automóviles europeos y se adhirió a todos los reglamentos de la Comisión Económica para Europa de las Naciones Unidas (CEPE)<sup>599</sup>, armonizando de esta forma sus normas sobre vehículos con la normativa internacional de la ONU. JAMA se mostró a favor del EPA, como hemos señalado anteriormente, y a favor de esta armonización, pues refuerza el alcance de la industria automovilística, no sólo en la UE, sino en todo el mundo y permite exportar una gama más amplia de productos a la Unión. Además, para

---

<sup>598</sup> WEBB, D. y JOZEPA, I. (2018), “EU-Japan Economic Partnership Agreement”, *House of Commons Library Briefing Paper*, 8340, p. 6.

<sup>599</sup> Hablamos de los reglamentos de la Comisión Económica para Europa de las Naciones Unidas (CEPE), una de las cinco comisiones regionales de Naciones Unidas administradas por el Consejo Económico y Social (ECOSOC). Fue creada en 1947 con el objetivo de reconstruir Europa tras la guerra, desarrollar la actividad económica y fortalecer las relaciones económicas entre los Estados europeos. Es un foro en el que los países de Europa Occidental, Central y Oriental, Asia Central y América del Norte (56 Estados en total) se reúnen para forjar herramientas de cooperación económica. Dicha cooperación cubre la economía, la estadística, el medio ambiente, el transporte, el comercio, la energía sostenible, las maderas y los asentamientos humanos. La Comisión es un marco regional para elaborar y armonizar convenios, reglamentos y normas. Posee un Comité de Transportes Interiores (CTI) que tiene como objetivo mejorar la competitividad, la seguridad, la eficiencia energética y la protección del sector del transporte, siendo un centro de normas y acuerdos multilaterales sobre el transporte en Europa. Ejemplo de ello es la reglamentación de la construcción de vehículos de carretera. El Foro Mundial para la Armonización de la Reglamentación sobre Vehículos (WP.29) es un foro permanente de debate en el marco institucional del CEPE, concretamente un grupo de trabajo del CTI, cuenta con un mandato y reglamentos específicos sobre vehículos (en relación con su construcción, normas de seguridad, inspección técnica, emisiones, etc), encargándose de la armonización de dicha reglamentación. Los reglamentos están disponibles en: <https://unece.org/transport/vehicle-regulations>

la UE era de enorme importancia que el EPA eliminase o redujese las barreras no arancelarias sobre los automóviles, pues para los exportadores europeos suponían un verdadero problema a la hora de entrar en el mercado japonés (hacemos referencia, en este caso, fundamentalmente, a las normas técnicas y a los procesos de certificación japoneses). La adhesión a la normativa de la Comisión Económica para Europa de las Naciones Unidas supone que los vehículos europeos no necesitaban volver a certificarse cuando llegasen a Japón, de esta forma se eliminan las previas normas exclusivas de Japón y se facilita el intercambio. Así lo afirman Besse et al.<sup>600</sup>, señalando que, con el compromiso japonés de cumplir la normativa internacional de automóviles, las exportaciones de la UE se simplifican enormemente.

En nuestra opinión, lo más relevante del acuerdo es que, a pesar de lo sensible del sector para ambas partes, se ha logrado alcanzar un equilibrio, una paridad, en la que ambas partes resultan beneficiadas tras su liberalización, haciendo concesiones en materia arancelaria, pero también en cuanto a las barreras no arancelarias. Además, la adhesión de Japón a los reglamentos de la CEPE contribuye a la cooperación de ambos en foros internacionales en los que se establecen normas, una de las bases de la alianza actual UE-Japón.

El Acuerdo prevé una cláusula de salvaguardia (artículo 18 del Anexo 2-C sobre vehículos de motor y sus componentes): en el caso de que Japón volviese a introducir barreras no arancelarias a los vehículos europeos, se permite a la Unión reintroducir los aranceles para el sector automovilístico, es decir, volver a la situación previa al EPA (*snap-back*). Igualmente, también se prevé dicha protección si existe un aumento repentino y sustancial de las importaciones, protegiendo, de este modo, al sector automovilístico<sup>601</sup> europeo. No obstante, esta cláusula de salvaguardia únicamente puede ser utilizada por la Unión por un período de diez años desde la entrada en vigor. Lo cierto es que la inclusión de una disposición de estas características, que supone una herramienta

---

<sup>600</sup> BESSE, D., PAPROCKI, P. K. y BARRETT, P. (2018), “Japan and EU sign the Economic Partnership Agreement – One of the largest bilateral trade partnerships to date”, *Morrison and Forester LLP*, 19 de julio, disponible en: <https://www.mofo.com/resources/insights/180719-japan-eu-economic-partnership-agreement.html>

<sup>601</sup> ACEA PRESS RELEASE (2018), “Auto industry reacts to conclusion of EU-Japan free trade agreement”, 18 de julio, disponible en: <https://www.acea.auto/press-release/auto-industry-reacts-to-conclusion-of-eu-japan-free-trade-agreement/>

para tomar medidas de forma unilateral por una de las partes, muestra un alto grado de compromiso en cuanto al cumplimiento de lo acordado en el EPA.

Para finalizar con el ámbito arancelario, debemos señalar que, en nuestra opinión, en cuanto a la eliminación y la reducción de aranceles, la Unión Europea ha obtenido mayores beneficios que Japón, pues se han liberalizado más productos de consumo (especialmente agroalimentarios) para la exportación al mercado nipón. Sin duda el mayor éxito para Japón a la hora de negociar el EPA reside en la liberalización del sector automovilístico europeo. Por otro lado, mientras la Unión utiliza los períodos transitorios para una pequeña parte de sus líneas arancelarias, liberalizando de forma inmediata el 96% de sus aranceles a la entrada en vigor del Acuerdo, Japón utiliza más escalonamientos, en concreto en el 5% de los aranceles, en lugar del 3% como la Unión. Ambas liberalizaciones son muy ambiciosas y, verdaderamente, lo que reflejan, es que los intereses y sensibilidades están muy concentrados en ambas partes. Como analizan Felbermayr et al.<sup>602</sup>, lo cierto es que las pérdidas en derechos previstas van a ser mayores en la UE, ascendiendo a 2.000 millones de euros, mientras que en Japón se perderá la mitad, 1.000 millones de euros en derechos, aproximadamente. Sin embargo, como veremos, estas pérdidas van a ser sobradamente compensadas con otras concesiones realizadas por la parte japonesa, en ámbitos como las medidas no arancelarias, la liberalización de servicios, las indicaciones geográficas o los contratos públicos.

### **2.3. Barreras no arancelarias**

De acuerdo con la definición establecida por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OECD)<sup>603</sup>, con barreras (o medidas) no arancelarias nos referimos a todas las barreras que no son aranceles. Entre ellas se incluyen los derechos

---

<sup>602</sup> FELBERMAYR, G., KIMURA, F., OKUBO, T. y STEININGER, M. (2017), “Quantifying the EU-Japan Economic Partnership Agreement”, *CESifo Working Paper*, N° 7241, Center for Economic Studies and Ifo Institute (CESifo), disponible en: [https://www.cesifo.org/DocDL/cesifo1\\_wp7241.pdf](https://www.cesifo.org/DocDL/cesifo1_wp7241.pdf)

<sup>603</sup> Dicha definición, así como las que entran a explicar cada uno de los términos de la misma (en las próximas notas al pie) han sido obtenidas del *Glossary of Statistical Terms* de la OECD, accesible en: <https://stats.oecd.org/glossary/index.htm> (última consulta el 9 de enero de 2022).

compensatorios<sup>604</sup> y antidumping<sup>605</sup>, las restricciones “voluntarias” a la exportación<sup>606</sup>, las subvenciones que mantienen en funcionamiento empresas con pérdidas, las barreras técnicas al comercio<sup>607</sup> y los obstáculos al establecimiento y prestación de servicios.

Como afirma Van der Vorst<sup>608</sup> el período anterior a 2018, en términos de intercambios comerciales, se había caracterizado por la preocupación respecto al impacto de las barreras no arancelarias en el comercio. Sin embargo, a partir de 2018, con la guerra comercial basada en aranceles iniciada por la Administración Trump, la atención volvió a centrarse en los aranceles. Pero lo cierto es que, a pesar de ese cambio en el foco de atención, las barreras no arancelarias<sup>609</sup> continúan siendo el principal obstáculo a la hora de exportar para las empresas y, hoy en día, en nuestra opinión, son la principal barrera al libre comercio<sup>610</sup>. De hecho, como apunta Baldwin en un estudio para la OMC, las

---

<sup>604</sup> Un derecho compensatorio es un gravamen adicional impuesto a las mercancías importadas para compensar las subvenciones concedidas a los productores o exportadores por el Gobierno del país exportador. Los derechos compensatorios están permitidos por el artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT).

<sup>605</sup> Derecho que se aplica a las mercancías importadas. El artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) permite la aplicación de derechos antidumping especiales iguales a la diferencia entre el precio de importación y el valor normal del producto en el país exportador (el "margen de dumping").

<sup>606</sup> Las restricciones voluntarias a la exportación son acuerdos entre países exportadores e importadores en los que el país exportador se compromete a limitar la cantidad de exportaciones específicas por debajo de un determinado nivel para evitar la imposición de restricciones obligatorias por parte del país importador.

<sup>607</sup> Los obstáculos técnicos al comercio se refieren a los reglamentos técnicos, las normas mínimas y los sistemas de certificación para la protección de la salud, la seguridad y el medio ambiente y para la mejora de la disponibilidad de información sobre los productos, lo que puede dar lugar a la creación de obstáculos al comercio. Los obstáculos técnicos al comercio se deben principalmente a la aplicación diferencial de reglamentos técnicos, normas y sistemas de certificación entre proveedores nacionales y extranjeros, aunque el hecho de que dichos reglamentos, normas y sistemas de certificación difieran entre países puede ser en sí mismo un obstáculo al comercio.

<sup>608</sup> VANDER VORST, C. (2021), “The non-tariff barriers of the EU-Japan EPA”, en OGAWA, E., RAUBE, K., VANOVERBEKE, D., WOUTERS, J. y VAN DER VORST, C. (Eds.), *Japan, the European Union and Global Governance*, Elgar, Leuven Global Governance Series, Leuven Centre for Global Governance Studies, p. 87.

<sup>609</sup> Sobre medidas no arancelarias en el siglo XXI véase: BACCHETTA, M. y BEVERALLI, C. (2012), “Trade and public policies: a closer look at non-tariff measures in the 21st Century”, *International Trade Forum*, Geneva N.º 3, pp. 19-20, disponible en:

<sup>610</sup> Muchos estudios confirman que, efectivamente, los costes de las barreras no arancelarias son superiores a los propios aranceles. En primer lugar, porque son menos transparentes que los aranceles convencionales y, además, es muy complejo hacer un listado exhaustivo de todas y cada una de las medidas no arancelarias establecidas en cada Estado o región. Véase: OECD (2005), *Looking Beyond Tariffs: The Role of Non-Tariff Barriers in World Trade*, OECD Trade Policy Studies, OECD Publishing; FERRANTINO, M. (2006), “Quantifying the Trade and Economic Effects of Non-Tariff Measures”, *OECD Trade Policy Papers*, N.º 28, OECD Publishing; CADOT, O., GOURDON, J. y VAN TONGEREN, F. (2018), “Estimating ad valorem equivalents of non-tariff measures: combining price-based and quantity-based approaches”, *OECD Trade Policy Papers*, *OECD Publishing*; SANJUAN LÓPEZ, A., RAU, M. L. y WOLTJER, G. (2019), “Exploring alternative approaches to estimate the impact of non-tariff measures and further implementation in simulation models”, *JRC Technical Reports*, *Publications Office of the European*



medidas no arancelarias pueden ser consideradas los instrumentos anticomerciales del siglo XXI<sup>611</sup>. Por otro lado, la OECD ha determinado que los costes de dichas barreras son considerablemente superiores a los propios aranceles y las posibles ganancias comerciales derivadas de su eliminación son mucho mayores que las que se pueden obtener por la eliminación de aranceles<sup>612</sup>. No obstante, antes de entrar a analizar esta cuestión contenida en el EPA (tanto las barreras no arancelarias más gravosas entre Japón y la UE, como el grado de liberalización alcanzado en el Acuerdo), hay que señalar que, como veremos, la solución a los obstáculos creados por las mismas debe pasar por la adopción de normas comunes (bien a través de estándares internacionales previos o mediante la adaptación legislativa de los socios comerciales), más aún para mercados tan regularizados como el japonés, antes que por la absoluta eliminación de estas, aunque ello va a depender del tipo de barrera no arancelaria<sup>613</sup> del que estemos hablando. El término “barreras no arancelarias” se utiliza en muchas ocasiones para incluir ciertas medidas de los Estados (como, por ejemplo, restricciones a la distribución o prácticas no competitivas) que pueden distorsionar el comercio del mismo modo que las medidas directamente aplicables en las fronteras de los Estados. Algunos de estos instrumentos, como, por ejemplo, los reglamentos técnicos, las normas mínimas o los sistemas de certificación en relación con la salud o la seguridad de los consumidores no constituyen *per se* un obstáculo al comercio, pues se suelen utilizar para la consecución de objetivos plenamente legítimos. Sin embargo, en determinadas circunstancias, este tipo de instrumentos se utilizan indebidamente para obstaculizar, verdaderamente, el comercio por parte de otros Estados. Es decir, aunque en este caso nos centramos en los costes de

---

Union; KORWATANASAKUL, U. (2021), “The effect of non-tariff measures on global value chain participation”, *Global Economic Review, Perspectives on East Asian Economies and Industries*, Volume 50, Issue 3, pp. 193-212.

<sup>611</sup> BALDWIN, R. (2011), “21st century regionalism: filling the gap between 21st century trade and 20th century trade rules”, *WTO – Economic Research and Statistics Division*.

<sup>612</sup> OECD (2005), *Looking Beyond Tariffs: The Role of Non-Tariff Barriers in World Trade*, OECD Trade Policy Studies, OECD Publishing.

<sup>613</sup> Podemos diferenciar, fundamentalmente, entre barreras no arancelarias “tras la frontera” (barreras que se encuentran las empresas en el mercado interior del Estado en el que desean comerciar, no relacionadas con el paso por aduanas ni con los aranceles, por ejemplo: requisitos técnicos o medidas sanitarias) y barreras no arancelarias “fronterizas” (todas las barreras que encuentran las compañías cuando sus productos o mercancías se disponen a pasar por las aduanas del Estado en el que desean comerciar, como normas de origen, licencias de exportación, contingentes o derechos antidumping). En este punto nos centraremos, esencialmente, en aquellas barreras con las que se encuentran las empresas una vez ya han entrado en el mercado en el que desean vender sus productos o servicios, pues las normas de origen serán tratadas en otro punto de esta investigación e, igualmente, los contingentes ya han sido analizados en el anterior punto de este mismo epígrafe.

las barreras no arancelarias al comercio y los beneficios de su liberalización en los acuerdos de libre comercio, debemos señalar que esta postura no es absoluta, y que existen ciertas medidas que son beneficiosas, facilitan el comercio, y son necesarias para mantener la calidad, seguridad e, incluso, la salud en relación con los productos comercializados, más que ser un obstáculo<sup>614</sup>, como señala, más que acertadamente Van der Vorst<sup>615</sup>.

En el caso del EPA el reto principal era superar las barreras del altamente regulado mercado japonés, que dificultaban enormemente la entrada de los productos europeos, sujetos a requisitos técnicos y complejos procedimientos de certificación. Lo cierto es que las disposiciones relativas a la eliminación de las barreras no arancelarias del Acuerdo, así como su nivel de ambición, requieren de un específico análisis debido a su enorme relevancia. Sin embargo, tal y como afirma la misma autora, ha habido algunas oportunidades perdidas en la liberalización de estas barreras en el EPA, como por ejemplo las barreras para los servicios audiovisuales y la facilitación de los procedimientos de evaluación de conformidad.

En opinión de Kawasaki<sup>616</sup>, en el caso de los grandes acuerdos de libre comercio, el efecto sobre el PIB se podría llegar a duplicar con la liberalización de las barreras no arancelarias. Por ello, la eliminación de estas medidas tiene una enorme influencia para el comercio de Japón y la Unión<sup>617</sup>, donde las barreras o medidas no arancelarias constituyen un obstáculo histórico en las relaciones comerciales, como señalábamos. Los obstáculos no arancelarios son altos en ambos casos, aunque debemos remarcar que el número de barreras para entrar al mercado japonés es significativamente mayor. También hay que señalar que, aunque el número de barreras es mayor en Japón, estas están

---

<sup>614</sup> Puede verse un análisis de esta interesante cuestión en: TONGEREN, F. V., BEGHIN, J. C. y MARETTE, S. (2009), “A cost-benefit framework for the assessment of non-tariff measures in agro-food trade”, *Staff General Research Papers Archive, OECD Food, Agriculture, Fisheries Working Papers, OECD Publishing*.

<sup>615</sup> VAN DER VORST, C. (2021), “The non-tariff barriers of the EU-Japan EPA”, en OGAWA, E., RAUBE, K., VANOVERBEKE, D., WOUTERS, J. y VAN DER VORST, C. (Eds.), *Japan, the European Union and Global Governance*, Elgar, Leuven Global Governance Series, Leuven Centre for Global Governance Studies, p. 88-89.

<sup>616</sup> KAWASAKI, K. (2014), “Rise of the Mega EPAs: A comparison of economic effects”, *RIETI*, Column 284, Research Institute of Economy, Trade and Industry.

<sup>617</sup> Para un estudio más completo de las barreras entre Japón y la UE puede verse: COPENHAGEN ECONOMICS (2009), *Assessment of Barriers to Trade and Investment between the EU and Japan – Final Report*; HANSON, D. (2010), *Limits to Free Trade. Non-Tariff Barriers in the European Union, Japan and United States*, Edward Elgar.

dirigidas a un porcentaje menor del mercado total. Antes del EPA, únicamente el 37% de los productos japoneses se veían afectados por obstáculos técnicos al comercio o medidas sanitarias y fitosanitarias, mientras que en el caso de la UE eran el 87% de los productos<sup>618</sup>. En el 2017 existían más de 600 obstáculos técnicos al comercio para las empresas europeas en Japón, mientras que los obstáculos para las empresas japonesas en la UE eran, aproximadamente, 250. El segundo grupo más importante de barreras no arancelarias eran las medidas sanitarias y fitosanitarias: con unas 140 barreras en Japón y unas 100 medidas en la UE<sup>619</sup>. Debemos distinguir también entre barreras no arancelarias sectoriales, que únicamente afectan a sectores económicos específicos, y barreras no sectoriales, que influyen en todas las empresas, sin importar el sector<sup>620</sup>.

La mayoría de las barreras no arancelarias de la Unión se encuentran en los sectores industrial y químico, pero también existen numerosas barreras no sectoriales, en muchas ocasiones consecuencia de los diferentes requisitos exigidos por los distintos Estados miembros de la UE (esto complica que los productos japoneses puedan acceder a todo el mercado europeo al mismo tiempo). Para Japón, la complejidad y el solapamiento de la normativa interna europea es el principal obstáculo fuera de lo arancelario. Entre las principales barreras no arancelarias europeas encontramos la regulación del uso de sustancias y productos químicos peligrosos o potencialmente

---

<sup>618</sup> Véase: KEE, H. y NICITA, A. (2016), *Trade frauds, trade elasticities and non-tariff measures*, World Bank and UNCTAD.

<sup>619</sup> Datos obtenidos del *Trade Analysis Information System (TRAINS)*, Conferencia de Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD): <https://trainsonline.unctad.org/home>

<sup>620</sup> De hecho, uno de los indicadores de que un mercado es de difícil acceso es que existen una gran cantidad de barreras no arancelarias no sectoriales, que afectan a todo el mercado en su conjunto sin especificar sectores económicos concretos.

nocivos<sup>621</sup>, que, como señala Van der Vorst<sup>622</sup>, además fomentan una economía circular para la fabricación y los productos químicos. Aunque lo cierto es que, como señala la autora, estas medidas son poco transparentes y muy complejas para las empresas extranjeras, además de solaparse, lo que dificulta su cumplimiento. Igualmente, el problema de la distinta implementación o aplicación de las directivas en los Estados miembros dificulta el comercio, como ya hemos señalado. Las empresas de terceros Estados que operan en el mercado de la UE al completo deben esforzarse para ajustarse a todas las interpretaciones de las directivas por parte de los Estados miembros. Otra barrera no arancelaria en la UE es el Reglamento sobre clasificación, etiquetado y envasado de sustancias y mezclas<sup>623</sup>, que identifica sustancias peligrosas y comunica los riesgos de determinados productos que las contienen al consumidor. En este caso, además de cumplir con este Reglamento, los terceros Estados deben cumplir con el sistema de etiquetado de la ONU<sup>624</sup>. Encontramos otro ejemplo de barrera por parte de la UE en la

---

<sup>621</sup> Hablamos de la Directiva 2012/19/UE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 4 de julio de 2012, sobre residuos de aparatos eléctricos y electrónicos (RAEE) DO L 197 de 24.7.2012, pp. 38-71; la Directiva 2011/65/UE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 8 de junio de 2011, sobre restricciones a la utilización de determinadas sustancias peligrosas en aparatos eléctricos y electrónicos DO L 174 de 1.7.2011, pp. 88-110; la Directiva 2009/125/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 21 de octubre de 2009, por la que se insta un marco para el establecimiento de requisitos de diseño ecológico aplicables a los productos relacionados con la energía DO L 285 de 31.10.2009, pp. 10-35 y el Reglamento 1907/2006/EC del Parlamento Europeo y del Consejo, de 18 de diciembre de 2006, relativo al registro, la evaluación, la autorización y la restricción de las sustancias y preparados químicos (REACH), por el que se crea la Agencia Europea de Sustancias y Preparados Químicos, se modifica la Directiva 1999/45/CE y se derogan el Reglamento (CEE) n° 793/93 del Consejo y el Reglamento (CE) n° 1488/94 de la Comisión así como la Directiva 76/769/CEE del Consejo y las Directivas 91/155/CEE, 93/67/CEE, 93/105/CE y 2000/21/CE de la Comisión, DO L 396 de 30.12.2006, pp. 1-852. Como observamos, existen varias directivas que imponen barreras no arancelarias. Como sabemos, las directivas exigen a los Estados miembros que se alcancen unos objetivos o resultados, pero no especifican cómo deben implementar esa nueva regulación en sus ordenamientos jurídicos, por lo que esto supone que las regulaciones se implementan de maneras distintas en los Estados miembros (aunque, por supuesto, bajo el paraguas de la directiva), lo que puede dificultar las exportaciones a la UE por parte de empresas extranjeras.

<sup>622</sup> VANDER VORST, C. (2021), “The non-tariff barriers of the EU-Japan EPA”, en OGAWA, E., RAUBE, K., VANOVERBEKE, D., WOUTERS, J. y VAN DER VORST, C. (Eds.), *Japan, the European Union and Global Governance*, Elgar, Leuven Global Governance Series, Leuven Centre for Global Governance Studies, pp. 93-94.

<sup>623</sup> Reglamento (CE) n° 1272/2008 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 16 de diciembre de 2008, sobre clasificación, etiquetado y envasado de sustancias y mezclas, y por el que se modifican y derogan las Directivas 67/548/CEE y 1999/45/CE y se modifica el Reglamento (CE) n° 1907/2006 DO L 353 de 31.12.2008, pp. 1-1355

<sup>624</sup> Nos referimos al Sistema Globalmente Armonizado de Clasificación y Etiquetado de productos químicos (*Global Harmonized System*, GHS) de Naciones Unidas, un conjunto de criterios para la clasificación y el etiquetado de productos químicos por tipos de peligro. Armoniza, a nivel mundial, los requisitos y reglamentaciones aplicables a dichos productos con el objeto de mejorar la salud y el medio ambiente durante la manipulación, transporte y utilización de los productos químicos. Para un estudio sobre esta cuestión teniendo en cuenta su regulación en la UE y Japón véase: YAZID, M.F.H.A., TA, G.C. y MOKHTAR, M. (2021), “Classified Chemicals in Accordance with the Globally Harmonized System of

exportación de servicios en la Directiva sobre servicios de medios audiovisuales<sup>625</sup>, que, estableciendo un tiempo mínimo de emisión para los programas de origen europeo, crea una competencia desequilibrada con los programas extranjeros. También existen otras barreras no sectoriales como, por ejemplo, el complicado régimen del IVA de la UE, que influye en todo el mercado de la Unión, obstaculizando los negocios en todos los sectores.

Es reseñable que, mientras la UE tiene menos obstáculos sectoriales, en Japón la mayoría son de este tipo, pero hay menos barreras que influyan a todas las empresas europeas en su conjunto a la entrada en el mercado nipón. También es destacable que, mientras que las barreras en la UE suelen ser el resultado de la propia normativa europea, e, incluso, de la distinta implementación de las directivas en los Estados miembros, el problema más frecuente en Japón parece derivar de una discrepancia entre las normas japonesas y las internacionales.

En cuanto a las barreras japonesas, éstas se encuentran en un amplio abanico de sectores. Destacamos nuevamente el sector industrial y el químico, donde se encuentran la mayoría de las barreras, pero también las industrias cárnica y ganadera, los alimentos procesados, los vehículos de motor, el transporte, las comunicaciones y el sector de los seguros. Tanto las normas japonesas como la certificación de productos han sido dos obstáculos verdaderamente gravosos para las empresas europeas. Ya vimos, en el capítulo anterior, brevemente, algunas de estas cuestiones referentes a los serios problemas que los exportadores europeos encontraban a la hora de acceder al mercado japonés debido a las medidas no arancelarias. Las discrepancias fundamentales tienen su origen en que los estándares o normas internacionales no se aplicaban en Japón, sino que existían normas japonesas específicas para determinados productos. Esto suponía que, para determinados sectores, las empresas europeas que deseaban exportar a Japón debían adaptar sus productos a dichas normas, no era suficiente con respetar los estándares o normas internacionales, por lo que los costes adicionales eran muy elevados. Algunos de los productos que se encontraban con este problema eran las lámparas LED, los alimentos procesados, los vehículos de motor, los ferrocarriles, los dispositivos y equipos médicos,

---

Classification and Labeling of Chemicals: Comparison of Lists of the European Union, Japan, Malaysia and New Zealand”, *Safety and Health at Work*, Volume 11, Issue 2, pp. 152-158.

<sup>625</sup> Directiva 2010/13/UE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 10 de marzo de 2010, sobre la coordinación de determinadas disposiciones legales, reglamentarias y administrativas de los Estados miembros relativas a la prestación de servicios de comunicación audiovisual (Directiva de servicios de comunicación audiovisual) DO L 95 de 15.4.2010, pp. 1-24.

los aditivos alimenticios<sup>626</sup>, los productos relacionados con la construcción o los productos veterinarios. Muchas de estas cuestiones, como vamos a ver, han cambiado con la entrada en vigor del EPA.

El sector de los vehículos de motor ha sido, como ya hemos visto en el anterior punto, un sector clave para el Acuerdo. Por parte de la UE se deseaba que Japón se adhiera a los reglamentos de la CEPE de Naciones Unidas, armonizando, de este modo los requisitos con los de los automóviles europeos y evitando la duplicación de pruebas para los exportadores de la Unión. Como ya vimos, esta barrera no arancelaria ha sido eliminada con el EPA, tras la adhesión de Japón a los reglamentos (la lista de los reglamentos de la CEPE que deben aplicar las Partes figura en el Apéndice 2-C-1 del Anexo 2-C del Acuerdo<sup>627</sup>). Se garantiza, de este modo, que Japón y la UE se encuentran bajo el mismo paraguas normativo internacional en cuanto a seguridad de los productos, pero también en materia de protección del medio ambiente. Los coches europeos están sujetos a los mismos requisitos en la Unión y en Japón, ya no es necesario que se certifiquen nuevamente para exportar al mercado nipón. Con este compromiso de Japón de cumplir las normas internacionales se simplifican considerablemente las exportaciones

---

<sup>626</sup> Respecto a los alimentos procesados, las normas japonesas suponen un obstáculo para los productos europeos porque existe una limitada lista de aditivos alimentarios permitidos en Japón en comparación con las normas internacionales. De hecho, los aditivos alimentarios considerados seguros por los organismos internacionales de seguridad alimentaria no suelen estar permitidos en Japón, lo que obliga a los exportadores europeos a modificar sus productos para poder entrar en el mercado nipón. Además, no existe correspondencia entre las normas y los requisitos técnicos de los alimentos procesados en Japón y en la UE. Debemos decir, en este sentido, que, a diferencia de lo que ocurrió en el CETA, en el EPA no se introduce el reconocimiento mutuo de los procedimientos de evaluación de conformidad, que evitan la necesidad de realizar dobles pruebas a los productos, aunque el capítulo sobre medidas sanitarias y fitosanitarias que veremos más adelante incluye un anexo sobre aditivos alimentarios (Anexo 6 del EPA) en el que se establece que el proceso de aprobación y aplicación será más transparente. Además, ambas partes deben publicar el periodo de tramitación estándar para la aprobación y aplicación de los aditivos alimentarios (FELBERMAY, G., KIMURA, F., OKUBO, T., STEININGER, M. y YALCIN, E. (2017), “On the economics of an EU-Japan Free Trade Agreement”, *Ifo Forschungsberichte*, N° 86, Ifo Institute – Leibniz Institute for Economic Research at the University of Munich, disponible en: [https://www.econstor.eu/bitstream/10419/176883/1/ifo\\_Forschungsberichte\\_86\\_2017\\_Felbermayr\\_etal\\_E-U-JapanFreeTrade.pdf](https://www.econstor.eu/bitstream/10419/176883/1/ifo_Forschungsberichte_86_2017_Felbermayr_etal_E-U-JapanFreeTrade.pdf)).

<sup>627</sup> Algunos de los reglamentos incluidos, que se aplican a ambas partes son: el Reglamento n°3 sobre Prescripciones uniformes relativas a la homologación de dispositivos catadióptricos para vehículos de motor y sus remolques; el Reglamento n°4 sobre Prescripciones uniformes relativas a la homologación de los dispositivos de alumbrado de la placa posterior de matrícula de los vehículos a motor y sus remolques; el Reglamento n°6 sobre Prescripciones uniformes relativas a la homologación de los indicadores de dirección de los vehículos de motor y de sus remolques; el Reglamento n°7 sobre Prescripciones uniformes para la homologación de las luces de posición delanteras y traseras, las luces de frenado y las luces de gallo de los vehículos de motor (excepto las motocicletas) y sus remolques o el Reglamento n°10 Prescripciones uniformes relativas a la homologación de los vehículos en lo que concierne a su compatibilidad electromagnética, entre muchos otros, en total se aplican setenta y seis Reglamentos de Naciones Unidas.

de vehículos europeos. Como también vimos, se incluye una salvaguardia, el Acuerdo contiene una cláusula (artículo 18 del Anexo 2-C del EPA<sup>628</sup>) que permite a la Unión reintroducir sus aranceles en caso de que Japón vuelva a introducir medidas no arancelarias a las exportaciones. En este sector también encontramos la importante barrera de los coches *kei*, que también tratamos anteriormente y que, como sabemos, quedó excluida del Acuerdo.

La legislación japonesa también adoptó en 2015 el sistema internacional de etiquetado de textiles, muy similar al europeo (pues previamente existía un muy estricto requisito de etiquetado determinado por la legislación japonesa que hacía muy complicado exportar este tipo de productos a Japón). Los exportadores de textil ya no deben cambiar las etiquetas de cada uno de sus productos para exportar a Japón. Además, Japón adoptó en 2014 las normas ISO (*International Organization for Standardization*; normas internacionales que marcan los estándares de calidad de los productos)<sup>629</sup>, sustituyendo de este modo sus propias normas nacionales de calidad, las JIS (*Japan Industrial Standards*). La antigua normativa de calidad japonesa no coincidía con la establecida internacionalmente, nuevamente, por lo que resultaba más complicado comerciar con el país nipón y presentaba problemas a la hora de negociar determinados

---

<sup>628</sup> “1. Durante los 10 años posteriores a la entrada en vigor del presente Acuerdo, cada una de las Partes se reserva el derecho de suspender las concesiones equivalentes u otras obligaciones equivalentes en caso de que la otra Parte (1 ): a) no aplique o deje de aplicar un Reglamento de las Naciones Unidas especificado en el apéndice 2-C-1; o b) introduzca o modifique cualquier otra medida reguladora que anule o reduzca los beneficios de la aplicación de un Reglamento de las Naciones Unidas especificado en el apéndice 2-C-1. 2. Las suspensiones de conformidad con el apartado 1 seguirán en vigor únicamente hasta que se tome una decisión de acuerdo con el procedimiento acelerado de solución de diferencias mencionado en el artículo 19 del presente anexo o hasta que se encuentre una solución mutuamente satisfactoria, incluso a través de consultas con arreglo al artículo 19, letra b), del presente anexo, tomando la más temprana de estas fechas”. (Cláusula de salvaguardia - Artículo 18 del Anexo 2C del Acuerdo de Asociación Económica entre la UE y Japón).

<sup>629</sup> La ISO (*International Organization for Standardization*; Organización Internacional de Normalización) es una organización internacional creada en 1946 para la creación de estándares internacionales y compuesta por diversas organizaciones nacionales de normalización, cuenta con 165 organismos nacionales de normalización (miembros que representan a ISO en su país, habiendo un único miembro por país). Actualmente hay 24.151 normas internacionales ISO que cubren casi todos los aspectos tecnológicos y de fabricación y son acordadas internacionalmente por expertos. Por ejemplo, las normas denominadas “Familia ISO 9000”, sobre gestión de calidad; la familia de normas ISO/IEC 27000, sobre gestión de la seguridad de la información digital o la familia de normas ISO 45000 sobre salud y seguridad en el trabajo. Para un estudio más detallado sobre las normas ISO véase: BLASCO TORREGOSA, M., GISBERT SOLER, V. y PÉREZ BERNABEU, E. (2019), “Metodología de integración: ISO 9001, ISO 31000 y Six Sigma, 3c Empresa: investigación y pensamiento crítico, Vol.8, Nº1, pp.76-91; BEVAN, N., CARTER, J., EARTHY, J., GEIS, T. y HARKER, S. (2016), “New ISO Standards for Usability, Usability Reports and Usability Measures”, en KUROSU, M. (Ed.), *Human-Computer Interaction. Theory, Design, Development and Practice*, HCI 2016, Lecture Notes in Computer Science, vol 9731, Springer, Cham, pp. 268-278.

puntos del EPA. La adopción de las normas internacionales sobre los sistemas de gestión de la calidad también beneficia especialmente la exportación de productos sanitarios a Japón. En el sector farmacéutico, el Acuerdo de Reconocimiento Mutuo con Japón<sup>630</sup>, firmado en 2001, incluía el reconocimiento de buenas prácticas de fabricación de un limitado número de productos, entre los que se incluían fármacos de base química, radiofarmacéuticos, vitaminas y minerales. Con el EPA se acordó la ampliación a otros productos que, aun pudiendo ser comercializados en Japón, no habían obtenido el reconocimiento, como por ejemplo los fármacos biológicos, los ingredientes activos y los productos estériles. También se han realizado trabajos exploratorios previos entre la PDMA (*Product Development and Management Association*) japonesa y la Agencia Europea del Medicamento para la armonización en el marco de la Conferencia Internacional sobre Armonización de los requisitos técnicos para el registro de medicamentos de uso humano (ICH)<sup>631</sup> para diversos productos. Hay que destacar que es la primera vez que un Acuerdo de libre comercio incluía una referencia al ICH como organismo internacional de normalización, lo hace en el apartado primero del artículo 7.6<sup>632</sup>, referente a las normas internacionales, dentro del Capítulo 7 “Obstáculos técnicos

---

<sup>630</sup> DECISIÓN (CE) 2001/747 DEL CONSEJO de 27 de septiembre de 2001 relativa a la celebración del Acuerdo sobre el reconocimiento mutuo entre la Comunidad Europea y Japón, DO L 284 de 29.10.2001, pp. 1-27.

<sup>631</sup> El Consejo Internacional para la Armonización de los Requisitos Técnicos de los Productos Farmacéuticos de Uso Humano (ICH) reúne a autoridades reguladoras y a la industria farmacéutica para debatir aspectos científicos y técnicos de los productos farmacéuticos y elaborar las directrices ICH. Desde el año 1990, cuando fue creada, se han ido aplicando dichas directrices a un número cada vez mayor de Estados. Su objetivo es lograr una mayor armonización garantizando el desarrollo de medicamentos seguros, eficaces y de alta calidad, y que se registren y mantengan de la manera más eficiente posible en cuanto a recursos, cumpliendo con altos estándares. El objetivo también es reducir o evitar la necesidad de duplicar las pruebas llevadas a cabo durante la investigación y desarrollo de nuevos fármacos, recomendar maneras de lograr una mayor armonización en la interpretación y aplicación de las directrices técnicas y requisitos para obtener registros. Véase: BRANCH, S. K. (2005) “Guidelines from the International Conference on Harmonisation (ICH)”, *Journal of Pharmaceutical and Biomedical Analysis*, Volume 38, Issue 5, pp. 798-805; MOLZON, J. A., GIAQUINTO, A., LINDSTROM, L., TOMINAGA, T., DOERR, P., HUNT, L. y RAGO, L. (2011), “The Value and Benefits of the International Conference on Harmonisation to Drug Regulatory Authorities: Advancing Harmonization for Better Public Health”, *Clinical Pharmacology & Therapeutics*, Volume 89, Issue 4, Transporters, pp. 503-512.

<sup>632</sup> “1. A efectos de la aplicación del presente capítulo y del Acuerdo OTC, las normas publicadas por organizaciones internacionales, como la Organización Internacional de Normalización (ISO), la Comisión Electrotécnica Internacional (IEC), la Unión Internacional de Telecomunicaciones (UIT), la Comisión del Codex Alimentarius, la Organización de Aviación Civil Internacional (OACI), el Foro Mundial para la Armonización de la Reglamentación sobre Vehículos (WP.29), en el marco de la Comisión Económica para Europa (CEPE) de las Naciones Unidas, el Subcomité de Expertos en el Sistema Globalmente Armonizado de Clasificación y Etiquetado de Productos Químicos de las Naciones Unidas (UNSCEGHS) y el Consejo Internacional de Armonización de los Requisitos Técnicos para los Productos Farmacéuticos de Uso Humano (ICH), se considerarán normas internacionales pertinentes a las que se refieren el presente capítulo y los artículos 2 y 5 y el anexo 3 del Acuerdo OTC, siempre que en su elaboración se hayan seguido los principios y procedimientos establecidos en la Decisión del Comité de Obstáculos Técnicos al Comercio



al comercio”. Aparte de los productos farmacéuticos, también se han logrado avances significativos en el ámbito de los equipos médicos y los cosméticos, pues durante las negociaciones, en 2016, se suprimió el complejo y duplicado sistema de notificación<sup>633</sup>.

De acuerdo con Felbermayr et al.<sup>634</sup>, la eliminación de estas barreras va a tener evidentes beneficios para la UE, especialmente en los sectores industriales (2017, p.49). Igualmente, Sharma<sup>635</sup> especifica que los sectores más beneficiados, desde el punto de vista europeo, serán la industria química, los alimentos procesados y el sector del automóvil.

A continuación, realizaremos un breve análisis de los dos capítulos esenciales en materia de barreras no arancelarias en el EPA<sup>636</sup>, aunque ya hemos visto las principales novedades sobre las barreras no arancelarias contenidas en el Acuerdo: el capítulo 6 “Medidas sanitarias y fitosanitarias” y el capítulo 7 “Obstáculos técnicos al comercio”.

### 2.3.1. Medidas sanitarias y fitosanitarias

Las medidas sanitarias y fitosanitarias<sup>637</sup> son aquellas que aplican los Estados para garantizar la seguridad alimentaria de los consumidores y evitar la propagación de plagas y enfermedades entre animales y plantas<sup>638</sup>. El capítulo 6 del EPA, “Medidas Sanitarias

---

*de la OMC relativa a los principios para la elaboración de normas, guías y recomendaciones internacionales con arreglo a los artículos 2 y 5 y al anexo 3 del Acuerdo OTC (1), excepto cuando dichas normas o partes pertinentes de ellas resultarían ineficaces o inapropiadas para alcanzar los objetivos legítimos perseguidos. (...)* (Apartado primero del artículo 7.6 del Acuerdo de Asociación Económica entre la UE y Japón).

<sup>633</sup> EUROPEAN COMMISSION (2018), *The economic impact of the EU-Japan Economic Partnership Agreement (EPA): An analysis prepared by the European Commission's Directorate-General for Trade*, p. 24, disponible en: [https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2018/july/tradoc\\_157115.pdf](https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2018/july/tradoc_157115.pdf)

<sup>634</sup> FELBERMAYR, G., KIMURA, F., OKUBO, T. y STEININGER, M. (2017), “Quantifying the EU-Japan Economic Partnership Agreement”, *CESifo Working Paper*, N° 7241, Center for Economic Studies and Ifo Institute (CESifo).

<sup>635</sup> SHARMA, A. (2018), “The EU-Japan Economic Partnership Agreement: Significance, Scope and Implications”, *Indian Council of World Affairs Issue Brief*, p.3.

<sup>636</sup> GRÜBLER, J., REITER, O. y STEHRER, R. (2019), “The EU-Japan EPA: A Case for Non-tariff Measures”, *CESIFO Forum*, Volume 20, Number 2, pp. 17-25.

<sup>637</sup> Véase: TRUJILLO CABRERA, J. (2010), “Medidas sanitarias y fitosanitarias en la Organización Mundial del Comercio”, *Diálogos de saberes: investigaciones y ciencias sociales*, N°32, pp. 231-240, texto completo disponible en: <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=3295811>

<sup>638</sup> Para un estudio pormenorizado de las medidas sanitarias y fitosanitarias véase: GRANT, J y ARITA, S. (2017), “Sanitary and Phyto-Sanitary Measures: Assessment, Measurement, and Impact”, *International Agricultural Trade Research Consortium Commissioned Paper N°21*, disponible para su descarga en: <https://ageconsearch.umn.edu/record/259417/>

y Fitosanitarias” se dedica únicamente a esta cuestión, con 16 artículos en total, dedicados a este relevante ámbito, especialmente para el sector agrícola y los alimentos transformados.

Ya en el primer artículo (artículo 6.1.b) del EPA) las partes se reafirman en los compromisos que han asumido en esta materia en el seno de la OMC, a través del Acuerdo sobre la aplicación de medidas sanitarias y fitosanitarias (Acuerdo MSF)<sup>639</sup>, así como en el artículo 6.4, donde las Partes afirman sus derechos y sus obligaciones respecto a las medidas sanitarias y fitosanitarias con arreglo al Acuerdo MSF y, además, establecen que ninguna de las disposiciones del EPA afectará a sus derechos y obligaciones con respecto al Acuerdo MSF. También las partes van a tener en cuenta las normas internacionales, directrices o recomendaciones de las denominadas “tres hermanas” de la OMC: el Codex Alimentarius<sup>640</sup>, la Organización Mundial de Salud Animal (OIE)<sup>641</sup> y la Convención

---

<sup>639</sup> El Acuerdo sobre la aplicación de medidas sanitarias y fitosanitarias (MFS), como dispone la propia OMC, establece las reglas básicas para la normativa sobre la inocuidad de alimentos, así como sobre la salud de los animales y la preservación de los vegetales. Se recomienda a los Miembros del Acuerdo utilizar normas, directrices y recomendaciones internacionales cuando existan (recomendación que, como vemos, están siguiendo la UE y Japón), pero pueden aplicar sus propias normas, siempre que estén fundadas en principios científicos y se apliquen cuando sea verdaderamente necesario para proteger la salud y la vida de personas y animales o preservar los vegetales, o si existe una evaluación adecuada de un riesgo. Se especifica que estas medidas deben ser coherentes y no deben discriminar arbitraria o injustificablemente a Miembros del MFS. También se autoriza a aplicar distintas normas y diferentes métodos para inspeccionar los productos. El texto del Acuerdo se encuentra disponible en el siguiente enlace: [https://www.wto.org/spanish/docs\\_s/legal\\_s/15sps\\_01\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/15sps_01_s.htm) Para un análisis científico sobre el MFS véase: SILVERGLADE, B. A. (2000), “The WTO Agreement on Sanitary and Phytosanitary Measures: Weakening Food Safety Regulations to Facilitate Trade?”, *Food and Drug Law Journal*, 55(4), pp. 517–524; SCOTT, J. (2009), “The WTO Agreement on Sanitary and Phytosanitary Measures: A Commentary,” *OUP Catalogue, Oxford University Press*; RIGOD, B. (2013), “The Purpose of the WTO Agreement on the Application of Sanitary and Phytosanitary Measures (SPS)”, *European Journal of International Law*, Volume 24, Issue 2, pp. 503–532.

<sup>640</sup> El Codex Alimentarius (Código Alimentario) es un conjunto de normas, directrices y prácticas aprobada por la Comisión del Codex Alimentarius (CAC). Esta Comisión se estableció por la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO) y la Organización Mundial de la Salud (OMS) para proteger la salud de los consumidores y promover prácticas leales en el comercio de los alimentos. Las normas del Codex tienen como objetivo garantizar que los alimentos sean saludables y se puedan comercializar. Los 188 miembros del Codex han negociado recomendaciones sobre todos los ámbitos relacionados con la inocuidad y la calidad de los alimentos, siempre con base científica. Los textos del Codex Alimentarius son una referencia para la solución de diferencias comerciales en la OMC. Las normas del Codex Alimentarius pueden verse en: <https://www.fao.org/fao-who-codexalimentarius/codex-texts/list-standards/es/> Vid.: VAN DER MEULEN, B. M. J. (2018), “Codex Alimentarius: The Impact of the Joint FAO/WHO Food Standards Programme on EU Food Law”, *European Institute for Food Law Working Paper Series*, 2018/04 y DAS, S., DAS, S.S. y CHOWDHURY, S. (2020), “Codex Alimentarius and its Role”, *Biotica Research Today*, 2, 4, pp. 54-56.

<sup>641</sup> La Organización Mundial de la Salud Animal (conserva su acrónimo histórico: OIE, por “Oficial Internacional de Epizootias”, como se conocía originalmente, pasando a denominarse “Organización Mundial de la Salud Animal” en 2003) es una organización intergubernamental, creada en 1924, para combatir las enfermedades animales a nivel mundial. Controla y previene las enfermedades animales, contribuyendo a la mejora de la sanidad animal en el mundo. Actualmente cuenta con 182 Estados miembros. La OMC ha reconocido las normas dictadas por la OIE como normas de referencia mundial. Sus

Internacional de Protección Fitosanitaria (CIPF)<sup>642</sup>, esto lo encontramos incluido en el artículo 6.7.9 sobre condiciones de importación, procedimientos de importación y facilitación del comercio, en el artículo 6.8 sobre auditoría, en el artículo 6.10 sobre adaptación a las condiciones regionales, en el artículo 6.14 sobre equivalencia y en el artículo 6.15 sobre el Comité de medidas sanitarias y fitosanitarias que prevé el EPA.

Además, el artículo 6.7.10 del capítulo estipula que cada parte debe promover la aplicación de tecnologías, como la certificación electrónica, para facilitar el comercio. En el artículo siguiente, el 6.8, se establece la obligación de las partes a ayudar a la otra a realizar auditorías del sistema de inspección y certificación de la parte exportadora y de los resultados de los controles que se realicen a través de este mismo sistema. En este sentido, las partes han establecido que los costes de las auditorías correrán a cargo de la parte importadora, a menos que se acuerde otra cosa.

Tal y como señala Van der Vorst<sup>643</sup>, un importante éxito del Acuerdo es el reconocimiento, por ambas partes, de zonas libres de enfermedades animales y plagas para el comercio de productos animales y vegetales<sup>644</sup>, tal y como se especifica en el

---

normas pueden verse en: <https://www.oie.int/es/que-hacemos/normas/codigos-y-manuales/> Vid.: BRÜCKNER, G. K. (2009), “The role of the World Organisation for Animal Health (OIE) to facilitate the international trade in animals and animal products”, *Onderstepoort Journal of Veterinary Research*, 76(1), pp. 141-146, disponible en: <http://www.scielo.org.za/pdf/ojvr/v76n1/26.pdf> y STUARDO ESCOBAR, L., JARA, W.H., NIZAM, Q. N. H. y PLAVSIC, B. (2018), “The perspective of the World Organisation for Animal Health”, en *Advances in Agricultural Animal Welfare Science and Practice*, Woodhead Publishing Series in Food Science, Technology and Nutrition, pp. 169-182.

<sup>642</sup> La Convención Internacional de Protección Fitosanitaria (CIPF) o *International Plant Protection Convention* (IPPC) es un tratado intergubernamental con más de 180 firmantes que tiene como objetivo la protección de los recursos vegetales mundiales de la propagación e introducción de plagas, así como la promoción de un comercio seguro. La Convención introdujo las Normas Internacionales para Medidas Fitosanitarias (NIMF) como su principal herramienta para lograr sus objetivos. Se trata de la única organización, a nivel mundial, encargada de la normalización en materia de sanidad vegetal. Las NIMF o *International Standards for Phytosanitary Measures* (ISPMs) pueden verse en: <https://www.ippc.int/es/core-activities/standards-setting/ispms/> Vid.: ROBERTS W. (2009), “The Revised International Plant Protection Convention – a New Context for Plant Quarantine”, en STRANGE R. y GULLINO, M. (Eds.), *The Role of Plant Pathology in Food Safety and Food Security, Plant Pathology in the 21st Century (Contributions to the 9th International Congress)*, vol 3. Springer, Dordrecht; KAHN, S., y PELGRIM, W. (2010), “The role of the World Trade Organization and the 'three sisters' (the World Organisation for Animal Health, the International Plant Protection Convention and the Codex Alimentarius Commission) in the control of invasive alien species and the preservation of biodiversity”, *Revue Scientifique et Technique (International Office of Epizootics)*, 29(2), pp. 411-417.

<sup>643</sup> VANDER VORST, C. (2021), “The non-tariff barriers of the EU-Japan EPA”, en OGAWA, E., RAUBE, K., VANOVERBEKE, D., WOUTERS, J. y VAN DER VORST, C. (Eds.), *Japan, the European Union and Global Governance*, Elgar, Leuven Global Governance Series, Leuven Centre for Global Governance Studies, p. 101.

<sup>644</sup> Estas zonas son regiones en la UE y Japón dentro de las cuales se considera que se puede contener una plaga o enfermedad animal. Por lo que respecta a la sanidad vegetal, el acuerdo UE-Japón reconoce los

Código Sanitario para los Animales Terrestres de la OIE<sup>645</sup> y en el Código Sanitario para los Animales Acuáticos de la OIE<sup>646</sup>. Este logro supone que, si tras un brote de una enfermedad animal o una plaga, se puede demostrar que en una de estas regiones se han realizado los esfuerzos suficientes para contener una enfermedad o plaga, las demás regiones europeas y japonesas pueden continuar exportando el producto animal o vegetal relacionado, considerando la zona libre de enfermedades o plagas.

El capítulo también incluye una disposición en la que se admite la posibilidad de establecer la equivalencia de las medidas sanitarias y fitosanitarias de las regiones si la parte exportadora demuestra, de forma objetiva, que sus medidas alcanzan el mismo nivel de protección que las de la parte exportadora (artículo 6.14.1)<sup>647</sup>.

También el EPA simplifica y agiliza los procesos de autorización o aprobación y despacho de aduana para las importaciones, pudiéndose completar los procedimientos sin retrasos, garantizado que, con la implementación del Acuerdo, la excesiva burocracia anterior, no impida o ponga trabas a la exportación. En este sentido, debe aclararse que el EPA no supone, en ningún caso, una disminución en las exigencias de seguridad de los productos, la simplificación y agilización no va a afectar a la calidad de los productos y la protección de los consumidores. De hecho, existe un compromiso a garantizar la transparencia (artículo 6.11 del EPA) en la importación y los procedimientos de control, inspección y aprobación, incluyendo detalles sobre los plazos previstos y los pasos administrativos obligatorios que deben darse<sup>648</sup>.

En cuanto a las condiciones de importación de carne y productos cárnicos, la UE y Japón han acordado procedimientos para la elaboración de listas de empresas que han recibido autorización para exportar a la otra parte. Es decir, después de demostrar que

---

conceptos de zonas libres de plagas, lugares de producción libres de plagas y zonas de baja prevalencia de plagas.

<sup>645</sup> Acceso en línea al Código Terrestre: <https://www.oie.int/es/que-hacemos/normas/codigos-y-manuales/acceso-en-linea-al-codigo-terrestre/>

<sup>646</sup> Acceso en línea al Código Acuático: <https://www.oie.int/es/que-hacemos/normas/codigos-y-manuales/acceso-en-linea-al-codigo-acuatico/>

<sup>647</sup> “1. La Parte importadora aceptará como equivalentes las medidas sanitarias y fitosanitarias de la Parte exportadora si esta demuestra objetivamente a la Parte importadora que sus medidas alcanzan el grado adecuado de protección de las medidas de la Parte importadora. A tal efecto, previa solicitud, se facilitará un acceso razonable a la Parte importadora para llevar a cabo inspecciones, pruebas y otros procedimientos pertinentes. (...)” (Apartado primero del artículo 6.14 del EPA).

<sup>648</sup> Todo ello debe publicarse en una página web y ser accesible al público, garantizando que las empresas, pero también las autoridades, tengan el acceso más sencillo posible a toda la información concerniente al comercio y puedan facilitar su aplicación.

cumplen los requisitos tras las auditorías sobre el terreno, los establecimientos de terceros países pueden figurar en la lista para exportar. Ello se recoge en el artículo 6.9 del EPA, sobre el procedimiento relativo a las listas de establecimientos o instalaciones.

El artículo 6.12, sobre las consultas técnicas, establece la posibilidad de debatir cuestiones y de ser informado de cualquier cambio en los requisitos reglamentarios, esta es una herramienta preventiva muy útil para facilitar el comercio, pues cualquier problema puede resolverse antes de que se convierta en un obstáculo a los intercambios. El EPA permite a las partes adoptar las medidas de emergencia necesarias para proteger la vida o la salud de las personas, los animales o los vegetales. Sin embargo, estas medidas no deben mantenerse en el tiempo innecesariamente y sin evidencias científicas de su necesidad. Es decir, se debe evitar cualquier bloqueo innecesario del comercio, aplicándose estas medidas de emergencia durante el menos tiempo posible (artículo 6.11 del EPA)<sup>649</sup>.

El EPA también prevé la creación de un Comité de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (de conformidad con el artículo 22.3 del Acuerdo), responsable de la aplicación y funcionamiento efectivo de todas las Medidas Sanitarias y Fitosanitarias previstas en el EPA y del capítulo 6 del mismo. Este Comité especializado debe ayudar en la resolución de problemas comerciales, tratando de evitar perturbaciones en el comercio y llegando a soluciones aceptables para ambas partes (artículo 6.15). Pretende ser un foro para abordar soluciones a los problemas comerciales en este ámbito, mejorando la comunicación y la cooperación, siempre que la consulta técnica, a la cual hemos hecho referencia previamente, no haya aportado una solución satisfactoria. Finalmente, si ni la consulta técnica ni el Comité resuelven los problemas comerciales, las partes pueden recurrir al mecanismo de solución de diferencias del Acuerdo (artículo 6.16). Dicho mecanismo se encuentra regulado en el capítulo 21. Sin embargo, hay que señalar que dicho artículo no es aplicable al artículo 6.6 (sobre evaluación de riesgos), a las letras b) a d) del cuarto apartado del artículo 6.7 (algunas de las condiciones de importación, procedimientos de importación y facilitación del comercio) y a los apartados 1 y 2 del artículo 6.14 (sobre equivalencia). No obstante, existe la posibilidad de plantear la disputa ante la OMC.

---

<sup>649</sup> EUROPEAN COMMISSION (2018), *The economic impact of the EU-Japan Economic Partnership Agreement (EPA): An analysis prepared by the European Commission's Directorate-General for Trade*, p. 25, disponible en: [https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2018/july/tradoc\\_157115.pdf](https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2018/july/tradoc_157115.pdf)

### 2.3.2. Obstáculos técnicos al comercio

Ya nos hemos referido a las barreras u obstáculos técnicos al comercio en el EPA anteriormente, especificando las medidas adoptadas en este ámbito en el Acuerdo, en cuanto a las normas y reglamentos sectoriales impuestos a los intercambios comerciales. Sin embargo, en este punto nos vamos a referir al contenido más específico de las disposiciones del capítulo 7 del EPA, “Obstáculos Técnicos al Comercio”, capítulo esencial para las barreras no arancelarias de prácticamente todos los sectores comerciales de las partes, pero especialmente para los sectores de la maquinaria, los aparatos eléctricos y la automoción (imprescindibles tanto para la Unión como para Japón y sujetos a normas y reglamentos muy estrictos). Las ambiciosas disposiciones del EPA tratan de eliminar, de forma efectiva, las barreras no arancelarias en estos sectores.

Determinados artículos del Acuerdo OTC<sup>650</sup> de la OMC (en concreto los artículos 2 a 9 y los anexos 1 y 3) se incorporan al EPA y se convierten en parte de este.

Un extenso artículo 7.6 reafirma el compromiso de la Unión y Japón con los organismos internacionales de normalización: la Organización Internacional de Normalización (ISO), la Comisión Electrotécnica Internacional (IEC)<sup>651</sup>, la Unión

---

<sup>650</sup> Se hace referencia al Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio (OTC) de la OMC, uno de los resultados de la Ronda de Uruguay, donde se revisó el Acuerdo del mismo nombre fruto de la Ronda de Tokio del GATT. El objetivo del Acuerdo es evitar el uso de requisitos técnicos nacionales o regionales como obstáculos técnicos injustificados al comercio. El Acuerdo cubre todos los productos y todas las normas. No es aplicable a los requisitos relacionados con las medidas sanitarias y fitosanitarias que, como vimos, disponen de sus propias normas. Conforme a este Acuerdo, los reglamentos técnicos, las normas y los procedimientos de evaluación de la conformidad no deben ser discriminatorios ni crear obstáculos innecesarios a los intercambios comerciales. El Acuerdo OTC reconoce el derecho de los Miembros de este a aplicar medidas para alcanzar objetivos legítimos, como la protección de la salud, la seguridad de las personas o la protección del medio ambiente. Sin embargo, incentiva y recomienda el uso de las normas internacionales a sus Miembros, pues basando sus medidas en normas internacionales facilitan el comercio. (Vid.: KOUL, A.K. (2018), “WTO Agreement on Technical Barriers to Trade (TBT)”, *Guide to the WTO and GATT*, Springer; KELLERMANN, M. (2019), “Technical Regulation”, *Ensuring Quality to Gain Access to Global Markets: A Reform Toolkit*, International Development in Practice, World Bank Group; MATAIJA, M. (2019), “Leveraging Trade Law for Governance Reform: The Impact of the WTO Agreement on Technical Barriers to Trade on Private Standard-Setting”, *European Review of Private Law*, Issue 2, pp. 293-317).

<sup>651</sup> La Comisión Electrotécnica Internacional (CEI o IEC por sus siglas en inglés: *International Electrotechnical Commission*) es una organización fundada en 1906 con el objetivo de normalizar el ámbito de la electrotécnica (desde el área de potencia eléctrica hasta las áreas de electrónica, comunicaciones, conversión de la energía nuclear y la transformación de la energía solar o eólica en energía eléctrica). Su misión es promover entre sus 82 miembros (62 plenos y 26 asociados) la cooperación internacional en todas las áreas de la normalización electrotécnica (Vid.: BÜTHE, T. (2010), “Engineering Uncontestedness? The Origins and Institutional Development of the International Electrotechnical Commission (IEC)”, *Business and Politics*, 12(3), pp. 1-62 y RAMOS, V. y RINGWOOD, J.V. (2016), “Exploring the utility and

Internacional de Telecomunicaciones (UIT)<sup>652</sup>, la Comisión del Codex Alimentarius, la Organización de Aviación Civil Internacional (OACI)<sup>653</sup>, el Foro Mundial para la Armonización de la Reglamentación sobre Vehículos (WP.29), en el marco de la Comisión Económica para Europa (CEPE) de las Naciones Unidas, el Subcomité de Expertos del Sistema Globalmente Armonizado de Clasificación y Etiquetado de Productos Químicos (GHS) de las Naciones Unidas y el Consejo Internacional de Armonización de los Requisitos Técnicos para los Productos Farmacéuticos de Uso Humano (ICH). El hecho de que las partes se hayan comprometido a garantizar que sus normas y reglamentos se basen, en la medida de lo posible, en normativas internacionales supone, como ya hemos visto anteriormente, una notable mejora para las empresas europeas que desean exportar a Japón, facilitando los procedimientos, especialmente en productos electrónicos, productos farmacéuticos, productos textiles y sustancias químicas. Sin duda, la aceptación de las normas de estos organismos internacionales de normalización es uno de los puntos más relevantes del Acuerdo, por cuanto Japón poseía sus propias y complejas normas en numerosos sectores.

Es importante señalar que, tal y como establece el artículo 7.7.2 del EPA, la definición de “norma” que figura en el Anexo I del Acuerdo OTC supone que su cumplimiento no es obligatorio. Es decir, a diferencia de los reglamentos técnicos, el cumplimiento de estas normas es voluntario. La función de las normas es ofrecer mayor certeza sobre la calidad de los productos. Los productores pueden decidir si las siguen o

---

effectiveness of the IEC (International Electrotechnical Commission) wave energy resource assessment and characterisation standard: A case study”, *Energy*, Volume 107, pp. 668-682).

<sup>652</sup> La Unión Internacional de Telecomunicaciones (UIT o IUT por sus siglas en inglés: *International Telecommunication Union*) es el organismo especializado de las Naciones Unidas para las tecnologías de la información y la comunicación (TIC). Se creó en 1865 para facilitar la conectividad internacional de las redes de comunicaciones. Se encarga de la atribución, en el plano mundial, del espectro de frecuencias radioeléctricas y de las órbitas de satélite. Además, se encarga de elaborar normas técnicas que garantizan la interconexión armoniosa de redes y tecnologías, por ello, tiene especial importancia en el EPA. (SAVAGE, J. G. (1989), *The Politics of International Telecommunications Regulation*, Routledge.; LYALL, F. (2011), *International Communications: The International Telecommunication Union and the Universal Postal Union*, Routledge).

<sup>653</sup> La Organización de Aviación Civil Internacional (OACI o ICAO por sus siglas en inglés: *International Civil Aviation Organization*) es la agencia de Naciones Unidas para la aviación civil. Se fundó en 1944, por el Convenio sobre Aviación Civil Internacional, y el objetivo era estudiar los problemas de la aviación civil internacional y promover reglamentos y normas únicos para la aeronáutica mundial. Para un estudio profundo sobre la OACI, véase: CHOE, Y., LEE, S., y LEE, C. (2020), “A Study on the Improvement of Regulations for AMO Global Recognition System of International Civil Aviation Organization”, *Journal of Aerospace System Engineering*, 14(3), pp. 32–41; WEBER, L. (2021), *International Civil Aviation Organization*, Wolters Kluwer.



no, si ofrecen a los consumidores evidencias de la calidad del producto o prefieren no hacerlo.

También es destacable, en comparación con otros Acuerdos de “nueva generación” de la UE como el CETA, que el EPA no incluye un Protocolo de evaluación de la conformidad<sup>654</sup>. Este Protocolo facilita el procedimiento para la acreditación mutua de los organismos de evaluación de la conformidad, responsables de evaluar si los productos se ajustan a las normas y a los reglamentos técnicos. Estos organismos, además, deben estar acreditados por el organismo de acreditación reconocido. Sin embargo, existe un Acuerdo de reconocimiento mutuo entre la UE y Japón<sup>655</sup>, ya mencionado en esta tesis,

---

<sup>654</sup> Las evaluaciones de la conformidad son procedimientos en los que un producto, antes de ser comercializado, es probado, inspeccionado y certificado para garantizar que cumple con la legislación pertinente. Canadá y la UE han acordado aceptar certificados obligatorios de evaluación de la conformidad expedidos por organismos de evaluación de la conformidad (OEC) establecidos en la UE, y viceversa. El Protocolo sobre la aceptación mutua de los resultados de la evaluación de la conformidad sustituye al actual Acuerdo de reconocimiento mutuo (ARM) entre Canadá y la UE y amplía la cobertura de productos. Los productos cubiertos por el Protocolo son: aparatos eléctricos y electrónicos (incluidos electrodomésticos, instalaciones eléctricas y componentes conexos); equipos terminales de radio y telecomunicaciones; compatibilidad electromagnética; juguetes; productos de construcción; maquinaria, incluidas las piezas, componentes, incluidos los componentes de seguridad, equipos intercambiables y conjuntos de máquinas; instrumentos de medición; calderas de agua caliente y aparatos conexos; equipos, máquinas, aparatos, dispositivos, componentes de control, sistemas de protección, dispositivos de seguridad, dispositivos de control y dispositivos reguladores, y sistemas conexos de instrumentación y prevención y detección para su uso en atmósferas potencialmente explosivas; máquinas de uso al aire libre relacionadas con emisiones sonoras en el medio ambiente; embarcaciones de recreo, incluidos sus componentes. El Protocolo puede consultarse en: <https://data.consilium.europa.eu/doc/document/ST-10973-2016-ADD-7/en/pdf> La base de datos *New Approach Notified and Designated Organisations Information System* (NANDO; <https://ec.europa.eu/growth/tools-databases/nando/>) contiene las organizaciones notificadas y designadas, así como información sobre la evaluación de la conformidad. También se encuentran publicados en línea las listas de organismos de evaluación de la conformidad autorizados designados por Canadá ([https://ec.europa.eu/growth/tools-databases/nando/index.cfm?fuseaction=country.notifiedbody&cou\\_id=124](https://ec.europa.eu/growth/tools-databases/nando/index.cfm?fuseaction=country.notifiedbody&cou_id=124)) y la lista de organismos de evaluación de la conformidad autorizados designados por los Estados miembros de la UE ([https://ec.europa.eu/growth/tools-databases/nando/index.cfm?fuseaction=mra.list&cou\\_id=124](https://ec.europa.eu/growth/tools-databases/nando/index.cfm?fuseaction=mra.list&cou_id=124)).

<sup>655</sup> Los acuerdos de reconocimiento mutuo son acuerdos internacionales en los que dos o más países se reconocen mutuamente los resultados de las evaluaciones de conformidad. El Acuerdo de reconocimiento mutuo (ARM) entre la UE y Japón, cuya entrada en vigor data del 1 de enero de 2002, tiene por objeto fomentar el comercio de bienes entre ambos socios, eliminando obstáculos técnicos. En virtud de este acuerdo bilateral, aprobado el 27 de septiembre de 2001, la UE y Japón aceptan las evaluaciones de conformidad que cada uno lleva a cabo para los productos industriales que se especifican en el ARM: equipos terminales de telecomunicación y equipos radioeléctricos; productos eléctricos; buenas prácticas de laboratorio para sustancias químicas y prácticas correctas de fabricación de medicamentos. El Acuerdo permite a las empresas de la UE que los productos que desean comerciar en Japón y deban cumplir los requisitos japoneses sean probados y certificados en la UE y puedan ser directamente exportados, e igualmente para las empresas japonesas que desean comerciar sus productos en la Unión. También se enumera en el ARM la legislación, los reglamentos y las normas administrativas para cada sector. Las disposiciones de este también establecen las condiciones para la aceptación recíproca de los resultados de las evaluaciones de conformidad y establece los procedimientos para designar los organismos de evaluación de la conformidad de ambas potencias para cada sector. Se obliga a las autoridades de la Unión y Japón a auditar, inspeccionar y supervisar los organismos de evaluación de la conformidad designados. Igualmente se establece un comité mixto de representantes de ambas partes para ocuparse de cualquier cuestión que pudiera plantearse en relación con el Acuerdo. (Decisión del Consejo, de 27 de septiembre de 2001, relativa



que regula el reconocimiento mutuo de los organismos de evaluación de la conformidad y al que se hace referencia en el capítulo 7, concretamente en el artículo 7.8.6<sup>656</sup>. Como bien analiza Van der Vorst<sup>657</sup>, este Acuerdo no se ha convertido en un Protocolo sobre evaluación de conformidad, a diferencia del CETA. Esto habría permitido el reconocimiento mutuo de los organismos de acreditación de la otra parte, y un procedimiento más sencillo para el reconocimiento y registro de los organismos de evaluación de la conformidad. Sin embargo, Japón no se mostró partidario de ello.

Por otro lado, el artículo 7.11 del EPA, sobre marcado y etiquetado, estipula que, si una de las partes exige el marcado o etiquetado para un determinado producto, no será necesario la aprobación, registro o certificación previa de las marcas o etiquetas para dicho producto, simplificando, de este modo, el proceso de marcado y etiquetado.

En este punto es imprescindible hacer mención, nuevamente, al Anexo 2-C sobre vehículos de motor y sus componentes, compuesto por el Apéndice 2-C-1 “Reglamentos de las Naciones Unidas aplicados por ambas partes” y al Apéndice 2-C-2 “Reglamentos de las Naciones Unidas aplicados por una de las partes y aún no tenidos en cuenta por la otra parte”. Esta cuestión ya ha sido tratada, pues por su relevancia, la concesión en materia de barreras no arancelarias relacionadas con el sector del automóvil es una de las cuestiones más destacadas del EPA y debíamos referirnos a ella al hablar de las concesiones arancelarias en el sector por parte de la Unión, pues la eliminación de barreras no arancelarias por parte de Japón ha sido, en cierto modo, una contrapartida, junto con el desarme arancelario del sector agroalimentario. Las partes han resuelto parte de los problemas preexistentes en los obstáculos a la comercialización de automóviles y piezas de éstos incluyendo parte de las normas del Foro Mundial para la Armonización de la Reglamentación sobre Vehículos (WP.29) y el Acuerdo de la Comisión Económica de las Naciones Unidas para Europa (CEPE), como también hemos visto. La UE se encontraba

---

a la celebración del Acuerdo sobre el reconocimiento mutuo entre la Comunidad Europea y Japón DO L 284 de 29.10.2001, pp. 1-2; Acuerdo sobre reconocimiento mutuo entre la Comunidad Europea y Japón - Anexos - Acta final - Declaraciones conjuntas - Canje de notas DO L 284 de 29.10.2001, pp. 3-32).

<sup>656</sup> “(...) 6. Las Partes cooperarán en el ámbito del reconocimiento mutuo de conformidad con el Acuerdo sobre reconocimiento mutuo entre la Comunidad Europea y Japón, hecho en Bruselas el 4 de abril de 2001. Las Partes podrán decidir también, de conformidad con las disposiciones pertinentes de dicho Acuerdo, ampliar la cobertura por lo que respecta a los productos, los requisitos reglamentarios aplicables y los organismos de evaluación de la conformidad reconocidos”. (Artículo 7.8.6 del EPA).

<sup>657</sup> VANDER VORST, C. (2021), “The non-tariff barriers of the EU-Japan EPA”, en OGAWA, E., RAUBE, K., VANOVERBEKE, D., WOUTERS, J. y VAN DER VORST, C. (Eds.), *Japan, the European Union and Global Governance*, Elgar, Leuven Global Governance Series, Leuven Centre for Global Governance Studies, p. 103.

dentro del marco de la normativa automovilística internacional, pero Japón no. El Anexo no elimina la totalidad de las barreras técnicas a los exportadores europeos en este sector, pero lo cierto es que la mayoría de los reglamentos y normas de la CEPE para los vehículos se han incorporado, aceptándose dichas normas para el intercambio comercial entre ambas partes. Sin embargo, hay una lista, más breve, de reglamentos y normas cuya conformidad con las normativas nacionales aún no se ha aprobado. De acuerdo con lo dispuesto en el Anexo, estos reglamentos y normas deben ser adoptados por las dos partes en un plazo de siete años desde la entrada en vigor del Acuerdo. El EPA establece que no se adoptarán si se puede razonar, de manera objetiva, que estos reglamentos y normas de la CEPE van a repercutir de forma negativa en el mercado interno de vehículos y componentes de éstos. También se prevé, como vimos, una salvaguardia, en caso de que la otra parte no cumpla con las normas del Anexo sobre vehículos.

Para finalizar con el análisis de los obstáculos técnicos, hablamos del *shochu*<sup>658</sup>, producto japonés que cuenta con un Anexo independiente en el EPA, el Anexo 2-D “Facilitación de la exportación de *shochu*”. Se determina que el *shochu* de destilación única, tal y como se encuentra definido en el artículo 3, apartado 10, de la Ley del impuesto sobre bebidas alcohólicas de Japón (Ley nº6 de 1953), producido mediante alambique y embotellado en Japón, tendrá autorización para ser puesto en el mercado de la UE en botellas de acuerdo con los tamaños tradicionales japoneses (cuatro *go*, 合, o un *sho*, 升<sup>659</sup>), siempre que se cumplan otros requisitos legales de la Unión. Es una de las pocas barreras no arancelarias eliminadas por la UE en el EPA<sup>660</sup>. Para poder introducir esta disposición fue preciso hacer una excepción a las cantidades nominales establecidas

---

<sup>658</sup> El *shochu* es una bebida alcohólica destilada tradicional japonesa, extremadamente popular en Japón (de hecho, es más consumida que el *sake*, la bebida nipona más conocida internacionalmente). En 2015, las exportaciones de esta bebida aumentaron un 112,5% y en 2017 la tasa interanual aumentó un 268,5%, por lo que era un producto especialmente relevante para Japón. Esta bebida se encuentra protegida por las Indicaciones Geográficas (IG) incluidas en el EPA, el signo distintivo que indica que un producto procede de un concreto Estado, región o localidad con el objetivo de preservar su calidad, reputación y características, evitando cualquier imitación de este, como veremos en el siguiente punto. (Vid.: GOBIERNO DE JAPÓN (2018), “El EPA lleva *shochu* a la UE”, artículo disponible en: [https://www.japan.go.jp/tomodachi/userdata/pdf/2018/summer2018es/16\\_17.pdf](https://www.japan.go.jp/tomodachi/userdata/pdf/2018/summer2018es/16_17.pdf)).

<sup>659</sup> El equivalente a 720 ml y 1.800 ml, respectivamente.

<sup>660</sup> EUROPEAN COMMISSION (2018), *The economic impact of the EU-Japan Economic Partnership Agreement (EPA): An analysis prepared by the European Commission's Directorate-General for Trade*, p. 23, disponible en: [https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2018/july/tradoc\\_157115.pdf](https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2018/july/tradoc_157115.pdf)

por el anexo de la Directiva 2007/45/CE<sup>661</sup> para las bebidas espirituosas<sup>662</sup> con objeto de que el *shochu* pudiese comercializarse en la Unión en sus botellas tradicionales, que tienen tamaños que no estaban permitidos en la Unión para la comercialización de bebidas espirituosas. La excepción se encuentra recogida en el artículo 48 del Reglamento (UE) 2019/787<sup>663</sup>, que dispone que, como excepción a lo dispuesto en el artículo 3 de la Directiva 2007/45/CE y en la sexta fila del punto 1 del anexo de dicha Directiva, en la Unión podrá comercializarse *shochu* de destilación única producido en alambique y embotellado en Japón en cantidades nominales de 720 ml y 1.800 ml, tal y como se indica, además, en el Anexo 2-D del Acuerdo entre la Unión Europea y Japón relativo a una Asociación Económica.

#### **2.4. Derechos de propiedad intelectual e indicaciones geográficas**

El capítulo 14 del EPA, dedicado a la Propiedad Intelectual cuenta con 55 artículos repartidos en cuatro secciones (Sección A “Disposiciones Generales”, artículos 14.1 a 14.7; Sección B “Normas relativas a la propiedad intelectual”, artículos 14.8 a 14.39; Sección C “Ejecución”, artículos 14.40 a 14.51 y Sección D “Cooperación y acuerdos institucionales”, artículos 14.52 a 14.55). Dos de estas secciones (la Sección B y la Sección C) con numerosas subsecciones (nueve en el caso de la Sección B y cuatro en el de la C), todo ello, sin contar con los Anexos pertinentes. Ello proporciona una idea de lo relevante de este ámbito para las partes, que han tratado de regular al máximo esta cuestión. En primer lugar, tal y como afirma Lenz<sup>664</sup>, lo más interesante de esta cuestión (además de la novedosa inclusión de las indicaciones geográficas que veremos más

---

<sup>661</sup> Directiva 2007/45/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 5 de septiembre de 2007, por la que se establecen normas relativas a las cantidades nominales para productos preenvasados, se derogan las Directivas 75/106/CEE y 80/232/CEE del Consejo y se modifica la Directiva 76/211/CEE del Consejo DO L 247 de 21.9.2007, pp. 17-20.

<sup>662</sup> En el anexo de la Directiva 2007/45/CE, para las bebidas espirituosas, en el intervalo de 100 ml a 2.000 ml, solo se permiten las nueve cantidades nominales siguientes: 100 ml, 200 ml, 250 ml, 500 ml, 700 ml, 1.000 ml, 1.500 ml, 1.700 ml y 2.000 ml.

<sup>663</sup> Reglamento (UE) 2019/787 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 17 de abril de 2019, sobre la definición, designación, presentación y etiquetado de las bebidas espirituosas, la utilización de los nombres de las bebidas espirituosas en la presentación y etiquetado de otros productos alimenticios, la protección de las indicaciones geográficas de las bebidas espirituosas y la utilización de alcohol etílico y destilados de origen agrícola en las bebidas alcohólicas, y por el que se deroga el Reglamento (CE) n.º 110/2008 DO L 130 de 17.5.2019, pp. 1-54.

<sup>664</sup> LENZ, K. F. (2020), “Intellectual Property”, en NAKANISHI, Y. y TAMBOU, O. (Eds), *EU-Japan Relations*, Collection Open Access Book, Blogdroiteuropeen, p. 46. disponible en: <https://blogdroiteuropeen.files.wordpress.com/2020/12/eu-japan-relationship-v3-4.pdf>

adelante), son las modificaciones legislativas que se han hecho en este ámbito, a raíz del EPA, en Japón. El contenido del EPA en esta materia se basa, mayoritariamente, en las disposiciones del Acuerdo de la OMC sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC)<sup>665</sup>, así como en las normas de la UE sobre protección y aplicación de los derechos de propiedad intelectual. Además, en el artículo 14.3 se recogen todos los acuerdos internacionales aplicables a las partes, como, por ejemplo, el Convenio de Berna para la protección de las obras literarias y artísticas.

En el EPA se regulan numerosas materias relacionadas con la propiedad intelectual. Por ejemplo, se incluyen disposiciones detalladas sobre los derechos de autor (artículos 14.8 a 14.17), otorgándoles mayor protección o, por primera vez en un acuerdo de este tipo, se incluyen normas sobre secretos comerciales (similares a las del Acuerdo ADPIC), en el artículo 14.36. Algunas otras cuestiones reseñables (artículo 14.37) son las normas mínimas comunes para ampliar el plazo de las patentes para productos farmacéuticos y fitosanitarios (se establece un plazo máximo de cinco años). También se determinan normas mínimas comunes para proteger los datos de pruebas reglamentarias para productos farmacéuticos (en este caso, no menos de seis años). Igualmente existen disposiciones mínimas comunes para la protección de los datos de pruebas reglamentarias para los productos fitosanitarios (al menos diez años para éstas).

Se establecen normas específicas sobre marcas (artículos 14.18 a 14.21), asegurando que el titular de una marca registrada goza de derecho exclusivo a prohibir a cualquier tercero que use sin su consentimiento (en operaciones comerciales) signos idénticos o similares para mercancías o servicios idénticos o similares para los que está registrada la marca, en caso de que ese uso dé lugar a confusión<sup>666</sup>. También se recoge

---

<sup>665</sup> El Acuerdo de la OMC sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (Acuerdo sobre los ADPIC) es el acuerdo multilateral más completo, a nivel mundial, sobre propiedad intelectual, fue firmado en Marrakech el 15 de abril de 1994. Lo encontramos como Anexo 1-C en los Acuerdos de la Ronda de Uruguay ([https://www.wto.org/spanish/docs\\_s/legal\\_s/legal\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/legal_s.htm)). El Acuerdo facilita el comercio de conocimientos y contenidos creativos, solucionando las diferencias comerciales relacionadas con la propiedad intelectual. Además, establece un marco para el sistema de propiedad intelectual en cuando a innovación, transferencia de tecnología y bienestar público. El texto completo del Acuerdo puede verse en: [https://www.wto.org/spanish/docs\\_s/legal\\_s/27-trips.pdf](https://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/27-trips.pdf) Para un estudio más pormenorizado de este Acuerdo véase: BUITRAGO DÍAZ, E. (2009), “Propiedad Intelectual y Desarrollo tras el acuerdo sobre los ADPIC”, *Revista Propiedad Intelectual*, vol. VIII, núm. 12, enero-diciembre, pp. 63-90; ORDELIN FONT, J. L. (2019), “A 20 años del Acuerdo sobre los ADPIC (TRIP’S)”, en PÉREZ MIRANDA, R. y BECERRA RAMÍREZ, M. (Coords.), *En la frontera de la propiedad intelectual*, Universidad Autónoma de México, pp. 439-445, texto completo disponible en: <http://alegatos.azc.uam.mx/index.php/ra/article/view/1599/1573>

<sup>666</sup> En caso de que se use un signo idéntico para mercancías o servicios idénticos, se presumirá que existe probabilidad de confusión. Todo ello lo encontramos recogido en el artículo 14.18 del EPA.

que los actos preparatorios (fabricación, importación y presentación) se consideran infracción (artículo 14.19 EPA). También se protege la apariencia de los productos (en particular, mediante diseños no registrados o en virtud de las normas de competencia desleal). Probablemente las disposiciones más importantes sean las referidas a la aplicación o ejecución de los derechos de propiedad intelectual, que se encuentran en la Sección C, que abarcan una amplia gama de derechos, junto con las normas sobre medidas en frontera relativas a importaciones, exportaciones y tránsito.

Lenz<sup>667</sup> analiza, acertadamente, que en el EPA se observa cierta voluntad de equilibrio entre unos derechos de propiedad intelectual fuertes y el interés público en la libre competencia. Lo justifica con el contenido del artículo 14.2 del EPA, en el que se enumeran los principios generales con los que se está regulando la propiedad intelectual (señalando que éstos se establecen vistos los objetivos subyacentes de política pública de los sistemas internos): la promoción de la innovación y la creatividad, facilitar la difusión de la información, el conocimiento, la tecnología, la cultura y el arte, así como fomentar la competencia, la apertura y la eficiencia de los mercados. Pero lo cierto es que, para Japón, la balanza se encuentra a favor de los derechos de propiedad intelectual, como continúa analizando el autor.

No es objeto de esta investigación analizar la legislación sobre derechos de propiedad intelectual en Japón en las últimas décadas, pero sí que es pertinente señalar que se ha caracterizado por una legislación fuerte y proteccionista en materia de propiedad intelectual y lo cierto es que la Unión Europea también se caracteriza por una regulación muy sólida. En el caso japonés se puede decir que la propiedad intelectual ha sido una propuesta en firme sobre la que basar la economía del país, de hecho, el primer ministro Koizumi declaró a Japón *chizai rikkoku*<sup>668</sup>, es decir, una nación basada en la propiedad

---

<sup>667</sup> LENZ, K. F. (2020), "Intellectual Property", en NAKANISHI, Y. y TAMBOU, O. (Eds), *EU-Japan Relations*, Collection Open Access Book, Blogdroiteuropeen, p. 47. disponible en: <https://blogdroiteuropeen.files.wordpress.com/2020/12/eu-japan-relationship-v3-4.pdf>

<sup>668</sup> Durante décadas Japón producía y vendía sus bienes a todo el mundo, alcanzado grandes cifras de crecimiento en la segunda mitad del S. XX. Sin embargo, su competitividad se vio mermada con la llegada de economías emergentes como China, con costes de mano de obra mucho más bajos. Japón no podía competir en ese mercado de "bienes baratos", por lo que basó su economía en la propiedad intelectual. Adoptando dicha estrategia el primer ministro Koizumi y su Gabinete en el año 2002. (Vid.: ARAI, H. (2005), "Intellectual Property Strategy in Japan", *International Journal of Intellectual Property, Law, Economy and Management* 1, pp. 5-12; REIFFENSTEIN, T. (2009), "Specialization, Centralization, and the Distribution of Patent Intermediaries in the USA and Japan", *Regional Studies*, 43(4), pp. 571-588).

intelectual. Esto llevó a la promulgación de la Ley Básica de Propiedad intelectual<sup>669</sup> ese mismo año 2002, con el objetivo de fomentar la creación de propiedad intelectual, mejorar el uso de la ya existente y mejorar la aplicación de la propiedad intelectual (es decir, proporcionar un marco jurídico seguro para hacer valer los derechos de propiedad intelectual)<sup>670</sup>. Este último aspecto es relevante en relación con el EPA, pues se ha prestado especial atención a la ejecución en el Acuerdo, como hemos señalado previamente. Para la UE también tienen mucha importancia los derechos de propiedad intelectual, pues apuesta por los productos de alta calidad, frente a los productos de bajo coste, para competir en el mercado mundial. Esta estrategia ha servido para la UE, pues su cuota en el comercio internacional no ha disminuido en años, pero estos productos de alta calidad requieren una fuerte protección de la propiedad intelectual. En este sentido, ya en la Estrategia Global de 2006 (mencionada en varias ocasiones a lo largo de la tesis), al plantear la relevancia de los acuerdos comerciales bilaterales frente al estancamiento en el seno de la OMC, la UE destacó la propiedad intelectual como uno de los elementos que debían estar presentes en todos los acuerdos. En este sentido, tras este breve análisis, se comprueba que ambas partes estaban muy interesadas en proteger los derechos de propiedad intelectual, al apostar ambos por los productos de elevada calidad.

Siguiendo con el propio contenido del EPA, en los artículos 14.8 a 14.17 se regulan los derechos de autor. Probablemente el cambio más relevante en la legislación japonesa sobre propiedad intelectual consecuencia del EPA ha sido la ampliación del plazo de los derechos de autor para igualar el de la Unión, tal y como afirma Lenz<sup>671</sup>. En el EPA (primer párrafo del artículo 14.13) se establece un plazo de derechos de autor de 70 años tras la muerte del autor. En el Convenio de Berna y en el Acuerdo ADPIC se

---

<sup>669</sup> *Basic Law on Intellectual Property (Law N°122 of 2002)*. La traducción provisional oficial del Gobierno japonés puede verse en: [https://japan.kantei.go.jp/policy/titeki/hourei/021204kihon\\_e.pdf](https://japan.kantei.go.jp/policy/titeki/hourei/021204kihon_e.pdf)

<sup>670</sup> La Ley de Propiedad Intelectual japonesa prevé planes anuales, con la estrategia del Gobierno en este ámbito. El plan anual publicado tras la entrada en vigor del EPA, en 2019, planteaba una “Sociedad que diseña nuevo valor”, proponiendo hacerla realidad en el plazo 2025-2030 y basada en la identificación y ayuda a los individuos con capacidades especiales. Por ejemplo, impulsando los clubes de *startups* en los colegios y universidades o los clubes de jóvenes inventores. Facilitando a los niños la realización de este tipo de actividades se pretende promover la creación de propiedad intelectual (INTELLECTUAL PROPERTY STRATEGY HEADQUARTERS, GOVERNMENT OF JAPAN (2018), *Intellectual Property Strategy Vision - Towards a “Value Design Society”*, disponible en: [https://www.kantei.go.jp/jp/singi/titeki2/kettei/chizai\\_vision\\_e.pdf](https://www.kantei.go.jp/jp/singi/titeki2/kettei/chizai_vision_e.pdf)).

<sup>671</sup> LENZ, K. F. (2020), “Intellectual Property”, en NAKANISHI, Y. y TAMBOU, O. (Eds), *EU-Japan Relations*, Collection Open Access Book, Blogdroiteuropeen, pp. 49-50. disponible en: <https://blogdroiteuropeen.files.wordpress.com/2020/12/eu-japan-relationship-v3-4.pdf>

exigían un mínimo de cincuenta años. La legislación japonesa se modificó en 2018, antes de la entrada en vigor del EPA, para que se ampliara el plazo a 70 años, efectivamente.

En varias de las materias reguladas en el EPA se supera la regulación prevista en el Acuerdo ADPIC. Por ejemplo, en diseños industriales (artículo 14.31), el EPA fija el plazo de protección en 20 años, el doble de los 10 años que fija el Acuerdo ADPIC. Otro ejemplo es la apariencia no registrada de los productos (artículo 14.32), que obliga a las partes a proporcionar protección a la apariencia de los productos (aunque no esté registrada como marca o diseño industrial). En el Acuerdo ADPIC no existe dicha obligación. En el caso de las patentes (artículos 14.33 a 14.37) la regulación no es más proteccionista que las normas internacionales preexistentes, aunque el artículo 14.33 reconoce la importancia de ofrecer un sistema unitario de protección mediante patente que incluya un sistema judicial unitario en sus respectivos territorios. En este caso Japón ya cuenta con un sistema unitario para patentes, mientras que la Unión Europea todavía se encuentra implementándolo.

Por otro lado, uno de los temas que más preocupaba a la UE en el ámbito de la agricultura y la producción alimentaria a nivel europeo era el de las indicaciones geográficas (IG)<sup>672</sup>, es decir, que el nivel de protección del que gozan determinados productos de especial interés por su origen en la Unión Europea fuese el mismo en Japón. Hablamos de productos como el *Parmigiano Reggiano*, el *Jambon d'Ardenne*, el *Camembert de Normandie*, la *Mortadella Bologna*, el Aceite del Bajo Aragón o el *Irish Whiskey*<sup>673</sup>. El EPA protege más de doscientos productos agrícolas europeos con esta

---

<sup>672</sup> Si un producto tiene un origen geográfico o una determinada reputación, es decir, una cualidad u otras características atribuibles a su origen, puede protegerse mediante una indicación geográfica (IG). Éstas protegen productos agrícolas, productos alimenticios, bebidas espirituosas, vinos y vinos aromatizados. Las IG protegen los productos de usurpaciones o imitaciones de la denominación registrada y garantizan el auténtico origen del producto a los consumidores. Además, esta protección garantiza al consumidor y a los productores de la zona geográfica determinada determinados derechos colectivos sobre el producto si se cumplen una serie de requisitos. Además, mediante los regímenes de calidad establecidos por la UE se protegen las denominaciones de los productos cuyas cualidades o características están intrínsecamente vinculadas al origen geográfico: denominaciones de origen protegidas (DOP) de productos agrícolas y alimenticios y vinos; indicaciones geográficas protegidas (IGP) de productos agrícolas y alimenticios y vinos e indicaciones geográficas (IG) de bebidas espirituosas y vinos aromatizados. Vid.: O'CONNOR, B. (2004), *The Law of Geographical Indications*, Cameron May; MOSCHINI, G., MENAPACE, L. y PICK, D. (2008), "Geographical Indications and the Competitive Provision of Quality in Agricultural Markets", *American Journal of Agricultural Economics*, 90, pp. 794-812; CEI, L. DEFRANCESCO, E. y STEFANI, G. (2018), "From Geographical Indications to Rural Development: A Review of the Economic Effects of European Union Policy" *Sustainability* 10, N°10: 3745 y CURZI, D. y HUYSMANS, M. (2021), "The impact of protecting EU Geographical Indications in trade agreements", *American Journal of Agricultural Economics*, pp. 1-21.

<sup>673</sup> En el caso de España, el EPA es especialmente beneficioso en este ámbito, pues de las más de 200 indicaciones geográficas europeas protegidas en el mercado japonés, 42 son españolas (entre ellas, 3 hacen



etiqueta (incluyendo vinos y bebidas espirituosas), otorgándoles este estatus especial en el mercado japonés, es decir, estos productos con un origen geográfico específico van a recibir el mismo nivel de protección en la Unión Europea que en Japón. Las indicaciones geográficas se regulan en los artículos 14.22 a 14.30, así como en el Anexo 14-A (“Leyes y Reglamentos de las partes en relación con las indicaciones geográficas”) y en el Anexo 14-B (“Lista de indicaciones geográficas”). Para la Unión era un aspecto muy relevante a la hora de negociar el Acuerdo, pues quería que sus altos estándares en cuanto a calidad alimenticia y las denominaciones de origen quedasen reguladas en el EPA. Hay que destacar que Japón también ha conseguido la protección de muchos de sus productos en el mercado europeo (por ejemplo, la carne de Kobe o el *Hatcho Miso*). Japón adoptó en 2014 una Ley para establecer un sistema de protección de indicaciones geográficas<sup>674</sup>. El artículo 14.25, en su apartado 5, otorga a las partes un período de siete años para determinados productos. También se prevé la posibilidad de añadir nuevas indicaciones geográficas a la lista prevista por el EPA.

## 2.5. Normas y procedimientos de origen

Las normas de origen<sup>675</sup> son elementos importantes en los acuerdos de libre comercio, ya que establecen las normas, requisitos y procedimientos para la aplicación del tratamiento arancelario preferencial (es decir, para la reducción o la eliminación de los derechos de aduana) a los productos originarios por la autoridad aduanera de la parte

---

referencia al sector porcino, 3 al sector de los quesos y 23 al sector vinícola): Aceite del Bajo Aragón, Antequera, Azafrán de la Mancha, Baena, Cítricos Valencianos, Guijuelo, Idiazabal, Jabugo, Jamón de Teruel, Jijona, Mahón-Menorca, Priego de Córdoba, Queso Manchego, Sierra de Cazorla, Sierra de Segura, Sierra Mágina, Siurana, Turrón de Alicante, Alicante, Bierzo, Brandy de Jerez, Cataluña, Cava, Empordá, Jerez/Xérèz/Sherry, Jumilla, La Mancha, Málaga, Manzanilla-San Lucar de Barrameda, Navarra, Pacharán Navarro, Penedés, Priorat, Rías Baixas, Ribera del Duero, Rioja, Rueda, Somontano, Toro, Utiel-Requena, Valdepeñas, Valencia.

<sup>674</sup> *Law N° 84 of 2014*, dicha Ley puede verse en japonés en: [https://www.shugiin.go.jp/internet/itdb\\_gian.nsf/html/gian/honbun/houan/g18605081.htm](https://www.shugiin.go.jp/internet/itdb_gian.nsf/html/gian/honbun/houan/g18605081.htm)

<sup>675</sup> Para un análisis en profundidad de las normas de origen véase: INAMA, S. (2009), *Rules of origin in international trade*, Cambridge University Press; PUCCIO, L. (2015), “Chapter XI.28: Rules of origin, sustainability and trade”, en FAURE, M. (Ed.), *Elgar Encyclopedia of Environmental Law*, pp. 247–252; DOAN, T. N. y XING, Y. (2018), “Trade efficiency, free trade agreements and rules of origin”, *Journal of Asian Economics*, Volume 55, pp. 33-41 y CHUNG, W. y PERRONI, C. (2021), *Rules of origin and market power*, disponible en: <https://rep.bntu.by/bitstream/handle/data/96645/637-640.pdf?sequence=1>.



importadora. Tal y como afirma Hatekayama<sup>676</sup>, teniendo en cuenta la trascendencia económica e influencia de Japón y la Unión, las normas de origen son importantes tanto para aquellos que se acojan a las disposiciones del EPA como para terceros Estados, pues estas normas pueden considerarse disposiciones “modelo” con elementos modernos y de alto nivel para futuras negociaciones de otros acuerdos de libre comercio. Hay que señalar que esta idea enlaza con uno de los propios propósitos del Acuerdo, defender el libre comercio basado en unas normas internacionales. Ambas partes, a través del Acuerdo mandan un mensaje contrario al proteccionismo y al unilateralismo, pero pueden ser un verdadero ejemplo para el resto de la sociedad internacional en cuanto a potencias que basan sus intercambios en un marco regulatorio internacional.

En el EPA el capítulo 3, “Normas de origen y procedimientos de origen” incluye tres secciones: Sección A “Normas de origen”, Sección B “Procedimientos en materia de origen” y Sección C “Varios”. Además, también hay que tener en cuenta los anexos: Anexo 3-A “Notas introductorias a las normas de origen específicas por productos”, Anexo 3-B “Normas de origen específicas por productos” (que incluye el Apéndice 3-B-1 “Disposiciones relacionadas con determinados vehículos y sus componentes”), Anexo 3-C “Información a la que se refiere el artículo 3.5”, Anexo 3-D “Texto de la declaración de origen”, Anexo 3-E “Sobre el Principado de Andorra” y Anexo 3-F “Sobre la República de San Marino”.

En el capítulo 3 se establecen las principales reglas para atribuir a un producto su procedencia nacional. Por norma general, el exportador deberá demostrar que cumple con todos los requisitos que se establecen en las leyes para que un determinado producto se considere originario. Esto incluye la información pertinente sobre la procedencia de los materiales necesarios para la fabricación de este. A este respecto, recordamos cuando en el punto referente a los aranceles hicimos mención a la preocupación por parte de los exportadores europeos de productos de confitería, dulces y chocolates, pues buena parte de sus productos están compuestos de azúcar cuyo origen no es europeo. Se exige un porcentaje mínimo de ingredientes o materiales europeos (o japoneses) para que el

---

<sup>676</sup> HATEKAYAMA, Y. (2020), “Rules of origin in the EU-Japan EPA”, en NAKANISHI, Y. y TAMBOU, O. (Eds), *EU-Japan Relations*, Collection Open Access Book, Blogdroiteuropeen, p. 39. disponible en: <https://blogdroiteuropeen.files.wordpress.com/2020/12/eu-japan-relationship-v3-4.pdf>

producto sea considerado, efectivamente, originario y, de este modo, se beneficie de las reducciones o la eliminación de aranceles.

Entrando a analizar el contenido del EPA sobre estas cuestiones, la Sección A “Normas de origen” establece los requisitos para los productos originarios (concretamente en el artículo 3.2). En cuanto a la aplicación del trato arancelario preferencial por una Parte de la mercancía originaria de la otra Parte (de acuerdo con el artículo 2.8, apartado primero) se consideran originarios (si cumplen con el resto de los requisitos del capítulo 3): los “productos enteramente obtenidos” o producidos conforme a lo dispuesto en el artículo 3.3, los productos producidos exclusivamente a partir de materiales originarios de dicha parte o los productos producidos utilizando materiales no originarios, siempre que cumplan todos los requisitos del Anexo 3-B. Además, se especifica que, a efectos de aplicación territorial de las Partes, no se incluirá el mar, el fondo marino ni el subsuelo más allá de sus aguas territoriales. Además, si un producto ha adquirido el carácter de originario, aunque se produjese con materiales no originarios, éstos no se considerarán no originarios cuando dicho producto se incorpore como material en otro producto. De hecho, se incluyen disposiciones en este capítulo muy semejantes a las contenidas en otros tratados comerciales de la UE, como por ejemplo el principio de territorialidad, la disposición sobre elaboración o transformación insuficiente, la separación contable, la norma de no modificación, la disposición sobre acumulación, etc.

En la Sección B “Procedimientos en materia de origen”, se establece que la solicitud para el trato arancelario preferencial se basará en una declaración de origen del exportador o productor o en el conocimiento del importador. La declaración de origen<sup>677</sup> deberá ir en la factura del exportador/productor o en cualquier otro documento comercial que describa el producto originario con detalle para que permita su identificación (autocertificación). Únicamente pueden emitir esta declaración de origen los exportadores que, previamente, se hayan registrado en la autoridad aduanera competente (en el caso de

---

<sup>677</sup> El modelo para realizar esta declaración puede obtenerse del Anexo 3-D del EPA, o en este enlace: [https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2018/august/tradoc\\_157231.pdf#page=149](https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2018/august/tradoc_157231.pdf#page=149) Para ayudar a los exportadores y productores europeos, y que éstos se beneficien del EPA así como de cualquier otro acuerdo comercial de la UE, la Dirección General de Comercio de la Comisión Europea facilita toda la información para la exportación (y también para la importación) en una página web. La página donde pueden consultarse todos los pasos a seguir y las recomendaciones para importar/exportar aplicando el EPA con Japón: <https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/es/content/acuerdo-de-asociacion-economica-ue-japon> También el Gobierno de España facilitó, con la entrada en vigor del Acuerdo, una nota explicativa sobre la solicitud de trato arancelario preferente: <https://comercio.gob.es/ImportacionExportacion/Aranceles/Documents/Japon.pdf>

la UE, en el sistema REX). El denominado conocimiento del importador es la otra alternativa para solicitar el trato preferencial. Es una novedad con respecto a otros acuerdos de libre comercio de la Unión. En este caso, el importador acepta la responsabilidad por la veracidad de la prueba de origen que se ha aportado por parte del exportador o productor. En este caso debe existir vinculación y confianza entre el exportador o productor y el importador, puesto que requiere facilitar información confidencial en algunos casos, sobre el origen de las materias primas o los componentes.

En la Sección C “Varios” se establecen disposiciones específicas para Ceuta y Melilla (la expresión “Parte” del Acuerdo no las incluye), las normas de funcionamiento del Comité de Normas de Origen y Asuntos Aduaneros y las disposiciones transitorias para productos en tránsito o almacenamiento.

A continuación, haremos referencia a las normas de origen específicas por productos. Existen unas disposiciones generales, como hemos visto, pero el EPA prevé en su Anexo 3-B las normas de origen específicas por producto (además, en el Apéndice 3-B-1, incluido en dicho Anexo, se recogen todas las disposiciones relacionadas con determinados vehículos y sus componentes). El Anexo 3-A establece unas notas introductorias a las normas de origen específicas por producto. Analizando estas normas específicas, podemos decir que Japón aceptó, en su mayoría, las normas de origen de la Unión y se alejó de sus normas tradicionales, menos estrictas en términos generales. Se ha acordado un umbral del 50% máximo de materiales no originarios, basado en el método de cálculo de la Unión, es decir, el cálculo del precio de fábrica. También se ha establecido un método de cálculo alternativo, basado en el valor del contenido regional, con una diferencia del 5%, que garantiza que este método no se más laxo que el anterior método. Para los distintos productos, recogidos en el Anexo, se han establecido unas reglas específicas.

En el caso de los automóviles y otros vehículos, podrán contener, como máximo, un 45% de materiales no originarios. En este caso hay un período transitorio de seis años para la aplicación de la norma (un 55% máximo en los tres primeros años y un 50% en los tres siguientes). En cuanto a los componentes de los automóviles, se ha dispuesto un umbral del 45% máximo de materiales no originarios para los chasis con motos y las carrocerías. No obstante, también se le ha otorgado un período de cinco años para escalar su aplicación, durante el cual el umbral se sitúa en el 55%. Para el resto de las piezas de automóviles el EPA impone un máximo del 50%, con un período transitorio de

tres años en los que el umbral se sitúa en el 60%. Por otro lado, para el calzado, por ejemplo, el umbral máximo de materiales no originarios es del 50%, mientras que en los artículos de cuero el umbral es el 45%. En los productos agrícolas y productos agrícolas transformados destacan los productos con alto contenido de azúcar (como productos de confitería y chocolate), donde los umbrales se mantienen en el 40% máximo en peso y 30% máximo en peso, respectivamente. Como comentábamos anteriormente, el hecho de que estos umbrales no se hayan visto reducidos ha sido decepcionante para el sector, puesto que no obtiene especiales beneficios del EPA, no pudiendo aplicar los beneficios del Acuerdo en determinados casos. Hay otros productos alimenticios para los que el porcentaje es muy bajo, por ejemplo, en los productos lácteos se limitan las materias no originarias al 10% del peso<sup>678</sup>.

## 2.6. Contratación pública

En este ámbito, el EPA también toma como base la normativa internacional, en concreto el Acuerdo sobre Contratación Pública (ACP) de la OMC<sup>679</sup>, del que ambas Partes son miembros, si bien amplía el ámbito de aplicación y se encuentran disposiciones adicionales (así se dispone en el artículo 10.3), por lo que su marco regulatorio va más allá de las disposiciones del ACP<sup>680</sup>. Además de establecerse las normas a seguir en los procedimientos de contratación pública, se debe especificar cuáles son las contrataciones a las que se aplican estas normas y, lo más fundamental, aplicar el principio de no discriminación, es decir, si existe un compromiso de las Partes de liberalizar determinadas

---

<sup>678</sup> EUROPEAN COMMISSION (2018), *The economic impact of the EU-Japan Economic Partnership Agreement (EPA): An analysis prepared by the European Commission's Directorate-General for Trade*, pp. 26-28, disponible en: [https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2018/july/tradoc\\_157115.pdf](https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2018/july/tradoc_157115.pdf)

<sup>679</sup> Acuerdo sobre Contratación Pública (ACP) de la OMC es un acuerdo plurilateral, es decir, no todos los miembros de la OMC forman parte de él. El objetivo de este es la apertura mutua de los mercados de contratación pública entre las Partes. Fundamentalmente abarca la adquisición, por parte del sector público, de bienes, servicios y servicios de construcción. Además, promueve la apertura de los mercados, la buena gobernanza, la transparencia y la integridad (ARROWSMITH, S. (2002), "Reviewing the GPA: The Role and Development of the Plurilateral Agreement After Doha", *Journal of International Economic Law*, Volume 5, Issue 4, pp. 761–790; ARROWSMITH, S. y ANDERSON, R. S. (2011), *The WTO regime on government procurement: challenge and reform*, Cambridge University Press).

<sup>680</sup> A diferencia de otros Acuerdos de libre comercio de "nueva generación", como el CETA, el capítulo sobre contratación pública del EPA sigue una técnica reguladora en la que se incorporan las normas y compromisos del ACP mediante una breve referencia y todas las demás disposiciones del capítulo, así como el anexo, sólo contienen elementos novedosos, de este modo es más fácil identificar cuáles han sido los avances que se han logrado por las Partes con el Acuerdo en esta materia, pues se pueden distinguir fácilmente los compromisos nuevos de los antiguos.

licitaciones, ambos se obligan a dar a los proveedores de la otra Parte el mismo trato que a los proveedores nacionales.

Entre las novedades introducidas por el EPA<sup>681</sup> a las normas del ACP se encuentra la de publicar en una única página web los anuncios de licitación, de tal forma que se centralice y facilite la información sobre oportunidades a los proveedores. Otra novedad, en el artículo 10.8 sobre normas de cualificación de los proveedores, es que se mejoran los procedimientos nacionales de revisión y el compromiso de ambos (por ejemplo, en el apartado segundo de este mismo artículo se dispone la ayuda unilateral a las empresas europeas para cumplir las rígidas normas para las empresas de construcción Japón, las denominadas *Keishin*, garantizando que no exista una discriminación para las empresas europeas en los procedimientos de certificación y control). Las Partes pueden aplicar criterios medioambientales a las licitaciones, pero estos nunca pueden ser discriminatorios.

La mejora en el acceso a los contratos públicos japoneses por parte de las empresas europeas, en las mismas condiciones que las empresas locales, es uno de los aspectos más importantes que pueden destacarse del EPA. Como novedad, se permite la participación en las licitaciones públicas de las llamadas *core cities*<sup>682</sup> (“ciudades centrales” o “ciudades núcleo”) con las mismas condiciones que las empresas japonesas, sin ningún trato discriminatorio, aunque es cierto que, actualmente, estas ciudades no están obligadas a cumplir con el régimen del ACP, por lo que las empresas europeas únicamente cuentan con la certeza del acceso no discriminatorio. Las empresas europeas también obtienen un acceso no discriminatorio a la contratación de 87 entidades subcentrales de los sectores hospitalario y académico, y de los proveedores de energía de 29 regiones japonesas. Igualmente pueden acceder a las licitaciones de las prefecturas.

---

<sup>681</sup> Las disposiciones sobre Contratación Pública se recogen en el Capítulo 10 del Acuerdo, que consta de siete artículos, además del Anexo 10 “Contratación pública”.

<sup>682</sup> Una *core city* (“ciudad-núcleo” o “ciudad central”) (*Chūkakushi*) es una división administrativa efectuada por el Gobierno japonés, establecidas en la revisión de 1994 de la Ley de Autonomía Local, a la que se han ido añadiendo algunas. Para ser postulada como tal, debe tener una población mayor de 300.000 habitantes. Se sitúa en la estructura político-administrativa con las mismas funciones que tendría una prefectura, pero menor a las ciudades designadas por decreto gubernamental (más de 500.000 habitantes). (Vid.: PHELPS, N. A. y OHASHI, H. (2018), “Edge City Denied? The Rise and Fall of Tokyo’s Outer Suburban “Business Core Cities””, *Local Economy: The Journal of the Local Economy Policy Unit*, Volume: 40 issue: 4, pp. 379-392 y TOWNSEND, A. y CHAMPION, T. (2020), “Core Cities’ strong growth in the 2010s: Were they ‘leaving behind’ the rest of their regions?”, *Journal of Planning Education and Research*, Volume: 35 issue: 6, pp. 566-585.

Otro logro reseñable de la Unión es que Japón ha accedido a conceder a las empresas europeas acceso a las contrataciones del sector ferroviario, antes del EPA no era posible, debido a una cláusula de seguridad operativa<sup>683</sup>. El Acuerdo también prevé el acceso a la contratación de una serie de servicios, como las telecomunicaciones y los seguros. También la UE abrirá la contratación pública<sup>684</sup> a nivel subcentral y liberará, a cambio de las concesiones japonesas en el sector ferroviario, igualmente parte de éste. Otra novedad muy destacable es que, en caso de que una licitación requiera que una empresa tenga experiencia previa relevante, la Unión o Japón ya no podrán exigir que dicha experiencia se haya llevado a cabo en su propio territorio (artículo 10.5.2 del EPA).

## 2.7. Pequeñas y medianas empresas y gobernanza corporativa

El Capítulo 20, con cuatro artículos, hace referencia a las pequeñas y medianas empresas, con el objetivo de que esta pieza clave para la economía europea y japonesa<sup>685</sup> (constituyen la mayor parte de su comercio) invierta y comercie en los mercados de la otra parte, beneficiándose del EPA. Además, hay que señalar que es el primer acuerdo comercial en el que la Unión incluye un capítulo dedicado a las PYMES<sup>686</sup>. En estas disposiciones se incluye el compromiso de Japón y la UE en cuanto a la transparencia en el acceso a los mercados, mediante el intercambio de información. La falta de información puede considerarse una barrera al comercio, y es un problema más evidente en el caso de las PYMES, con más dificultades para

---

<sup>683</sup> VANDER VORST, C. (2021), “The non-tariff barriers of the EU-Japan EPA”, en OGAWA, E., RAUBE, K., VANOVERBEKE, D., WOUTERS, J. y VAN DER VORST, C. (Eds.), *Japan, the European Union and Global Governance*, Elgar, Leuven Global Governance Series, Leuven Centre for Global Governance Studies, p. 107.

<sup>684</sup> Un interesante estudio sobre contratación pública en el EPA puede verse en: MATSUZAWA, K. (2020), “Development of the governmental procurement scheme through the Japan-EU Economic Partnership Agreement (JEUEPA)” en en NAKANISHI, Y. y TAMBOU, O. (Eds), *EU-Japan Relations*, Collection Open Access Book, Blogdroiteuropeen, pp. 62-71. disponible en: <https://blogdroiteuropeen.files.wordpress.com/2020/12/eu-japan-relationship-v3-4.pdf>

<sup>685</sup> Sobre las expectativas del EPA para las empresas japonesas véase: PORTO, M. (2021), “Expectations of Japanese Small and Medium Enterprises Regarding the EU–Japan Economic Partnership Agreement. Analysis from an Independent Survey”, en YOSHII, M. y YI, C.D. (Eds.), *An Economic Analysis of Korea–EU FTA and Japan–EU EPA*, Kobe University Monograph Series in Social Science Research, Springer, pp. 85-100.

<sup>686</sup> VANDER VORST, C. (2021), “The non-tariff barriers of the EU-Japan EPA”, en OGAWA, E., RAUBE, K., VANOVERBEKE, D., WOUTERS, J. y VAN DER VORST, C. (Eds.), *Japan, the European Union and Global Governance*, Elgar, Leuven Global Governance Series, Leuven Centre for Global Governance Studies, p. 107.

acceder a la misma. El EPA prevé la creación, por ambas partes, de una web específica para facilitar todos los datos relevantes referidos al acceso a los mercados (el texto del acuerdo, el calendario arancelario de ambas regiones, las normas de origen específicas de los productos y enlaces a los sitios web pertinentes de la otra parte y al sitio web del Centro de Cooperación Industrial UE-Japón). Esta web específica se prevé en el artículo 20.2 sobre el intercambio de información. Además, también se establecen puntos de contacto específicos para las PYMES en el artículo 20.3, que aplicarán las disposiciones del Capítulo 20 y gestionarán las interacciones de las partes en el marco de este mismo Capítulo. También se ocupará de todas las cuestiones relacionadas con las PYMES en relación con los diversos ámbitos del Acuerdo. En cualquier caso, el objetivo es facilitar al máximo el acceso de los PYMES a los mercados de ambas partes.

Por otro lado, en el capítulo 15 se introducen siete disposiciones sobre gobernanza corporativa (o empresarial) por primera vez en un tratado comercial de la UE. El contenido se basa, fundamentalmente, en los principios del G-20 y la OCDE sobre gobernanza corporativa<sup>687</sup>. Ambas regiones se comprometen a mejorar sus prácticas en este ámbito y, más concretamente, a la transparencia, la difusión de información relativa a las empresas que cotizan en bolsa, la responsabilidad de la dirección ante los accionistas, la toma de decisiones responsable basada en un punto de vista objetivo e independiente; el ejercicio efectivo y justo de los derechos de los accionistas y, por último, la transparencia y la equidad en las operaciones de adquisición.

---

<sup>687</sup> Como establece la OCDE, “el objetivo del gobierno corporativo es crear un ambiente de confianza, transparencia y llevar a cabo la rendición de cuentas necesaria para favorecer las inversiones a largo plazo, la estabilidad financiera y la integridad en los negocios”. Los Principios de Gobierno Corporativo de la OCDE y del G20 contribuyen a que los legisladores nacionales evalúen y mejoren el marco legislativo, reglamentario e institucional del gobierno corporativo, es decir, proporcionan un marco de referencia en este ámbito. También proporcionan directrices a los mercados de valores, a los inversores, a las empresas y a otros agentes económicos que intervienen en el desarrollo de un buen gobierno corporativo. Además, la colaboración con el G20 proporciona a estos principios un ámbito mundial, es decir, que éstos son fruto de las aportaciones de Estados con diferentes sistemas jurídicos y diversos niveles de desarrollo. Desde su primera publicación en 1999, los Principios se han convertido en el referente internacional en materia de gobierno corporativo. Asimismo, se encuentran entre las Normas Fundamentales de los Sistemas Financieros Sólidos adoptadas por el Consejo de Estabilidad Financiera y aprobadas por el G20. Véase: MANCHADO MONTERO DE ESPINOSA, R. (2015), “Nuevos principios de gobierno corporativo del G20/OECD”, *Revista de derecho de sociedades*, Nº 45, pp. 613-615; OCDE (2016), *Principios de Gobierno Corporativo de la OCDE y del G20*, Éditions OCDE, disponible en: <https://www.oecd.org/daf/ca/corporategovernanceprinciples/37191543.pdf>

## 2.8. Desarrollo sostenible, protección medioambiental y normas laborales

El cambio climático<sup>688</sup> y la degradación del medio ambiente son una de las preocupaciones centrales de la Unión Europea. De hecho, una de las prioridades de la Comisión Europea para el período 2019-2024 es el denominado “Pacto Verde Europeo”<sup>689</sup>, que tiene el objetivo de ser el primer continente climáticamente neutro. Con los esfuerzos políticos y legislativos realizados en este ámbito en los últimos años (aunque para muchos sectores aún insuficientes) no es una cuestión sorprendente que la UE incluya en sus acuerdos de libre comercio de “nueva generación” la cuestión medioambiental. Ya vimos en el capítulo anterior de esta tesis que las cuestiones medioambientales siempre se incluyen en este tipo de acuerdos, con mayor o menor ambición (dependiendo del socio y su nivel de desarrollo), como, por ejemplo, en el Acuerdo con Corea del Sur o en el CETA. En el caso del Acuerdo con Japón no se ha hecho una excepción e incluye numerosas disposiciones en las que las Partes muestran su compromiso con las cuestiones medioambientales y con la sostenibilidad<sup>690</sup>. En concreto es el capítulo 16, “Comercio y desarrollo sostenible” el que recoge estas cuestiones en sus 19 artículos. Ambas potencias económicas se comprometen a implementar los acuerdos internacionales sobre medio ambiente: la Convención Marco de las Naciones

---

<sup>688</sup> Un interesante y profundo estudio sobre el cambio climático, desde la perspectiva jurídica, puede verse en: SALINAS ACELGA, S. (Dir.) (2020), *La lucha contra el cambio climático. Una aproximación desde la perspectiva del derecho*, Tirant lo Blanch.

<sup>689</sup> El “Pacto Verde Europeo” fue presentado en 2019 por la Comisión Europea de Ursula von der Leyen como una “hoja de ruta” para hacer que la economía de la UE sea sostenible transformando los retos en materia de clima y medio ambiente en oportunidades en todas las áreas de actuación y con la propuesta de hacer que la transición sea justa e integradora. Las acciones que se presentan tienen el objetivo de eliminar la emisión de gases efecto invernadero en el año 2050 (Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones, El Pacto Verde Europeo Bruselas, 11.12.2019 COM(2019) 640 final, disponible en: [https://eur-lex.europa.eu/resource.html?uri=cellar:b828d165-1c22-11ea-8c1f-01aa75ed71a1.0004.02/DOC\\_1&format=PDF](https://eur-lex.europa.eu/resource.html?uri=cellar:b828d165-1c22-11ea-8c1f-01aa75ed71a1.0004.02/DOC_1&format=PDF)).

<sup>690</sup> Para un estudio sobre la inclusión de cuestiones de desarrollo sostenible en los tratados comerciales con Estados asiáticos véase: KETTUNEM, E. y ALVSTAM, C.G. (2020), “The EU-Japan Economic Partnership Agreement as a Norm Model for Sustainable Development Issues in the Future EU FTAs in Asia” en ANDREOSSO-O’CALLAGHAN, A., DZEVER, S., JAUSSAUD, J. y TAYLOR, R. (Eds.), *Sustainable Development and Energy Transition in Europe and Asia*, Volume 9, pp. 93-110.



Unidas sobre el Cambio Climático<sup>691</sup> y el Acuerdo de París sobre el cambio climático<sup>692</sup> (artículo 16.4, sobre Acuerdos medioambientales multilaterales). En este sentido, Japón y la UE ya expresaron en la 18ª Cumbre UE-Japón, celebrada en 2010, que debían ejercer el liderazgo conjunto en materia de cambio climático, identificándolo como uno de los mayores retos a los que se enfrentaba la comunidad internacional<sup>693</sup>. En el EPA ambos

---

<sup>691</sup> La Convención Marco de las Naciones Unidas sobre el Cambio Climático fue adoptada en la llamada “Cumbre de la Tierra” organizada por la ONU en 1992 en Río de Janeiro (también “Cumbre de Río”). La Convención establece un marco para la acción que tiene como objetivo la estabilización de la concentración de gases de efecto invernadero en la atmósfera, evitando que la actividad humana interfiera, de modo peligroso, en el clima. Entró en vigor en 1994 y, hoy en día, 197 Estados la han ratificado. La Conferencia de las Partes (COP) es el órgano supremo de la Convención, reúne cada año a todos los Estados firmantes. Examina de forma periódica las obligaciones de las Partes. La última COP celebrada fue la COP26, en 2021 en Glasgow. En ella se adoptó un documento final que no logró recoger los objetivos de la Convención, debido a los intereses encontrados de los Estados participantes, de hecho, fue calificada como “decepcionante” por António Guterres, secretario general de la ONU. Se mantiene el objetivo de intentar contener el aumento de la temperatura media de la tierra en 1,5 grados, como marca el Acuerdo de París, y se recoge la reducción progresiva del uso de carbón (RAMSTEIN, C. (2018), “La convención marco de Naciones Unidas sobre el cambio climático desde sus orígenes hasta la cumbre de París”, en SODUPE, CORCUERA, K. y MOLINA IGARTUA, G. (Eds.), *Gobernanza para un sistema energético sostenible*, Universidad del País Vasco, pp. 217-245; NOTICIAS ONU (2021), “La COP26 se cierra con un acuerdo climático “de compromiso”, pero insuficiente, dice António Guterres”, *Naciones Unidas*, noticia disponible en: <https://news.un.org/es/story/2021/11/1499972>).

<sup>692</sup> El Acuerdo de París sobre el cambio climático es un tratado internacional adoptado en la COP21, celebrada en París en 2015, entrando el Acuerdo en vigor en 2016 (tras cumplirse el “doble criterio”: la ratificación por parte de 55 Estados que representan, al menos, el 55% de las emisiones a nivel mundial). Actualmente 193 de 197 Estados han ratificado el Acuerdo (última consulta el 6 de enero de 2022 en: <https://unfccc.int/process/the-paris-agreement/status-of-ratification>). El objetivo de este es limitar el calentamiento mundial por debajo de 2, preferiblemente a 1,5 grados centígrados, en comparación con los niveles preindustriales. Con este objetivo, los Estados Parte se proponen alcanzar el máximo de emisiones de gases efecto invernadero lo antes posible para tratar de lograr un planeta con clima neutro a mitad de siglo. Es un importante hito multilateral, pues es el primer tratado vinculante en el que los Estados se unen contra el cambio climático y toman medidas para adaptarse a sus efectos. El Acuerdo también pretende aumentar la capacidad de los Estados para hacer frente a los efectos del cambio climático y lograr que las corrientes de financiación sean coherentes con un nivel bajo de emisiones de gases de efecto invernadero. También exige que los Estados hagan todo lo posible mediante contribuciones determinadas a nivel nacional (*Nationally Determined Contributions*: NDCs). Los Estados tienen obligación de informar periódicamente sobre sus emisiones y sus acciones en relación con la aplicación del Acuerdo. Cada cinco años se evalúa el progreso, en conjunto, para la consecución de los objetivos y se toman nuevas medidas individuales, de ser necesario (Vid.: LABANDEIRA, X. y LINARES, P. (2016), “El acuerdo de París sobre cambio climático” *Icade: Revista de la Facultad de Derecho*, N° 97, Ejemplar dedicado a: “Cambio climático. ¿Qué ha aportado la Cumbre de París?”), pp. 11-19 y SALINAS ACELGA, S. (2018), “El Acuerdo de París de diciembre de 2015: La sustitución del multilateralismo por la multipolaridad en la cooperación climática internacional”, *Revista Española de Derecho Internacional*, Vol. 70/1, pp. 53-76, artículo completo disponible en: [http://www.revista-redi.es/wp-content/uploads/2018/01/2\\_estudios\\_salinas\\_acuerdo\\_de\\_paris.pdf](http://www.revista-redi.es/wp-content/uploads/2018/01/2_estudios_salinas_acuerdo_de_paris.pdf)). El texto del Acuerdo (Decisión 1/CP.21) puede verse en: <https://unfccc.int/resource/docs/2015/cop21/eng/10a01.pdf>

<sup>693</sup> “(...) 12. Summit leaders recognised climate change as one of the greatest challenges facing the international community, and welcomed the marked convergence between Japan and the EU on this issue since the last Japan-EU Summit. They shared the conviction that Japan and the EU should exercise joint leadership, achieving their current targets under the Kyoto Protocol, and strive for early adoption of a robust and effective legally binding agreement which establishes a fair and effective new international framework with participation by all major economies, respecting experience learned from the Kyoto Protocol. They reaffirmed their association with the Copenhagen Accord, and considered that the UNFCCC negotiating process should lead to the creation of a comprehensive agreement based on the

reconocen la importancia de fomentar el desarrollo del comercio internacional de forma que contribuya al desarrollo sostenible, para el bienestar de las generaciones presentes y futuras, y se subraya, en el primer artículo del capítulo 16, la importancia de los acuerdos internacionales de los que ambos son Parte, incluyendo la Agenda 2030 para el desarrollo sostenible adoptada por la Asamblea General de las Naciones Unidas en 2015<sup>694</sup>. Además, se reconoce un refuerzo mutuo entre el desarrollo económico, el desarrollo social, el desarrollo sostenible y la protección del medio ambiente (artículo 16.1.2 del EPA), por lo que la propuesta, por parte de Japón y la UE es un crecimiento económico compatible

---

*Accord, recognizing the scientific view that the increase in global temperature should be held below 2°C. They called for remaining UNFCCC Parties to associate themselves with the Accord and to submit ambitious targets or actions. (...)*” (18th EU-Japan Summit, 4 May 2009, Prague, Joint Press Statement, disponible en: [https://www.consilium.europa.eu/uedocs/cms\\_Data/docs/pressdata/en/er/114063.pdf](https://www.consilium.europa.eu/uedocs/cms_Data/docs/pressdata/en/er/114063.pdf)).

<sup>694</sup> La Agenda 2030, tiene su origen en la Declaración del Milenio adoptada el 8 de septiembre de 2000 por la Asamblea General de la ONU. En ella se declararon los valores esenciales para las relaciones internacionales (libertad, igualdad, tolerancia, respeto por la naturaleza, solidaridad y la responsabilidad común), de dicha Declaración se originaron ocho objetivos (que se desglosaban en un total de 18 acciones concretas): los Objetivos de Desarrollo del Milenio (ODM). En la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Desarrollo Sostenible celebrada en Río de Janeiro en 2012, se decidieron abordar los retos pendientes de estos Objetivos, abriendo el enfoque del desarrollo hacia el desarrollo sostenible. Se creó un Grupo de Trabajo por la Asamblea General y, finalmente, en 2015 culminó el texto del Acuerdo con 17 Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS), incluyendo 179 metas, todo ello en el marco de una estrategia que debe aplicarse hasta el 2030. Dichos Objetivos son: 1-Poner fin a la pobreza en todas sus formas y en todo el mundo; 2-Poner fin al hambre, lograr la seguridad alimentaria y la mejora de la nutrición y promover la agricultura sostenible; 3-Garantizar una vida sana y promover el bienestar de todos a todas las edades; 4-Garantizar una educación inclusiva y equitativa de calidad y promover oportunidades de aprendizaje permanente para todos; 5-Lograr la igualdad de género y empoderar a todas las mujeres y las niñas; 6-Garantizar la disponibilidad y la gestión sostenible del agua y el saneamiento para todos; 7-Garantizar el acceso a una energía asequible, fiable, sostenible y moderna para todos; 8-Promover el crecimiento económico sostenido, inclusivo y sostenible, el empleo pleno y productivo y el trabajo decente para todos; 9-Construir infraestructuras resilientes, promover la industrialización inclusiva y sostenible y fomentar la innovación; 10-Reducir la desigualdad en los países y entre ellos; 11-Lograr que las ciudades y los asentamientos humanos sean inclusivos, seguros, resilientes y sostenibles; 12-Garantizar modalidades de consumo y producción sostenibles; 13-Adoptar medidas urgentes para combatir el cambio climático y sus efectos; 14-Conservar y utilizar sosteniblemente los océanos, los mares y los recursos marinos para el desarrollo sostenible; 15-Proteger, restablecer y promover el uso sostenible de los ecosistemas terrestres, gestionar sosteniblemente los bosques, luchar contra la desertificación, detener e invertir la degradación de las tierras y detener la pérdida de biodiversidad; 16-Promover sociedades pacíficas e inclusivas para el desarrollo sostenible, facilitar el acceso a la justicia para todos y construir a todos los niveles instituciones eficaces e inclusivas que rindan cuentas, y 17-Fortalecer los medios de implementación y revitalizar la Alianza Mundial para el Desarrollo Sostenible (Resolución de la Asamblea General de las Naciones Unidas, 18 de septiembre de 2015, A/70/L.1). (Vid.: CARDESA-SALZMANN, A. y PIGRAU SOLÉ, A. (2017), “La Agenda 2030 y los Objetivos para el desarrollo sostenible. Una mirada crítica sobre su aportación a la gobernanza global en términos de justicia distributiva y sostenibilidad ambiental”, *Revista Española de Derecho Internacional, Sección FORO*, vol. 69/1, pp. 279-285; MESSENGER, G. (2017), “Desarrollo sostenible y Agenda 2030 - El rol del Derecho Internacional dentro del desarrollo sostenible y la Agenda 2030”, *Revista Española de Derecho Internacional, Sección FORO*, vol. 69/1, pp. 271-278; SANAHUJA, J. A. y TEZANOS VÁZQUEZ, S. (2017), “Del milenio a la sostenibilidad: retos y perspectivas de la Agenda 2030 para el desarrollo sostenible”, *Política y Sociedad*, 54(2), pp. 533-555).

con el cuidado del medio ambiente. Es interesante, como afirma Gilson<sup>695</sup>, observar que las Partes reconocen que la finalidad del capítulo del EPA sobre comercio y desarrollo sostenible no es armonizar las normas en materia medioambiental o laboral de las Partes, sino reforzar las relaciones comerciales y la cooperación entre Japón y la UE promoviendo el desarrollo sostenible (artículo 16.1.2). En este sentido, ambos socios se están comprometiendo a que el EPA no sea un “compendio” de acuerdos internacionales en los que ambos participan, ni un compromiso “vacío”, sino que verdaderamente las disposiciones recogidas en él contribuyan a un desarrollo económico que vaya de la mano con la sostenibilidad. Un ejemplo es el esfuerzo por facilitar las energías renovables (artículo 16.5), así como otras soluciones con bajas emisiones de carbono, y bienes y servicios energéticamente eficientes (artículo 16.5.c). Además, en el artículo 16.11 se prevé un examen del impacto sobre la sostenibilidad. Aunque es necesario remarcar, en este sentido, que las Partes únicamente “reconocen la importancia de examinar, supervisar, y evaluar” la incidencia de la implementación del EPA sobre el desarrollo sostenible en el artículo 16.11. Es decir, en realidad, no existe un compromiso vinculante a llevar a cabo un examen, únicamente se está reconociendo la importancia de llevarlo a cabo.

Una cuestión altamente novedosa es la inclusión de la cláusula de revisión relativa a la aplicabilidad (artículo 16.19), incluida por presiones del Parlamento Europeo<sup>696</sup>, la cual permite una revisión de las disposiciones incluidas en este capítulo y que se incluyan nuevos mecanismos para su aplicación. Como critica Gilson<sup>697</sup>, a pesar de las novedades en el EPA, existe una evidente falta de claridad sobre las consecuencias de la violación de las disposiciones sobre medio ambiente, pues no hay una previsión clara al respecto y no se aclara la jerarquía entre la legislación medioambiental y los tratados comerciales. Parecen prevalecer los compromisos comerciales, por cuanto se establece en el EPA que las Partes pueden adoptar cualquier medida para aplicar los acuerdos medioambientales

---

<sup>695</sup> GILSON, J. (2020), *EU-Japan Relations and the crisis of multilateralism*, The University of Sheffield, Routledge Japanese Studies Series, pp. 128-134.

<sup>696</sup> En la revisión preliminar del EPA, realizada en nombre del Grupo de Trabajo de Comercio de por los Verdes/Alianza Libre Europea, pueden verse algunas de las cuestiones que resultaban problemáticas para este sector del Parlamento, y que procedieron a analizar antes de la votación (BUCHNER, KELLER, S. Y K., JADOT, Y (2018), “EU-JAPAN AGREEMENT: Preliminary Review on behalf of the Green/EFA Trade Working Group”, disponible en: <https://www.greens-efa.eu/files/doc/docs/3c6173360eb7d0662468800001c0740c.pdf>).

<sup>697</sup> GILSON, J. (2020), *EU-Japan Relations and the crisis of multilateralism*, The University of Sheffield, Routledge Japanese Studies Series, pp. 128-134.

(o laborales, a los que a continuación haremos referencia), siempre que no constituyan una discriminación arbitraria o injustificable, o una restricción encubierta al comercio internacional (artículo 16.2.3 del EPA).

Otra cuestión que hay que destacar del contenido de este capítulo es la inclusión del principio de precaución europeo en el artículo 16.9 del Acuerdo. Este artículo determina que, a la hora de elaborar y aplicar medidas destinadas a proteger el medio ambiente o las condiciones de trabajo que puedan afectar al comercio o la inversión, las Partes tendrán en cuenta la información técnica y científica disponible y, cuando proceda, las normas internacionales, directrices o recomendaciones pertinentes, incluido el principio de precaución<sup>698</sup>. La aplicación de este principio siempre implica cierto grado de incertidumbre y discrecionalidad, que podría ser complicado de coordinar con el régimen multilateral del EPA, como bien analiza Donati<sup>699</sup>, además, las medidas cautelares pueden ser una fuente de controversias entre la UE y Japón, puesto que podrían crear barreras no arancelarias al intercambio comercial. Aunque es cierto que el principio de precaución también se prevé en las normas de la OMC y, en caso de que existiese alguna controversia sobre la aplicación de este principio de precaución, podría plantearse en el Comité de comercio y desarrollo sostenible previsto en el artículo 16.13 y en el Grupo de expertos del artículo 16.18, que deberán interpretar cada caso concreto. Por otro lado, el elevado grado de flexibilidad y el amplio margen de apreciación que admite el principio de precaución permiten a Japón y a la UE establecer sus propios niveles de protección en estos ámbitos, dentro de los niveles de voluntad política de proteger el

---

<sup>698</sup> El principio de precaución se recoge en el artículo 191 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea y trata de garantizar un elevado nivel de protección del medio ambiente a través de la toma de decisiones preventivas en caso de riesgo. En la práctica se aplica también a la protección de consumidores, a la legislación europea sobre alimentos, a la salud humana, animal y vegetal. Este principio también ha sido reconocido en el Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (MSF) de la OMC (previamente visto en esta tesis). De acuerdo con la Comisión, tal y como establece en su Comunicación sobre el recurso al principio de precaución (Comunicación de la Comisión sobre el recurso al principio de precaución, COM (2000) 1 final, 2.2.2000, disponible en: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:52000DC0001&from=ES>), el principio puede invocarse cuando un fenómeno, un producto o un producto puede tener efectos potencialmente peligrosos identificados por una evaluación científica y objetiva, si dicha evaluación no permite determinar el riesgo con suficiente certeza. Se subraya que el principio de precaución únicamente puede invocarse en la hipótesis de un riesgo potencial y, en ningún caso, puede justificar las decisiones arbitrarias. Como establece la Comisión solo se justifica si se cumplen tres condiciones: la identificación de los efectos potencialmente negativos, la evaluación de los datos científicos disponibles y la ampliación de la incertidumbre científica.

<sup>699</sup> DONATI, A. (2020), “The precautionary approach in the Economic Partnership Agreement between EU and Japan: a threat to the European precautionary principle?”, en NAKANISHI, Y. y TAMBOU, O. (Eds), *EU-Japan Relations*, Collection Open Access Book, Blogdroiteuropeen, p. 53. disponible en: <https://blogdroiteuropeen.files.wordpress.com/2020/12/eu-japan-relationship-v3-4.pdf>

medio ambiente y la salud pública, incluso por encima de los intereses económicos o comerciales.

Sobre el mencionado Comité de comercio y desarrollo sostenible, hay que señalar, como novedad, que se compromete a la revisión, de las disposiciones que contiene el capítulo, junto con la sociedad civil. Esto es relevante, pues el EPA está incluyendo la participación de la sociedad civil en un Acuerdo comercial, algo que, previamente a los acuerdos de “nueva generación” no era algo habitual.

En este sentido, sobre las disposiciones que hacen referencia a la sociedad civil en el EPA, no se puede dejar de hacer mención al hecho de que, en comparación con otros tratados como el TTIP o el CETA<sup>700</sup>, el EPA no suscitó demasiadas protestas entre los muy diversos grupos de la sociedad civil, de forma similar a lo que ocurrió con el Acuerdo entre la UE y Corea del Sur. En ambos se ha incluido un capítulo sobre desarrollo sostenible que, además, también incluye normas laborales (artículo 16.3). De hecho, como afirma Healy<sup>701</sup> la inclusión de normas laborales dio impulso a los Acuerdos y les proporcionó una visión más positiva por parte de la opinión pública mayoritaria, así como de la Confederación Europea de Sindicatos (CES o, por sus siglas en inglés, ETUC,).

En el EPA también se incluye la creación de un grupo consultivo tanto en la UE como en Japón (artículo 16.15), para asesorar en la aplicación de todos los elementos de desarrollo sostenibles contenidos en el Acuerdo y supervisando las disposiciones sobre medio ambiente y materia laboral. En estos grupos debe existir una representación equilibrada de los agentes económicos, sociales y medioambientales (es decir, organizaciones de empresarios y trabajadores y grupos medioambientales).

Además de la sociedad civil, el propio Parlamento Europeo y los grupos empresariales recibieron el EPA con satisfacción, en términos generales. Las referencias

---

<sup>700</sup> A lo largo de esta tesis ya se ha hecho mención, en varias ocasiones, al hecho de que el TTIP fue muy criticado y originó numerosas protestas por las inquietudes que generaba en diversos ámbitos: agricultura, protección de los consumidores, seguridad alimentaria, protección del medio ambiente, etc. La principal crítica era que el tratado podía amenazar la soberanía de los Estados, entendiéndose que, en el acuerdo, se otorgaban enormes beneficios para las grandes empresas y no se incluía, en ningún caso, a la sociedad o a sus representantes. En el caso del CETA las ONGDs europeas mostraron una enorme preocupación por las disposiciones que permitían a las empresas demandar a los Gobiernos por trato injusto, pues consideraban que se estaba permitiendo a las multinacionales dictar, de algún modo, las políticas públicas, además de verse disminuidos los derechos laborales y las normas sobre protección medioambiental (Vid.: YOUNG, A. R. (2016), “Not your parents’ Trade Politics: The Transatlantic Trade and Investment Partnership Negotiations”, *Review of International Political Economy*, 23(3), pp. 345-378).

<sup>701</sup> HEALY, T. (2014), “Canadian and European Unions and the Canada—EU CETA Negotiations”, *Globalizations*, 11(1), pp. 59-70.

al desarrollo sostenible, la protección al consumidor, los derechos laborales, la protección al medio ambiente y el establecimiento de un mecanismo como el Comité, que permite la participación de la sociedad civil, hicieron que el Acuerdo fuese valorado de una manera positiva. Ello no supone que haya estado totalmente ausente de críticas. En determinados sectores del Parlamento Europeo preocupaba la pérdida de puestos de trabajo en el sector del automóvil. También se criticó el lenguaje impreciso del EPA en muchos ámbitos, como, por ejemplo, el de la sostenibilidad, pues algunas de las disposiciones son más bien aspiracionales, es decir, se reafirma el compromiso con los instrumentos jurídicos internacionales, pero no se determinan obligaciones concretas de cumplimiento. En este sentido, la Confederación Europea de Sindicatos (CES) pidió que se reforzasen las disposiciones laborales del Acuerdo (así como de cualquier otro acuerdo comercial futuro)<sup>702</sup>, garantizando que el capítulo sobre desarrollo sostenible estuviese vinculado a un mecanismo de aplicación efectivo, con consecuencias económicas en el caso de violaciones sostenidas, viendo insuficiente la resolución de conflictos mediante un “panel de expertos”.

Haciendo mención ahora a la normativa laboral incluida en el EPA, Japón y la Unión Europea se han comprometido a implementar las normas laborales esenciales de la Organización Internacional del Trabajo (OIT). Lo encontramos recogido en el artículo 16.3 del EPA, “Normas y convenios internacionales en el ámbito laboral”. Uno de los compromisos más firmes de Japón y la Unión Europea es el de no disminuir las exigencias de las legislaciones nacionales en materia medioambiental y laboral para atraer comercio e inversiones, es decir, que la celebración de este tipo de acuerdos de libre comercio no suponga ningún menoscabo en la protección de derechos. En este sentido, a pesar de tratar de proteger los derechos laborales en ambas regiones a través de estas disposiciones sobre las normas internacionales de la OIT, el Parlamento Europeo ha criticado la no ratificación por parte del país nipón de dos de los convenios fundamentales de la Organización Internacional del Trabajo (los relativos a la discriminación<sup>703</sup> y a la

---

<sup>702</sup> Puede consultarse la Circular de la Confederación Europea de Sindicatos al Parlamento Europeo en este sentido, EUROPEAN TRADE UNION CONFEDERATION (2018), “Call to Action : Request to delay vote: EU Japan Economic Partnership Agreement (EPA)”, Circular de 3 de septiembre, disponible en: <https://www.etuc.org/en/circular/request-delay-vote-eu-japan-economic-partnership-agreement-epa>

<sup>703</sup> Convenio número 111 de la Organización Internacional del Trabajo relativo a la discriminación en materia de empleo y ocupación, disponible texto completo en: [https://www.ilo.org/dyn/normlex/es/f?p=NORMLEXPUB:12100:0::NO::P12100\\_Ilo\\_Code:C111](https://www.ilo.org/dyn/normlex/es/f?p=NORMLEXPUB:12100:0::NO::P12100_Ilo_Code:C111)



abolición del trabajo forzoso<sup>704</sup>) y el largo camino que queda por recorrer en Japón en cuanto a legislación que abogue por los derechos de la mujer, discriminación por orientación sexual e identidad de género<sup>705</sup>.

En lo relativo a la protección de la fauna, también se prevé, en el artículo 16.6, proseguir con el Convenio sobre la Diversidad Biológica, donde se reconoce la importancia del comercio para "*garantizar la conservación y la utilización sostenible de la diversidad biológica*", basándose en los principios de la Cumbre de Río de 1992. En el ámbito de la protección de la fauna es especialmente controvertido el tema de la caza de ballenas, ya analizado previamente y con detenimiento en esta misma tesis, así como la experimentación con animales y las reservas de Japón en relación con la Convención sobre el comercio internacional de especies amenazadas de fauna y flora silvestres (CITES)<sup>706</sup>. A pesar de los intentos del Parlamento por incluir la cuestión de la caza de ballenas en el EPA, no formó parte del Acuerdo, aunque podría ser abordado en un futuro por el Grupo de Trabajo Técnico sobre Bienestar Animal previsto en el artículo 18.17.2 (cuyo objetivo es el intercambio de información y examinar otros posibles ámbitos de cooperación en la materia). Lo cierto es que es poco probable que se aborde y, más aún, que, de abordarse, las posturas llegasen a encontrarse, pues en la actualidad son completamente contrapuestas. En materia de protección animal el Acuerdo no es especialmente ambicioso, pues no se ha aprobado un paquete significativo de iniciativas que prevean una verdadera protección, vinculante, en este ámbito.

Por otro lado, el artículo 16.7 prevé la gestión sostenible de los bosques y el comercio de madera y productos de madera. El artículo recoge unas afirmaciones muy generales sobre el reconocimiento de la importancia del papel del comercio y la inversión

---

<sup>704</sup> Convenio número 105 de la Organización Internacional del Trabajo sobre la abolición del trabajo forzoso, disponible [https://www.ilo.org/dyn/normlex/es/f?p=NORMLEXPUB:12100:0::NO::P12100\\_ILO\\_CODE:C105](https://www.ilo.org/dyn/normlex/es/f?p=NORMLEXPUB:12100:0::NO::P12100_ILO_CODE:C105) en: texto completo

<sup>705</sup> Para un crítico y certero análisis sobre la protección de los derechos laborales en el EPA: TYC, A. (2020), "The European Union and Japan's Economic Partnership Agreement: labor provisions under the 'Trade and Sustainable Development' Chapter", *Tribuna Jurídica*, 10 (Special), pp. 20-31.

<sup>706</sup> La legislación europea sobre esta Convención se encuentra en el Reglamento (CE) 338/97 del Consejo, de 9 de diciembre de 1996, relativo a la protección de especies de la fauna y flora silvestres mediante el control de su comercio, modificado en varias ocasiones con posterioridad, y el Reglamento 865/2006 de la Comisión, de 4 de mayo de 2006, por el que se establecen disposiciones de aplicación del Reglamento (CE) 338/97 del Consejo relativo a la protección de especies de la fauna y flora silvestres mediante el control de su comercio, también modificado más tarde.

de la garantía de la conservación y la gestión sostenible de los bosques, pero no contiene normas claras al respecto.

Para terminar con el análisis del capítulo sobre desarrollo sostenible incluido en el EPA debemos hacer algunas reflexiones. En primer lugar, hay que destacar el compromiso de ambas Partes con aspectos tan relevantes como la protección del medio ambiente o los derechos laborales al incluirlos, de manera tan novedosa, en un acuerdo internacional de carácter comercial, así como la clara apuesta por las normas internacionales a este respecto. Sin embargo, hay que señalar, como se ha visto, que, en algunas materias recogidas sobre desarrollo sostenible en el EPA, las disposiciones son muy generales y el texto del Acuerdo no los trata con demasiada profundidad. En muchos casos únicamente se habla de que las Partes “se reafirman” o “realizarán esfuerzos”, sin crearse verdaderamente obligaciones. Continúan existiendo “líneas rojas” en las relaciones UE-Japón, ámbitos como la caza de ballenas o la no ratificación, por parte de Japón, de todos los Convenios de la OIT, muestran que no existe un consenso entre ambos en determinados temas medioambientales<sup>707</sup> o laborales. También cabe señalar que las disposiciones sobre medio ambiente o desarrollo sostenible se encuentran separadas de las iniciativas de comercio e inversión, no parece que exista una conciliación o integración entre ellas en el texto jurídico del Acuerdo, pareciendo que las Partes han querido evitar cualquier amenaza al éxito del tratado. Igualmente, el hecho de que no exista ninguna “sanción” en caso de incumplimientos o de falta de aplicación de las disposiciones, ha sido muy criticado, pues no existe ninguna herramienta que haga cumplir o aplicar efectivamente estas disposiciones sobre desarrollo sostenible más allá de la buena voluntad o el compromiso de las Partes.

---

<sup>707</sup> A pesar de ello, hay que decir que Japón ha sido un país muy vanguardista en lo que a adopción de normas medioambientales se refiere. De hecho, se aprobaron normas de este tipo ya en los años 70, cuando en Europa esto no era una prioridad (véase BARBERAN PELEGRIN, A.F. (2008), “El delito de contaminación en Japón. Análisis de la Ley japonesa 142/1970, de 25 de diciembre, para la sanción penal de los delitos de contaminación que afecten a la salud de las personas”, *Revista Aranzadi de Derecho ambiental*, N° 13, pp. 241-264 y, del mismo autor, BARBERAN PELEGRIN, A.F. (2014) “Orígenes del Derecho japonés medioambiental”, en TIRADO ROBLES, M.C. (Coord.), *Japón y Occidente: estudios comparados*, pp. 89-98).



## 2.9. Exportación de servicios, liberalización de las inversiones y comercio electrónico

La UE no sólo exporta bienes a Japón, también exporta servicios. En 2017 éstos superaron los 31 billones de euros (los sectores principales fueron los servicios financieros, las telecomunicaciones y el transporte)<sup>708</sup>. El EPA, como viene siendo habitual en los acuerdos de libre comercio de “nueva generación”, incluye numerosas disposiciones sobre la liberalización de los servicios. El capítulo 8 del Acuerdo prevé la exportación de servicios, pero también la liberalización de las inversiones y el comercio electrónico. Se trata del capítulo más extenso del EPA, con 81 artículos repartidos en seis secciones (Sección A “Disposiciones generales”; Sección B “Liberalización de las inversiones”; Sección C “Comercio transfronterizo de servicios”; Sección D “Entrada y estancia temporal de personas físicas”; Sección E “Marco reglamentario” y Sección F “Comercio Electrónico”). La Sección E cuenta con seis subsecciones<sup>709</sup>. Además, este capítulo se complementa con tres Anexos<sup>710</sup>. Como vemos, es una materia ampliamente regulada en el Acuerdo, es a la que más disposiciones se dedican en este. El inicio del capítulo recoge unas disposiciones generales sobre el ámbito de aplicación (artículo 8.1), la posible revisión de las disposiciones (artículo 8.5), las excepciones generales (artículo 8.3) y, como novedad, la creación de un Comité de Comercio de Servicios, Liberalización de las Inversiones y Comercio Electrónico (artículo 8.4).

Las disposiciones sobre la liberalización de inversiones<sup>711</sup> de este capítulo (artículos 8.6 a 8.13) tienen un efecto global sobre todos los sectores, siendo aplicables

---

<sup>708</sup> CHOWDHRY, S; SAPIR, A. y TERZI, A. (2018), *The EU – Japan Economic Partnership Agreement*, European Parliament, p.12.

<sup>709</sup> Subsección 1 “Reglamentación interna”; Subsección 2 “Disposiciones de aplicación general”; Subsección 3 “Servicios postales y de mensajería”; Subsección 4 “Servicios de telecomunicaciones”; Subsección 5 “Servicios financieros” y Subsección 6 “Servicios de transporte marítimo internacional”.

<sup>710</sup> El Anexo 8-A sobre cooperación regulatoria en materia de regulación financiera, el Anexo 8-B sobre listas relativas al capítulo 8 y el Anexo 8-C sobre el entendimiento sobre la circulación de personas físicas con fines empresariales. El Anexo 8-B, a su vez, incluye el Anexo I sobre reservas con respecto a las medidas vigentes; el Anexo II sobre reservas con respecto a futuras medidas; el Anexo III sobre personas en visita de negocios con fines de establecimiento, personas trasladadas dentro de la misma empresa, inversores y personas en visita de negocios de corta duración; el Anexo IV sobre proveedores de servicios contractuales y profesionales independientes y, a su vez, éste contiene el Apéndice IV sobre limitaciones de las actividades empresariales de los proveedores de servicios contractuales y profesionales independientes en Japón.

<sup>711</sup> Un interesante estudio sobre la liberalización de las inversiones en el contexto de la pandemia puede verse en: ESPLUGES MOTA, C. (2020), “Libre circulación de inversiones en la Unión Europea en tiempos de COVID-19”, *Revista Derecho & Justicia*, Volumen 3, número 1, pp. 99-139.

en relación con el establecimiento o la explotación de actividades económicas por empresas y empresarios de la otra Parte. El EPA únicamente excluye de estas disposiciones el cabotaje en los servicios de transporte marítimo, los servicios aéreos o servicios conexos de apoyo a los servicios aéreos<sup>712</sup> y los servicios audiovisuales (artículo 8.6). El EPA pretende promover la inversión con sus disposiciones, así como el comercio transfronterizo de servicios. Se ha adoptado un sistema de listas negativas que enumera las medidas no conformes existentes y futuras que deben reservarse, liberalizando, en principio, todo el comercio transfronterizo de servicios y todo el ámbito de inversiones, respetando dichas listas.

El EPA no incluye disposiciones sobre protección de las inversiones. Como ya tratamos en el primer capítulo de esta tesis (en el apartado “El Dictamen 2/15 del Tribunal de Justicia de la Unión Europea: resolviendo el problema de reparto competencial en el marco de los tratados de libre comercio de ‘nueva generación’”, así como en el epígrafe del tercer capítulo denominado “El desarrollo de las negociaciones en el contexto de los acuerdos comerciales de “nueva generación” de la Unión Europea”), la protección de las inversiones ha quedado fuera del EPA<sup>713</sup>. Esta materia, como sabemos, requiere de la celebración de un “acuerdo mixto”, es decir, de un acuerdo que sea ratificado por todos los Estados miembros. Durante las negociaciones del EPA, Japón y la Unión Europea no consiguieron ponerse de acuerdo sobre el establecimiento para la protección de las inversiones dentro del EPA. Ya analizamos en el anterior capítulo que en el CETA sí se ha previsto la creación de un tribunal bilateral con competencias para resolver las disputas sobre protección de inversiones. En el caso de los Acuerdos con Singapur y Vietnam se celebró un Acuerdo separado. El conflicto en esta cuestión se origina, como también vimos, porque la Unión Europea defiende la creación de un Tribunal Multilateral de Inversiones para que decida sobre los conflictos que puedan surgir en materia de inversión a nivel internacional. De hecho, la propuesta de la UE no es únicamente relativa

---

<sup>712</sup> Se excluyen los servicios aéreos o servicios conexos de apoyo a los servicios aéreos, pero se hacen cuatro excepciones: los servicios de reparación y mantenimiento de aeronaves durante los cuales la aeronave se encuentre fuera de servicio; la venta y comercialización de servicios de transporte aéreo; los servicios de sistemas de reserva informatizados y los servicios de asistencia en tierra.

<sup>713</sup> Aunque hemos tratado este tema en profundidad en otras partes de esta tesis, un análisis relevante sobre esta cuestión puede verse en: IRURETAGOIANA AGIRREZABALAGA, I. (2017), “Por fin un poco de luz en el farragoso debate competencial en el marco de los nuevos tratados de comercio e inversión de la Unión Europea. Dictamen 2/15 del Tribunal de Justicia de la Unión Europea”, *La Ley Unión Europea*, número 50; KLEIMANN, D y KÜBEK, G. (2018), “The Signing, Provisional Application, and Conclusion of Trade and Investment Agreements in the EU: The Case of CETA and Opinion 2/15”, *45, Legal Issues of Economic Integration*, Issue 1, pp. 13-45.

al EPA o a los acuerdos bilaterales, sino que considera que debería establecerse como un estándar global. Esto supondría cambiar el habitual sistema de arbitraje en conflictos inversor-Estado. Japón no es favorable a este cambio y prefiere continuar con un sistema de arbitraje para este tipo de disputas internacionales. Al no alcanzar un consenso en esta cuestión, el EPA no incluye ninguna disposición específica sobre la protección de inversiones. Un acuerdo únicamente centrado en este ámbito se encuentra en proceso de negociación, pero, por el momento, parece difícil que Japón y la UE lleguen a celebrar un tratado sobre la protección de las inversiones.

Continuando con la liberalización de los servicios<sup>714</sup>, a pesar de que el tratado contiene disposiciones que se aplicarán de forma generalizada a todo el comercio de servicios, mantiene el derecho de los Estados miembros de la Unión a conservar el carácter público de servicios como la educación, la sanidad y el suministro de agua. En ningún caso se obliga a privatizar o liberalizar ningún servicio nacional o local. Los Estados miembros continuarán decidiendo respecto a estas materias, pudiendo nacionalizar de nuevo cualquier servicio prestado por entidades privadas. Hay materias especialmente reguladas en el Acuerdo, como los servicios postales y de mensajería (Subsección 3 de la Sección E del Capítulo 8), las telecomunicaciones<sup>715</sup> (Subsección 4 de la Sección E del Capítulo 8), los servicios internacionales de transporte marítimo<sup>716</sup> (Subsección 6 de la Sección E del Capítulo 8) y los servicios financieros (Subsección 5 de la Sección E del Capítulo 8). Se estipulan disposiciones en las que se garantiza la igualdad de condiciones entre los servicios postales y de mensajería nacionales y sus homólogos en la UE o Japón. En materia de servicios financieros se liberaliza la inversión y los servicios financieros mediante el establecimiento de una cooperación reglamentaria

---

<sup>714</sup> Para un estudio más pormenorizado sobre la liberalización de servicios en los acuerdos de libre comercio: HERON, T. y SILES-BRÜGGE, G. (2012), “Competitive Liberalization and the ‘Global Europe’ Services and Investment Agenda: Locating the Commercial Drivers of the EU–ACP Economic Partnership Agreements”, *JCMS: Journal of Common Market Studies*, 50, pp. 250-266.

<sup>715</sup> La Subsección 4 sobre servicios de telecomunicaciones (artículos 8.41 a 8.57) incluye la igualdad de condiciones, que permite a cualquier proveedor de servicios de una Parte el acceso y la utilización de los servicios de telecomunicaciones en el territorio de la otra Parte y se establecen las normas básicas relativas a las condiciones en que los proveedores de servicios de telecomunicaciones de una Parte pueden prestar sus servicios en el territorio de la otra Parte. Por otro lado, se incluyen disposiciones sobre cómo las Partes tratan a los proveedores de servicios de telecomunicaciones que tienen un poder de mercado significativo, también se dispone sobre confidencialidad, portabilidad, servicio universal o itinerancia de datos en telefonía móvil.

<sup>716</sup> En cuanto a los servicios internacionales de transporte marítimo, se establece un acceso abierto y no discriminatorio a los servicios internacionales marítimos, así como el acceso a los puertos y los servicios portuarios. También incluye varias definiciones para especificar mejor el alcance de los compromisos contenidos.

para este tipo de servicios<sup>717</sup> (artículo 8.67). Se incluyen compromisos como las normas sobre entrada en el mercado de servicios financieros (artículo 8.60), las normas sobre organismos de autorregulación (artículo 8.62), las normas sobre transferencia de información (artículo 8.63) o las normas sobre prestación de servicios de seguro por parte de entidades de seguros postales (artículo 8.66). No habrá limitaciones en cuanto al número de empresas de servicios que operen en la otra parte o al valor y la cantidad de los servicios prestados (artículo 8.15), aunque en el Anexo 8-B, Apéndice IV se establecen algunas excepciones a esta última cláusula.

Una cuestión importante es la no exigencia de transferencia de tecnología a las empresas que operen en la otra parte, en el ámbito de las inversiones y los servicios (artículo 8.11). La condición de transferir obligatoriamente la tecnología de la empresa al Estado podría disminuir notablemente su competitividad, por lo que la inclusión de esta disposición, que exime de la transferencia de tecnología al proveedor de la inversión o el servicio, es muy beneficioso.

Igualmente, tanto para las inversiones como para los proveedores de servicios no se exige que las empresas tengan una determinada nacionalidad, en cuanto a la propiedad o la gestión de la empresa (artículo 8.10 del EPA).

En cuanto a la circulación de personas físicas con fines empresariales, el Acuerdo incluye compromisos respecto a todas las categorías acordadas en el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS) de la OMC, como, por ejemplo, a las personas en visita de negocios con fines de establecimiento, personas trasladadas dentro de la misma empresa, proveedores de servicios contractuales o profesionales independientes. Además, la UE también lo extiende a dos nuevos perfiles, inversores y personas en visita de negocios de corta duración, áreas en las que previamente no se había comprometido. También se permite que los cónyuges e hijos acompañen a los prestadores de servicios o a sus trabajadores. Todo ello se recoge en los artículos 8.25, 8.26 y 8.27, así como en el Anexo 8-C.

---

<sup>717</sup> En el ámbito de los servicios financieros el EPA establece un foro para la cooperación regulatoria en materia de regulación financiera (Anexo 8-A), en el que se establecerá un diálogo entre los reguladores de servicios financieros de la UE y Japón. En el marco de este Foro, la UE y Japón intercambiarán periódicamente información y se consultarán mutuamente sobre las próximas iniciativas de regulación, incluida la aplicación de normas internacionales en materia de servicios financieros.

Sobre el comercio electrónico (Sección F, artículos 8.70 a 8.81), el EPA abarca todo el comercio llevado a cabo por medios electrónicos, tratando de salvaguardar los intereses de las empresas japonesas y europeas, pero también de los consumidores. Se establece la no imposición de derechos de aduana a las transmisiones electrónicas, los códigos de origen, la reglamentación nacional, el principio de no autorización previa, la celebración de contratos por medios electrónicos, la autenticación y la firma electrónicas, la protección del consumidor y los mensajes electrónicos comerciales no solicitados. Además, también se ha acordado mantener un diálogo sobre las cuestiones reglamentarias del comercio electrónico para compartir información y experiencias, incluso sobre legislaciones conexas y su aplicación, así como buenas prácticas en protección de consumidores, seguridad, lucha contra el spam, reconocimiento de certificados de firmas electrónicas, retos para las PYMES en el uso del comercio digital, facilitación de servicios de certificación transfronterizos, Administración electrónica, etc.

Para finalizar con el análisis de esta parte del Acuerdo, hay que señalar que el artículo 8.81 prevé que las Partes evaluarán, en un plazo de tres años, a partir de la fecha de entrada en vigor, la necesidad de incluir en él disposiciones sobre la libre circulación de datos. El EPA no incluye normas sobre protección de datos. La Unión y Japón, como ya vimos anteriormente, acordaron el reconocimiento mutuo de sus sistemas de protección de datos como equivalentes<sup>718</sup>. Con este Acuerdo se permite que los datos entre ambos socios circulen libremente, creando la mayor zona de flujo seguro de datos del mundo, pues con la Decisión de adecuación<sup>719</sup> se asegura que existen garantías de protección de estos al mismo nivel que en el seno de la UE. Esta Decisión complementa el EPA<sup>720</sup> y

---

<sup>718</sup> Este Acuerdo se hizo a través de la Decisión de adecuación mutua sobre protección de los datos personales entre Japón y la UE (DECISIÓN DE EJECUCIÓN (UE) 2019/419 DE LA COMISIÓN de 23 de enero de 2019 con arreglo al Reglamento (UE) 2016/679 del Parlamento Europeo y del Consejo, relativa a la adecuación de la protección de los datos personales por parte de Japón en virtud de la Ley sobre la protección de la información personal).

<sup>719</sup> Las Decisiones de adecuación son uno de los instrumentos previstos en el Reglamento general de protección de datos (RGPD) de la UE para determinar que un Estado que no pertenece a la Unión ofrece un nivel de protección de datos adecuado. Japón tuvo que realizar cambios legislativos previamente al Acuerdo (Vid.: BENNETT, C. J. (2018), “The European General Data Protection Regulation: An instrument for the globalization of privacy standards?”, *Information Polity*, 23, Policy Review pp. 239–246, disponible en: [https://web.archive.org/web/20180720050914id\\_/https://content.iospress.com/download/information-polity/ip180002?id=information-polity%2Fip180002](https://web.archive.org/web/20180720050914id_/https://content.iospress.com/download/information-polity/ip180002?id=information-polity%2Fip180002); HOOFNAGLE, C. J.; VAN DER SLOOT, B. y ZUIDERVEEN BORGESIJUS, F. (2019), “The European Union general data protection regulation: what it is and what it means”, *Information & Communications Technology Law*, 28:1, pp. 65-98)

<sup>720</sup> Un minucioso e interesante análisis sobre la Decisión de adecuación mutua entre Japón y la Unión Europea puede verse en: MIYASHITA, H. (2020), “The EU-Japan Mutual Adequacy Decision”, en NAKANISHI, Y. y TAMBOU, O. (Eds), *EU-Japan Relations*, Collection Open Access Book,

beneficia a empresas y consumidores, puesto que se garantiza un uso seguro del comercio digital, con garantías en cuanto a la privacidad y la protección de datos personales, dentro de los altos estándares europeos en esta materia. Esta garantía y protección se lleva a cabo mediante la reducción de las diferencias entre el sistema de protección de datos japonés y el europeo, reforzando la protección de datos sensibles, el ejercicio de los derechos individuales, así como las condiciones en las que los datos europeos se pueden transferir desde Japón a un tercer Estado. Las normas son vinculantes para las empresas japonesas que importen datos desde la UE y aplicables por el organismo japonés de protección de datos y los tribunales japoneses. También se ofrecen garantías en el acceso de las autoridades japonesas a los datos a efectos de procedimientos penales y de seguridad nacional. Existe, por otro lado, un mecanismo de tramitación de reclamaciones para ciudadanos europeos respecto al acceso de las autoridades japonesas a sus datos, pues cualquier uso de datos personales debe limitarse a lo que sea necesario y proporcionado. Además, se requiere de supervisión independiente a través del organismo independiente de protección de datos de Japón<sup>721</sup>.

## **2.10. Solución de diferencias, protección para las Partes y otros ámbitos incluidos en el EPA**

Para finalizar con nuestro análisis del contenido del EPA, nos referiremos a la solución de diferencias, a la protección ofrecida a las Partes por las disposiciones del Acuerdo y a otros ámbitos que, si bien no vamos a entrar a analizar exhaustivamente, no podemos dejar de mencionar.

El Capítulo 21 “Solución de diferencias”, cuenta con cuatro secciones y un total de 30 artículos, donde se regula el mecanismo mediante el cual la UE y Japón van a resolver las controversias generadas en el marco del Acuerdo. Dicho mecanismo se

---

Blogdroiteuropeen, p. 53. disponible en: <https://blogdroiteuropeen.files.wordpress.com/2020/12/eu-japan-relationship-v3-4.pdf>

<sup>721</sup> Un análisis más profundo sobre la protección de datos en Japón y en la Unión Europea puede verse en: GASCÓN MARCÉN, A. (2016) “La nueva protección de datos personales: una mirada a Japón desde Europa”, en C TIRADO y F. BARBERÁN (Coords.), *Los derechos individuales en el ordenamiento japonés*, Thomson Reuters Aranzadi, pp. 129 a 148; GASCÓN MARCÉN, A. (2019), “The extraterritorial application of European Union Data Protection Law”, *Spanish yearbook of international law*, N°23, pp.413-225; GASCÓN MARCÉN, A. (2021), “The New Personal Data Protection in Japan: Is it enough?”, en LEE, M. y CHUNG, P. (Eds.), *Media technologies for work and play in East Asia: Critical perspectives on Japan and the two Koreas*, Bristol University Press, pp.101-120.

inspira en la propia OMC, como afirma Gilson<sup>722</sup>, y está destinado, específicamente, a cuestiones relacionadas con el EPA. El objetivo principal del mismo es prevenir o resolver de forma rápida cualquier conflicto, controversia o litigio, mediante el denominado “procedimiento del panel” (artículo 21.15). Mediante dicho procedimiento se convocan tres árbitros expertos (artículo 21.8), siempre en caso de que las partes no hayan logrado resolver el conflicto mediante consultas<sup>723</sup> (artículo 21.5) o mediación (artículo 21.6). El panel debe elaborar un informe provisional (artículo 21.18) en un plazo de 120 días, y treinta días después, su informe final (artículo 21.19). Hay algunos ámbitos del EPA, como, por ejemplo, las medidas globales de salvaguardia (artículo 5.10), que quedan excluidos y no están sujetos a un procedimiento de solución de diferencias conforme a este capítulo 21, por lo que deberían resolverse conforme a otras normas de Derecho internacional. Por ejemplo, en el seno de la OMC.

Por otro lado, para proteger los intereses de cada una de las partes, el EPA contiene cláusulas de salvaguardia. Estas cláusulas de salvaguardia se aplican en todos los acuerdos comerciales de la Unión firmados desde 2019<sup>724</sup> y permiten a las Partes suspender temporalmente disposiciones sobre reducción o eliminación de aranceles si se considera que un sector industrial está en peligro, facilitando la adaptación de dicha industria al Acuerdo. Las encontramos reguladas en el capítulo 5 (“Instrumentos de defensa comercial”) en la Sección B, sobre “Medidas bilaterales de salvaguardia” (artículos 5.2 a 5.6). El objetivo es evitar o subsanar daños graves a las industrias internas de las Partes. Se podrá suspender la reducción del tipo del derecho de aduana aplicable a la mercancía originaria, o aumentar el tipo de derecho de aduana aplicable al producto conforme a las reglas del artículo 5.2. También en la Sección C del mismo capítulo se regulan las medidas globales de salvaguardia, conforme a los acuerdos internacionales

---

<sup>722</sup> GILSON, J. (2020), *EU-Japan Relations and the crisis of multilateralism*, The University of Sheffield, Routledge Japanese Studies Series, p. 123.

<sup>723</sup> La Parte que solicita las consultas puede pedir el establecimiento de un panel siempre que la otra Parte no responda a la solicitud de consultas en un plazo de 10 días a partir de la recepción de la solicitud, o no celebre consultas en un plazo de 30 días a partir de esa misma fecha. Igualmente podrá pedir un panel si las Partes están de acuerdo en no celebrar consultas o si no consiguen resolver el conflicto mediante consultas en un plazo de 45 días o de 25 días en casos de urgencia (artículo 21.5 del EPA).

<sup>724</sup> COUNCIL OF THE EUROPEAN UNION (2019), “Safeguards in free trade agreements: Council adopts horizontal framework for bilateral measures”, Press Release, 28 January. Disponible en: <https://www.consilium.europa.eu/en/press/press-releases/2019/01/28/safeguards-in-free-trade-agreements-council-adopts-horizontal-framework-for-bilateral-measures/>

(artículo XIX del GATT<sup>725</sup> y el Acuerdo sobre Salvaguardias<sup>726</sup>). En este mismo capítulo 5 encontramos regulados otros instrumentos de defensa comercial como las medidas antidumping y compensatorias (artículos 5.11 a 5.14).

Otros aspectos interesantes sobre el contenido del Acuerdo son, por ejemplo, el artículo 3.23 del Acuerdo, relativo a la asistencia mutua en la lucha contra el fraude, que dispone que, en caso de sospecha de incumplimiento de las disposiciones del capítulo tercero, las partes se prestarán asistencia mutua, de conformidad con lo dispuesto en el Acuerdo sobre cooperación y asistencia mutua (ACMA)<sup>727</sup>. Sobre la base de una propuesta de la Unión, se incluyó esta disposición contra el fraude. Es una condición para que la Unión conceda preferencias en materia arancelaria a cualquier tercer Estado y permite retirar dichas preferencias arancelarias en casos de fraude y negativa a cooperar. Con ello se intenta evitar el abuso del trato arancelario preferente y la protección de los operadores legítimos, de tal modo que no se vean perjudicados por la entrada en vigor del Acuerdo. También se incluyen principios sobre política de competencia, en el capítulo 11 del EPA, garantizando el mantenimiento de las normas generales en materia de competencia e implementándolas de manera transparente y no discriminatoria. Por otro lado, encontramos reguladas otras materias en el EPA, como las subvenciones (capítulo 12); las empresas públicas, las empresas que gozan de derechos o privilegios especiales y los monopolios designados (capítulo 13); la transparencia (capítulo 17); las buenas

---

<sup>725</sup> Este artículo hace referencia a las medidas de urgencia sobre la importación de productos determinados, puede verse en la página web de la OMC donde se recogen todos los artículos del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT de 1947): [https://www.wto.org/spanish/docs\\_s/legal\\_s/gatt47\\_02\\_s.htm#articleXIX](https://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/gatt47_02_s.htm#articleXIX)

<sup>726</sup> El Acuerdo sobre Salvaguardias establece normas para aplicar medidas de salvaguardia de conformidad con el artículo XIX del GATT de 1994. Estas cláusulas o medidas de salvaguardia son medidas de urgencia con respecto al aumento de importaciones de un producto determinado, que, además, están causando un daño grave al sector nacional del Estado Miembro importador. Habitualmente las medidas consisten en la suspensión de concesiones u obligaciones (por ejemplo, dejar de aplicar la eliminación o la reducción de aranceles). Las medidas de salvaguardia son uno de los tres tipos de medidas de protección al comercio, junto con las medidas antidumping y las medidas compensatorias. Estos tres tipos de medidas están permitidos en el seno de la OMC, aunque siempre con carácter temporal, si existe una amenaza de daño grave para la industria nacional. (Vid.: LEE, Y.S. (1999), "Emergency Safeguard Measures under Article X in GATS-Applicability of the Concepts in the WTO Agreement on Safeguards", *Journal of World Trade*, 33 (4), pp. 47-59 y DUKGEUN, A. (2016), "Restructuring The Wto Safeguard System," en *The Legal and Economic Analysis of the WTO/FTA System*, World Scientific Publishing, pp. 123-143).

<sup>727</sup> Acuerdo entre la Comunidad Europea y el Gobierno de Japón sobre cooperación y asistencia administrativa mutua en materia aduanera, celebrado en Bruselas el 30 de enero de 2008. En el artículo 2.33 del Acuerdo las partes reconocen que las infracciones de su legislación aduanera relativa al trato arancelario preferencial en el marco del Acuerdo de Asociación Económica podrían afectar negativamente a la industria interna y, por ello, se acuerda cooperar para prevenir, detectar y combatir ese tipo de infracciones.



prácticas reguladoras y la cooperación regulatoria (capítulo 18) y la cooperación en materia de agricultura (capítulo 19). Quizá la más reseñable de todas estas materias sea la contenida en el capítulo 18, referente a las buenas prácticas reguladoras y la cooperación regulatoria, pues es un ámbito completamente novedoso en un acuerdo comercial<sup>728</sup>.

### **3. El comercio entre la Unión Europea y Japón en los primeros años de vigencia del EPA: balance y próximos pasos**

En este último punto sobre el Acuerdo de Asociación Económica, finalizando con el análisis de este, pretendemos hacer un breve balance del impacto y los resultados obtenidos en estos tres primeros años de vigencia del EPA. Igualmente, realizaremos una escueta mención a los próximos pasos en las relaciones económicas de la Unión Europea y Japón, teniendo en cuenta la Declaración Conjunta de la última Cumbre.

Para realizar un balance de los primeros años del EPA, consideramos necesario distinguir entre el período previo al inicio de la pandemia y el posterior. El comercio mundial se ha visto gravemente afectado por la situación sanitaria, por lo que no podemos valorar en los mismos términos los beneficios del Acuerdo en el primer año de entrada en vigor que en los siguientes. En el primer año del Acuerdo (período comprendido entre el 1 de febrero de 2019 y el 31 de enero de 2020), las exportaciones de la Unión mostraron un claro crecimiento. Diez meses tras su entrada en vigor, es decir, entre febrero y noviembre de 2019, en comparación con los datos de febrero a noviembre de 2018, las exportaciones de Japón a la Unión habían crecido un 6,3%. En el caso de la UE a Japón, para el mismo período, las exportaciones aumentaron un 6,6%, superando el crecimiento de los años anteriores (un 4,7% de media). Hubo sectores europeos como el cárnico en los que el crecimiento fue superior a la media, en este caso las exportaciones aumentaron un 12% (un más que sobresaliente 221% en el caso de la carne de vacuno congelada y un

---

<sup>728</sup> Otros análisis sobre el EPA no citados previamente en esta tesis pueden verse en: BOBOWSKI, S. (2017), “Another Mega-Regional Trade Bloc under Construction? The Case of the European Union (EU) - Japan Free Trade Agreement (FTA)”, *Asia-Pacific Journal of EU studies*, 15(2), pp. 25-40; HILPERT, H.G. (2018), “The Japan-EU Economic Partnership Agreement—economic potentials and policy perspectives”. *Asia Europe Journal*, 16, pp. 439-447; HILPERT, H.G. (2019), “The Japan-EU Economic Partnership Agreement: Opportunities and Pitfalls”, *CESifo Forum, ifo Institut – LeibnizInstitut für Wirtschaftsforschung an der Universität München*, 20 (02), pp. 10-16; GRÜBLER, J. REITER, O. y STEHRER, R. (2021), “On the new gold standard in EU trade integration: reviewing the EU-Japan EPA”, *Empírica*, 48, pp. 611-644

12,6% en el caso de la carne de cerdo). Otro más que notable incremento fue el de las exportaciones de bebidas, donde las exportaciones crecieron un 20% (en el caso del vino un 17,3% y en el caso de la sidra un 31,5%). El sector lácteo vio aumentadas sus exportaciones en un 10,4%, siendo un 47,8% para el caso de las exportaciones de mantequilla, un 7% para los quesos y un destacado 120,7% en leche y nata. Las exportaciones de pasta se incrementaron un 14,9% y las de semillas de girasol un 39,9%. Las exportaciones de artículos de cuero experimentaron un aumento del 14%, un 9% las prendas de vestir y un 108,3% la ropa y accesorios de bebé. Las exportaciones de maquinaria eléctrica, como equipos de telecomunicaciones, dispositivos de almacenamiento y circuitos electrónicos, aumentaron un 16,4%, en el caso de los aparatos telefónicos y de comunicación el aumento fue de un 69% y de un 9,4% para los discos, cintas y dispositivos de almacenamiento<sup>729</sup>. En relación con los avances en la implementación del Acuerdo, el primer informe de situación del EPA, publicado el 20 de agosto de 2020<sup>730</sup>, analizó la situación del Acuerdo desde su entrada en vigor (el 1 de febrero de 2019) hasta el 31 de enero de 2020. Además del estado de la aplicación del EPA, el informe también valoró el cumplimiento del Acuerdo por parte de Japón. En él se informó de los debates y resultados de los Comités Especializados y de los Grupos de Trabajo establecidos en el marco del EPA<sup>731</sup>, de las modificaciones de leyes, reglamentos y prácticas japonesas que reflejasen el compromiso asumido por Japón, las medidas no legislativas que facilitaron durante dicho período la aplicación del EPA y las acciones que Japón aún debía tomar para cumplir el Acuerdo, a partir de enero de 2020. Además, el informe presentaba los acontecimientos más notables acaecidos durante el período analizado, ordenados por capítulos, señalando las cuestiones que aún quedaban por abordar.

Entre los principales logros durante el primer año de aplicación del EPA pueden destacarse los del Grupo de Trabajo sobre vehículos de motor y piezas, que aumentó la armonización las normativas de las Partes sobre construcción de vehículos y amplió la

---

<sup>729</sup> Datos obtenidos de la página web dedicada a comercio de la Comisión Europea, basadas en los datos de Eurostat: <https://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=2107>

<sup>730</sup> EUROPEAN COMMISSION (2020), *EU-JAPAN EPA Progress Report, 1 February 2019-31 January 2020*, disponible en: [https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2020/november/tradoc\\_159026.pdf](https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2020/november/tradoc_159026.pdf)

<sup>731</sup> Hay que señalar que todos los documentos informativos sobre las reuniones de los Comités Especializados y de los Grupos de Trabajo son publicados en la siguiente página web: <https://circabc.europa.eu/ui/group/09242a36-a438-40fd-a7af-fe32e36cbd0e/library/99bdf2d0-edad-42f8-8bf4-b38b51a2e6f7>

lista de Reglamentos de la ONU (incluyendo los Reglamentos nº53, 85, 145 y 146) adoptados por las Partes en el Apéndice 2-C-1. También se simplificaron los procedimientos de normas de origen por parte de Japón en los casos en que las autoridades aduaneras solicitan una explicación adicional en el momento de la declaración de importación que reclama el tratamiento arancelario preferencial en Japón. Además, el Gobierno japonés proporcionó directrices fáciles de usar sobre cómo aplicar dichos procedimientos y los documentos en los que se puede hacer la declaración de origen. La UE también publicó una serie de directrices sobre estos temas. También se establecieron canales directos de comunicación entre las autoridades aduaneras de ambas Partes, así como entre las autoridades aduaneras de cada Parte y las partes interesadas. En materia de indicaciones geográficas Japón adoptó medidas legislativas para proteger un total de 71 indicaciones geográficas de productos agrícolas europeos y 139 indicaciones geográficas de bebidas alcohólicas europeas a la fecha de la entrada en vigor del EPA. En el informe también se señalaron algunas cuestiones todavía pendientes, en relación con la modificación de legislación nacional en materia de medidas sanitarias y fitosanitarias por parte de Japón y en materia de contratación pública a nivel local, por parte de Japón igualmente.

Japón también publica algunos documentos en inglés en la página del Ministerio de Asuntos Exteriores, donde se encuentran disponibles, entre otros documentos relacionados con el EPA y los encuentros ministeriales, los intercambios de estadísticas de importación en 2019 y en 2020 basados en el artículo 2.32 del Acuerdo e información sobre la segunda reunión del Comité Mixto del AAE Japón-UE, que tuvo lugar el 1 de febrero de 2021<sup>732</sup>.

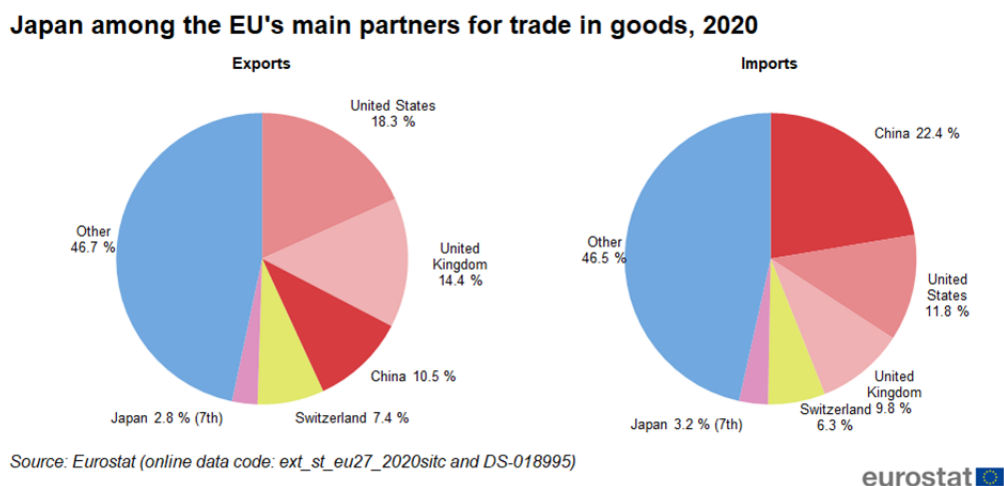
La Comisión Europea publicó el 8 de diciembre de 2021<sup>733</sup> el informe de situación del segundo año de aplicación del Acuerdo entre la Unión y Japón, cuyo análisis detalla los debates y resultados del Comité Mixto, de los comités bilaterales y de las reuniones de los grupos de trabajo llevadas a cabo entre el 1 de febrero de 2020 y el 31 de enero de 2021, examinando cuestiones ya cerradas y otras pendientes en cuanto a la aplicación del EPA. Se señala que, a pesar de la considerable reducción en el comercio mundial en el

---

<sup>732</sup> Ministerio de Asuntos Exteriores de Japón, enlace a documentos relacionados con el Acuerdo de Asociación Económica Japón-UE: [https://www.mofa.go.jp/policy/economy/page6e\\_000013.html](https://www.mofa.go.jp/policy/economy/page6e_000013.html)

<sup>733</sup> EUROPEAN COMMISSION (2021), *EU-JAPAN EPA Progress Report, 1 February 2020-31 January 2021*, disponible en: [https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2021/december/tradoc\\_159970.pdf](https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2021/december/tradoc_159970.pdf).

año 2020 debido a la pandemia, Japón fue el séptimo socio comercial de la Unión en términos de exportaciones e importaciones. En la *Figura 5*, podemos comparar la situación con la vista en la situación comercial entre la Unión Europea y Japón pre-EPA, vista en la *Figura 2*, al comienzo de este capítulo.

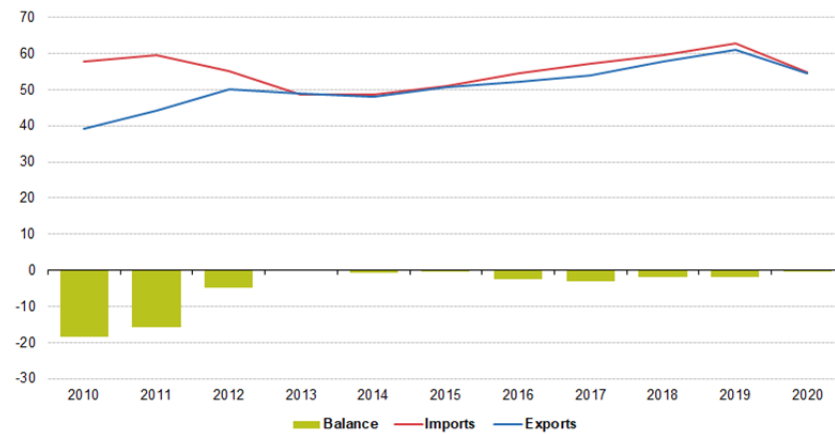


*Figura 5. Fuente: Eurostat*

La tasa global de utilización de las preferencias arancelarias de la UE importadas a Japón se sitúa en un 63,3%, lo que supone un aumento del 10% frente al dato de 2019: 53,5%. En el caso de los productos agrícolas se alcanzó el 93,6% (en 2019 fue de 85,2%). En este sentido, podemos ver la *Figura 6* y la *Figura 7*, donde se muestra la evolución del comercio de bienes de la UE y Japón para el período 2010-2020 (véase la *Figura 3*, para ver únicamente el período 2010-2018) y la evolución durante el período 2019-2020, donde se observa la caída producida en las exportaciones e importaciones debido a la pandemia. Las exportaciones alcanzaron un mínimo de 3.800 millones de euros en agosto de 2020, pero en diciembre de ese mismo año se recuperaron hasta los 5.000 millones de euros. Igualmente, las importaciones alcanzaron un mínimo de 3.900 millones de euros en mayo de 2020 y en diciembre se recuperaron hasta los 5.200 millones de euros.

### EU trade in goods with Japan, 2010-2020

(€ billion)



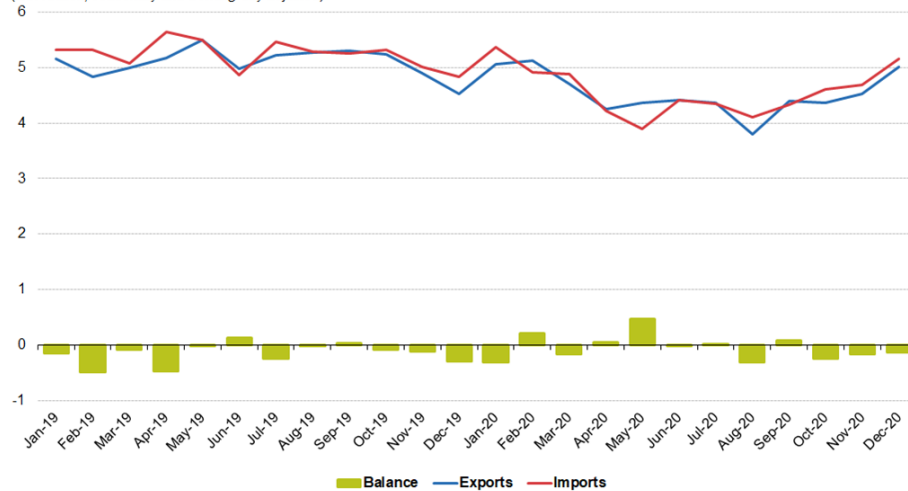
Source: Eurostat (online data code: ext\_st\_eu27\_2020sitc and DS-018995)

eurostat

Figura 6. Fuente: Eurostat

### EU trade in goods with Japan, 2019-2020

(EUR billion, seasonally and working-day adjusted)



Source: Eurostat (online data code: ext\_st\_eu27\_2020sitc)

eurostat

Figura 7. Fuente: Eurostat

A pesar de la paralización comercial, las exportaciones de la Unión a Japón alcanzaron los 12.600 millones de euros en el tercer trimestre de 2020 y los 13.900 en el cuarto. Las importaciones de la UE procedentes de Japón alcanzaron los 12.500 y los 14.400 millones de euros respectivamente para los mismos trimestres (teniendo en cuenta la exclusión de los valores de las exportaciones e importaciones de Reino Unido de estas cifras), a pesar de la influencia de la pandemia de COVID-19 en los flujos comerciales.

Respecto al balance del segundo año de funcionamiento del EPA, se han realizado notables avances en la aplicación del Acuerdo por parte de Japón. El informe de la Comisión Europea destaca la mejora del entorno empresarial japonés para las empresas europeas<sup>734</sup>. Se destacan en este informe, al igual que en el informe del primer año, los debates y resultados en el seno del Comité Mixto, de los Comités Especializados y de los Grupos de Trabajo, las modificaciones de leyes, reglamentos y prácticas japonesas que reflejan el compromiso asumido por Japón, las medidas no legislativas que facilitan la aplicación del EPA, y las acciones que Japón aún debe realizar, a partir del 31 de enero, para cumplir con el Acuerdo. En el segundo año de vigencia del EPA, el Comité de Comercio de Mercancías<sup>735</sup>, en su segunda reunión decidió convocar reuniones de expertos para debatir posibles medidas correctoras que consiguiesen aumentar la utilización del contingente arancelario para el queso. En cuanto a los vehículos de moto, el Comité Mixto adoptó enmiendas a los Anexos 2-C-1 y 2-C-2<sup>736</sup>, para un aumento de la armonización sobre construcción de vehículos y se continúa desarrollando la legislación internacional y japonesa sobre seguridad y conducción automatizada. En relación con el vino, en el segundo año de vigencia, Japón completó la autorización de todos los aditivos enumerados en la Sección de la parte 1 del Anexo 2-E, por lo que todos los aditivos de la “segunda fase” ya han sido autorizados dentro del plazo que se establecía en el artículo 2.29 del EPA. Japón también introdujo, en este segundo año, mejoras en relación con las normas de origen y los procedimientos aduaneros, tratando de facilitarlos y fomentar los intercambios, y en materia de accesibilidad a la información sobre licitaciones, especificaciones técnicas y cualificaciones de los proveedores. También aprobó legislación que concede a los proveedores europeos acceso a los contratos de equipos e infraestructuras ferroviarias contratados por entidades subcentrales de Japón. En cuanto

---

<sup>734</sup> EUROPEAN COMMISSION (2021), *EU-JAPAN EPA Progress Report, 1 February 2020-31 January 2021*, p. 5.

<sup>735</sup> Hay que señalar que todos los documentos informativos sobre las reuniones de los Comités Especializados y de los Grupos de Trabajo son publicados en la siguiente página web: <https://circabc.europa.eu/ui/group/09242a36-a438-40fd-a7af-fe32e36cbd0e/library/99bdf2d0-edad-42f8-8bf4-b38b51a2e6f7> Japón también publica algunos documentos en inglés en la página del Ministerio de Asuntos Exteriores, donde se encuentran disponibles, entre otros documentos relacionados con el EPA y los encuentros ministeriales, los intercambios de estadísticas de importación en 2019 y en 2020 basados en el artículo 2.32 del Acuerdo e información sobre la segunda reunión del Comité Mixto del AAE Japón-UE, que tuvo lugar el 1 de febrero de 2021: [https://www.mofa.go.jp/policy/economy/page6e\\_000013.html](https://www.mofa.go.jp/policy/economy/page6e_000013.html)

<sup>736</sup> DECISIÓN N°2/2021 del Comité Mixto creado por el Acuerdo entre la Unión Europea y Japón relativo a una asociación económica de 25 de enero de 2021 sobre la modificación de los apéndices 2-C-1 y 2-C-2 del anexo 2-C sobre vehículos de motor y sus componentes, DO L 35 de 1.2.2021, pp. 42-49 (<https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?uri=CELEX%3A2021D0110>).

a las indicaciones geográficas, el Comité Mixto adoptó las enmiendas de los Anexos 14-A y 14-B<sup>737</sup>, que incluyen 28 nuevas indicaciones geográficas. En febrero de 2021 se celebró por videoconferencia la segunda reunión del Comité Mixto del EPA<sup>738</sup>, estableciéndose la necesidad de realizar avances en materia de contingentes arancelarios y medidas sanitarias y fitosanitarias. Además de decidir reevaluar la inclusión de disposiciones sobre libre circulación de datos, tratar de maximizar los beneficios obtenidos del Acuerdo por parte de las PYMES y cooperar para hacer frente a los desafíos medioambientales globales<sup>739</sup>.

En la ya mencionada Declaración Conjunta<sup>740</sup> realizada en el marco la 27ª Cumbre entre la Unión Europea y Japón, celebrada por videoconferencia el 27 de mayo de 2021, se destacó, nuevamente, que Japón y la UE se encuentran unidos en su cooperación basada en valores y principios compartidos (la libertad, el respeto de los derechos humanos, la democracia, el Estado de Derecho, el comercio libre y justo, el multilateralismo eficaz y el orden internacional basado en normas). Los próximos pasos de la UE y Japón en materia económica seguirán los criterios acordados en la Declaración. Los socios continúan apostando por los beneficios del comercio y, además, de la conectividad y la innovación. Se menciona que ambos cooperarán y trabajarán juntos para la próxima Conferencia Ministerial de la OMC<sup>741</sup> y muestran, una vez más, su apoyo al fortalecimiento y la reforma de la OMC como pilar central del sistema económico mundial<sup>742</sup>. En esta Declaración, Japón y la UE hacen, de nuevo, otra declaración de

---

<sup>737</sup> DECISIÓN N°1/2021 del Comité Mixto en el marco del Acuerdo entre la Unión Europea y Japón relativo a una Asociación Económica de 25 de enero de 2021 relativa a las modificaciones del anexo 14-A y el anexo 14-B sobre indicaciones geográficas, DO L 35 de 1.2.2021, pp. 31-41 (<https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?uri=CELEX%3A2021D0109>).

<sup>738</sup> *The second Joint Committee of the EU-Japan Agreement for an Economic Partnership - (Draft) Joint Minutes*, Brussels and Tokyo (via videoconference), 1 February 2021: [https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2021/march/tradoc\\_159504.pdf](https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2021/march/tradoc_159504.pdf)

<sup>740</sup> *Japan-EU Summit 2021 Joint Statement*, disponible texto completo en: <https://www.mofa.go.jp/files/100194617.pdf>

<sup>741</sup> Dicha Conferencia Ministerial (CM12, por ser la duodécima) se iba a celebrar en Ginebra (Suiza) entre el 30 de noviembre y el 3 de diciembre de 2021, pero el 26 de noviembre de 2021, el Consejo General acordó aplazarla tras un brote de una cepa particularmente transmisible del virus de la COVID-19 (denominada “ómicron”), debido a que varios Estados impusieron restricciones a los viajes, por lo que muchos ministros no hubiesen podido asistir. Es la segunda vez que esta Conferencia se aplaza, pues, inicialmente, iba a celebrarse en junio de 2020 en Nursultán (Kazajstán), pero tuvo que posponerse a causa de la pandemia de COVID-19 (OMC (2021), “El Consejo decide aplazar la CM12 indefinidamente”, 26 de noviembre, disponible en: [https://www.wto.org/spanish/news\\_s/news21\\_s/mc12\\_26nov21\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/news_s/news21_s/mc12_26nov21_s.htm)).

<sup>742</sup> También se proponen trabajar para garantizar el correcto funcionamiento del sistema de solución de diferencias y encontrar, de manera urgente, una solución en cuanto al Órgano de Apelación, proponiendo las reformas que sean necesarias. Además, también se comprometen a trabajar para mejorar la supervisión



intenciones al hablar del apoyo a la integración de los países en desarrollo en el sistema comercial multilateral basado en normas. Nuevamente los socios muestran su apoyo a un sistema multilateral, basado en normas comunes y el rechazo al proteccionismo y al unilateralismo. La postura de ambos, tras varios años de vigencia del EPA y la crisis provocada por la pandemia, tanto a nivel político como económico, no se ha modificado. También celebran los dos años de la entrada en vigor del Acuerdo, Japón y la UE se muestran satisfechos con los resultados generales, a pesar del impacto de la pandemia en el comercio mundial. Reafirma que la aplicación plena y efectiva del Acuerdo continúa siendo una absoluta prioridad tanto para Japón como para la Unión Europea. Por último, ambos declararon prioridad mutua la promoción de una conectividad sostenible, integral y basada en normas a través de la Asociación sobre conectividad sostenible e infraestructuras de calidad<sup>743</sup>, cooperando en proyectos<sup>744</sup> sobre infraestructuras que respeten altos estándares de eficiencia económica, fiscal, social, medioambiental y de transparencia, incluyendo el acceso abierto a servicios de infraestructura. En la Declaración, además, se habla sobre la estabilidad del sistema financiero internacional y la cooperación en investigación e innovación, en el sector científico, en el sector industrial y en el espacial. También hay que señalar que, en la 27ª Cumbre, además de esta

---

y revitalizar las negociaciones en la OMC. De esta manera, se pretende contribuir a los objetivos de salud y sostenibilidad a través del comercio; avanzar en las normas sobre comercio digital y garantizar la igualdad de condiciones, abordando las prácticas desleales en el comercio internacional (*Japan-EU Summit 2021 Joint Statement*).

<sup>743</sup> La Asociación UE-Japón sobre Conectividad Sostenible e Infraestructura de Calidad (*The Partnership on sustainable connectivity and quality infrastructure between the European Union and Japan*) fue la primera asociación de conectividad de la Unión con un tercer Estado. Fue fruto de la Estrategia de la Unión Europea para trazar un nuevo rumbo en materia de conectividad global y formentar los vínculos estratégicos con Asia. La Estrategia *Connecting Europe and Asia – Building Blocks for an EU Strategy* fue presentada conjuntamente por la Comisión y la Alta Representante en septiembre de 2018 y las Conclusiones del Consejo en octubre de 2018. El enfoque europeo sobre conectividad e infraestructuras sostenibles es muy claro: la conectividad debe ser sostenible, integral y basada en normas, además de atender a altos niveles de protección social y medioambiental. Tiene su base en el propio proceso de integración europeo y su éxito, inspirándose en el mercado interior. (Vid.: EUROPEAN COMMISSION AND HIGH REPRESENTATIVE OF THE UNION FOR FOREIGN AFFAIRS AND SECURITY POLICY (2018), *Joint Communication to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee, the Committee of the Regions and the European Investment Bank, Connecting Europe and Asia - Building blocks for an EU Strategy*, Brussels, 19.9.2018, JOIN(2018) 31 final, disponible en: [https://eeas.europa.eu/sites/default/files/joint\\_communication\\_-\\_connecting\\_europe\\_and\\_asia\\_-\\_building\\_blocks\\_for\\_an\\_eu\\_strategy\\_2018-09-19.pdf](https://eeas.europa.eu/sites/default/files/joint_communication_-_connecting_europe_and_asia_-_building_blocks_for_an_eu_strategy_2018-09-19.pdf); las conclusiones completas del Consejo sobre esta Comunicación conjunta pueden verse en: <https://www.consilium.europa.eu/media/36706/st13097-en18.pdf>; *The Partnership on Sustainable Connectivity and Quality Infrastructure between the European Union and Japan*, texto completo en: [https://eeas.europa.eu/sites/default/files/the\\_partnership\\_on\\_sustainable\\_connectivity\\_and\\_quality\\_infrastructure\\_between\\_the\\_european\\_union\\_and\\_japan.pdf](https://eeas.europa.eu/sites/default/files/the_partnership_on_sustainable_connectivity_and_quality_infrastructure_between_the_european_union_and_japan.pdf)).

<sup>744</sup> Con estos proyectos se desea impulsar el crecimiento y desarrollo en las regiones de los Balcanes Occidentales, Europa del Este, Asia Central, Indo-Pacífico y África.



Declaración Conjunta, se creó un documento sobre la Alianza Verde Unión Europea-Japón<sup>745</sup>, en el que las Partes se compromete a cooperar en materia climática y medioambiental.

Tras hacer este balance sobre las conclusiones de la última Cumbre UE-Japón, que nos puede dar las principales pistas de los siguientes pasos en las relaciones entre ambos socios, podemos concluir que Japón y la Unión continúan con la misma hoja de ruta con la que comenzaron las negociaciones de los dos Acuerdos objeto de análisis. Los dos actores continúan resueltos a defender un orden internacional basado en normas en torno a la ONU y otros foros internacionales. Especialmente, apoyando el sistema de la OMC y su reforma. Además, apuestan por la cooperación y la asunción del liderazgo en la respuesta a los desafíos mundiales a través de la aplicación de la Agenda 2030 o el Acuerdo de París. También es de destacar que ambos pretenden fortalecer su cooperación trilateral con Estados Unidos, tras la salida de Trump del Gobierno, lo que tornaría a una situación más normalizada en las relaciones geopolíticas.

El Acuerdo de Asociación Económica ha sido satisfactorio para ambas partes, aunque aún no se han visto todos los resultados esperados, pues se está trabajando todavía en la mejora de algunos aspectos de su implementación y el comercio aún se ve afectado por la pandemia. El hecho de que todavía existan algunas materias en las que se deban realizar mejoras o adaptaciones es algo lógico si tenemos en cuenta los numerosos ámbitos que abarca y lo novedoso de muchas de sus disposiciones para las Partes, especialmente para Japón, que ha tenido que adaptar numerosa normativa. Sin embargo, es innegable que el EPA ha aportado beneficios comerciales a las Partes, aunque aún no se haya sacado el máximo provecho económico y deba trabajarse en mejorar su implementación. Japón y la Unión Europea han conseguido dar un paso hacia delante en sus relaciones, se ha mostrado que un firme compromiso mutuo y que ambos desean continuar por la vía de la multilateralidad para hacer frente a los desafíos económicos, pero también geopolíticos, como veremos en el siguiente epígrafe con el Acuerdo de Asociación Estratégica. Además, este compromiso ha continuado durante la pandemia y

---

<sup>745</sup> La UE y Japón se comprometen, a través de esta Alianza Verde, a cooperar en materia de cambio climático y medio ambiente, impulsando la descarbonización industrial, el desarrollo de tecnologías renovables y el impulso de las finanzas sostenibles mediante la emisión de bonos verdes. Además, se comprometieron a trabajar conjuntamente en los foros internacionales sobre cambio climático (como la CP26 que se celebraría en noviembre). *EU-Japan Summit - 27 May 2021 - Towards a Green Alliance to protect our environment, stop climate change and achieve green growth*, disponible en: <https://www.consilium.europa.eu/media/49932/eu-japan-green-alliance-may-2021.pdf>

con una grave situación de incertidumbre global. Japón y la UE han continuado dando prioridad a la implementación del EPA y han continuado avanzando en unas relaciones más que consolidadas, avistando nuevos objetivos como la conectividad, el medio ambiente, la transformación digital o la seguridad y la defensa, pero sin perder de vista que el EPA es un Acuerdo con mucho que ofrecer pero que requiere que ambas Partes trabajen en su mejor implementación posible e, incluso, si fuese preciso, en modificaciones que beneficiasen a ambas Partes. Lo cierto es que el Acuerdo de Asociación Económica, junto con el Acuerdo Estratégico, supone un auténtico cambio de paradigma entre las relaciones Unión Europea-Japón pues ya no se basan en tratados específicos y técnicos sino en dos acuerdos globales.

### III. EL ACUERDO DE ASOCIACIÓN ESTRATÉGICA

El Acuerdo de Asociación Estratégica entre Japón y la Unión Europea y sus Estados miembros<sup>746</sup> no ha entrado todavía en vigor, pues necesita la ratificación de todos los Estados miembros para ello, lo que puede tardar varios años. La necesidad de ratificación por parte de todos los EEMM se debe, como ya sabemos, a que el Acuerdo se firmó en forma de “acuerdo mixto”, por lo que precisa de la ratificación de todos los Estados miembros. Algunos de ellos todavía no lo han ratificado, por lo que el Acuerdo aún no se ha implementado. El artículo 47.2<sup>747</sup> del mismo prevé su aplicación provisional hasta entonces. El 21 de diciembre de 2018 Japón y la UE se notificaron mutuamente que habían finalizado los procesos necesarios para aplicarlo provisionalmente<sup>748</sup>. La aplicación provisional del mismo comenzó el 1 de febrero de 2019, fecha de entrada en vigor del Acuerdo de Asociación Económica. Bélgica, Dinamarca, Irlanda, Italia, Chipre,

---

<sup>746</sup> DECISIÓN (UE) 2018/1197 DEL CONSEJO de 26 de junio de 2018 relativa a la firma, en nombre de la Unión Europea, y a la aplicación provisional del Acuerdo de Asociación Estratégica entre la Unión Europea y sus Estados miembros, por una parte, y Japón, por otra, DO L 216 de 24.8.2018, pp. 1-22.

<sup>747</sup> El artículo 47 del Acuerdo de Asociación Estratégica hace referencia a la entrada en vigor y aplicación a la espera de la entrada en vigor de este:

*“1. El presente Acuerdo será ratificado por Japón y aprobado o ratificado por la Parte Unión Europea, de conformidad con sus respectivos procedimientos legales aplicables. El instrumento de ratificación por parte de Japón y el instrumento que confirme la finalización de la aprobación y ratificación por la Parte Unión Europea se intercambiarán en Tokio. El presente Acuerdo entrará en vigor el primer día del segundo mes siguiente a la fecha del intercambio de instrumentos.*

*2. No obstante lo dispuesto en el apartado 1, la Unión y Japón aplicarán lo dispuesto en los artículos 1, 2, 3 y 4, el artículo 5, apartado 1, los artículos 11, 12, 13, 14, 15 [exceptuado el apartado 2, letra b)], 16, 17, 18, 20, 21, 22, 23, 24, 25, 26, 27, 28, 29, 30, 31 y 37, el artículo 38, apartado 1, los artículos 39, 40, 41, 42 [exceptuado el apartado 2, letra c)], 43, 44, 45, 46 y 47, el artículo 48, apartado 3, y los artículos 49, 50 y 51 del presente Acuerdo a la espera de su entrada en vigor. Esta aplicación comenzará el primer día del segundo mes siguiente a la fecha en que Japón haya notificado a la Unión la finalización de la ratificación por parte de Japón o a la fecha en que la Unión haya notificado a Japón la terminación del procedimiento jurídico aplicable, necesario a tal efecto, que sea la posterior de las dos. Las notificaciones se realizarán a través de notas diplomáticas.*

*3. Las disposiciones del presente Acuerdo que deban aplicarse a la espera de la entrada en vigor del presente Acuerdo de conformidad con el apartado 2 surtirán los mismos efectos jurídicos que si el presente Acuerdo estuviera vigente entre las Partes”.*

<sup>748</sup> Notificación relativa a la aplicación provisional del Acuerdo de Asociación Estratégica entre la Unión Europea y sus Estados miembros, por una parte, y Japón, por otra, SN/1108/2019/INIT, DO L 23 de 25 de enero de 2019, p.1. Disponible en: [https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:22019X0125\(01\)&from=EN](https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:22019X0125(01)&from=EN)

Países Bajos y Suecia son los Estados miembros de la UE que todavía no han ratificado el Acuerdo. Japón lo ratificó el 21 de diciembre de 2018, fecha en la que lo notificó a la Unión. Por su parte, los Estados miembros de la Unión que sí lo han ratificado han sido (por orden cronológico): Letonia (13 de noviembre de 2018), Malta (22 de noviembre de 2018), Estonia (12 de diciembre de 2018), Bulgaria (19 de abril de 2019), Hungría (21 de mayo de 2019), Austria (4 de junio de 2019), Alemania (21 de agosto de 2019), Eslovenia (21 de agosto de 2019), Polonia (20 de septiembre de 2019), Rumanía (9 de diciembre de 2019), Eslovaquia (15 de enero de 2020), Croacia (27 de enero de 2020), Finlandia (29 de enero de 2020), España (30 de noviembre de 2020), Chequia (17 de diciembre de 2020), Luxemburgo (17 de diciembre de 2020), Portugal (18 de mayo de 2021), Lituania (20 de mayo de 2021), Francia (12 de agosto de 2021) y Grecia (8 de diciembre de 2021)<sup>749</sup>.

Como hemos visto en esta tesis, este Acuerdo, negociado de forma paralela al EPA, refuerza la cooperación y el diálogo en una amplia serie de cuestiones bilaterales, regionales y multilaterales entre las partes (cambio climático, políticas de desarrollo, políticas de seguridad, ...), ofreciendo la base jurídica para una asociación política, general y sectorial, mucho más estrecha. De forma similar a lo señalado al introducir el Acuerdo de Asociación Económica, tras tres años de aplicación provisional, podría parecer que ha habido tiempo suficiente para llevar a cabo acciones que nos muestren el impacto de esta nueva etapa en la cooperación estratégica UE-Japón. Sin embargo, bajo nuestro punto de vista, y al igual que hemos señalado en el anterior epígrafe, debemos tener en cuenta que, desde inicios de 2020, los Estados han estado, principalmente, haciendo frente a la pandemia. Y, al igual que el comercio mundial se ha visto afectado, también lo han hecho las relaciones geopolíticas. De hecho, la pandemia está contribuyendo a dibujar el nuevo tablero mundial. Las Partes, al igual que el resto de los Estados, han tenido que centrar sus esfuerzos en la gestión y superación de la pandemia, debiendo apartar o posponer algunas acciones que, de otro modo, quizá habrían avanzado, como por ejemplo los diálogos en el seno de la OMC<sup>750</sup>. Aunque, por supuesto, los contactos han continuado, es cierto que el diálogo ha estado muy centrado en la crisis

---

<sup>749</sup> Información obtenida de la página web del Consejo de la Unión Europea (datos consultados por última vez el 16 de enero de 2021): <https://www.consilium.europa.eu/es/documents-publications/treaties-agreements/agreement/?id=2018023&DocLanguage=en>

<sup>750</sup> Recordamos la cancelación, en noviembre de 2021, de la última Conferencia de la OMC, ya mencionada en el anterior epígrafe, la cual ya había sido pospuesta previamente por la pandemia.

sanitaria y, en nuestra opinión, no se ha avanzado en los ámbitos de cooperación previstos en el Acuerdo Estratégico o no todo lo que hubiese cabido esperar en una situación de “normalidad”, teniendo en cuenta este nuevo marco jurídico para la cooperación. No obstante, consideramos que esta situación también puede ofrecer la oportunidad de cooperar en otros ámbitos quizá más inexplorados o de posicionarse como verdaderos socios estratégicos ante desafíos mundiales como el actual. En este epígrafe analizaremos la asociación estratégica entre la Unión y Japón, y, más concretamente, el Acuerdo de Asociación Estratégica entre la Unión Europea, y sus Estados miembros, y Japón.

El Acuerdo de Asociación Estratégica se negoció, como sabemos, paralelamente al EPA. Como afirma Delage<sup>751</sup>, el SPA fue una condición de la Unión para poner en marcha el Acuerdo Económico, pues Japón no creía que fuese necesario celebrar un tratado jurídicamente vinculante y prefería continuar con una declaración política como las de 1991 y 2001, tal y como señala Tsuruoka<sup>752</sup>. Pero el interés en el Acuerdo Económico primó más que esta preferencia y Japón cedió finalmente, celebrándose la primera ronda de negociaciones en 2013.

En ese mismo año, en un momento en el que el equilibrio de poder en el seno de la comunidad internacional estaba cambiando, Japón presentó su primera Estrategia de Seguridad Nacional, con claras intenciones hacia la UE. En ella se declaraba la influencia europea en el seno de la opinión pública internacional, que, además, poseía capacidad para elaborar normas en los principales foros internacionales y, por supuesto, era una gran economía. Se remarcaba que Japón y los países europeos comparten valores universales como la libertad, el respeto de los derechos humanos, el Estado de Derecho, además de la firme apuesta por una economía de mercado y, por ende, ambos asumían un papel de liderazgo para garantizar la paz, la estabilidad y la prosperidad de la comunidad internacional. Este liderazgo se basa en valores y normas universales. Japón, en definitiva, apostaba por reforzar sus relaciones con la UE, con la OTAN y con la OSCE, con el

---

<sup>751</sup> DELAGE CARRETERO, F. (2020), “Las relaciones de la Unión Europea con Japón”, en MAILLO GONZÁLEZ-ORÚS, J. y BECERRIL ATIENZA, B. (Coords.), *Tratado de Derecho y Políticas de la Unión Europea (Tomo X). Las relaciones de la Unión Europea con áreas regionales y terceros Estados*, Aranzadi, p. 582.

<sup>752</sup> TSURUOKA, M. (2012), “The Potential for EU-Japan Political and Security Cooperation: a Japanese Perspective”, en SZCZUDLIK-TATAR, J. y GRADZIUK, A. (Eds.), *Japan and the European Union: Challenges and Cooperation in Times of Crisis*, The Polish Institute of International Affairs, p.87.

objetivo de contribuir a la paz y prosperidad de la comunidad internacional<sup>753</sup>. Por su parte, la UE publicó en 2016 su Estrategia Global<sup>754</sup>, donde se reconocía la conexión directa entre la prosperidad europea y la seguridad asiática, se preveía reforzar la diplomacia económica pero también intensificar el papel en materia de seguridad en Asia. Se mencionaba, específicamente, el objetivo de intensificar la diplomacia económica en la región, trabajando para conseguir acuerdos de libre comercio ambiciosos con socios estratégicos como Japón y, además, ampliar la asociación, incluida la de seguridad, con Japón. La Unión era consciente de que el poder estaba derivando hacia Asia y de que su presencia en el continente era imprescindible desde un punto de vista geoestratégico. El problema de seguridad al que hacen frente en los países asiáticos afectan de forma directa a la economía europea. El SPA, en realidad, es una respuesta a los desafíos de seguridad que se plantean en la región, pero también a nivel mundial. Podemos decir, como afirma Delage<sup>755</sup> que, en cuestión de amenazas y desafíos de seguridad globales, que afectan a la estabilidad internacional con independencia del continente donde se produzcan, los intereses de la UE y Japón se solapan. Sí que debemos tener en cuenta que, para Japón, la principal preocupación es la estabilidad en Asia, y, en esta cuestión, la UE no es un actor estratégico, o al menos principal, en la región<sup>756</sup>, igualmente la UE tampoco lo considera su socio principal, por lo que las relaciones bilaterales no son a veces una prioridad para ninguna de las partes. Sin embargo, que las prioridades de ambos en materia de seguridad puedan discernir no obsta para que el SPA haya constituido un impulso en unas relaciones basadas únicamente en declaraciones de intenciones con buenos propósitos. Con la firma del Acuerdo Estratégico se dispone de un marco

---

<sup>753</sup> GOVERNMENT OF JAPAN (2013), *National Security Strategy*, December 17. Disponible en: <https://www.cas.go.jp/jp/siryoku/131217anzenhoshou/nss-e.pdf>

<sup>754</sup> EUROPEAN EXTERNAL ACTION SERVICE (2017), *Shared vision, common action : a stronger Europe : a global strategy for the European Union's foreign and security policy*, Publications Office, p.32, disponible en: <https://op.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/3eaae2cf-9ac5-11e6-868c-01aa75ed71a1>

<sup>755</sup> DELAGE CARRETERO, F. (2020), “Las relaciones de la Unión Europea con Japón”, en MAILLO GONZÁLEZ-ORÚS, J. y BECERRIL ATIENZA, B. (Coords.), *Tratado de Derecho y Políticas de la Unión Europea (Tomo X). Las relaciones de la Unión Europea con áreas regionales y terceros Estados*, Aranzadi, p. 585.

<sup>756</sup> Sobre la seguridad en Asia y las relaciones de Japón con las dos grandes potencias: China y Estados Unidos, puede verse: DELAGE, F. (2017), “La arquitectura de seguridad asiática”, en *La arquitectura de seguridad internacional: ¿Un proyecto en quiebra?*, Ministerio de Defensa, pp. 79-105 y DELAGE, F. (2020), “Entre China y Estados Unidos: los dilemas estratégicos de Japón”, *Comillas Journal of International Relations*, (2386-5776) (17), pp. 24-37.

institucionalizado, un marco jurídicamente vinculante, en el que basar sus relaciones políticas y en materia de seguridad y defensa. Aunque, como veremos, a pesar de constituir un texto vinculante, el contenido recuerda a esas “declaraciones de intenciones” o a esos “buenos propósitos” de los que hablábamos antes. Es decir, que el contenido no ha variado demasiado, a pesar de esta institucionalización. Es objeto de este epígrafe analizar la asociación política entre la Unión Europea y Japón, así como el contenido del tratado estratégico y analizar si este nuevo marco jurídico está ofreciendo resultados y avances o si se trata de una nueva declaración política de buenas intenciones en numerosos ámbitos sin llegar a la acción, como ocurrió con la Declaración de La Haya (1991) y el Plan de Acción (2001), pero “oculta” en un tratado.

### **1. La Unión Europea y Japón como socios globales: valores compartidos, cooperación en foros internacionales y defensa de un orden multilateral basado en normas**

Hay que señalar que en los últimos años la asociación entre Japón y la Unión Europea ha prosperado. Entre algunos de sus factores encontramos el hecho de que Europa ha “reevaluado” como afirma Pajon<sup>757</sup> la importancia estratégica de la zona del Indo-Pacífico para sus intereses. De este modo, se confirma, como afirma esta misma autora, la convergencia con el punto de vista y los intereses japoneses, pues Japón apuesta por una visión del Indo-Pacífico libre y abierto (FOIP) desde el año 2016 y, por otro lado, la Unión adoptó en septiembre de 2021 una Estrategia para la Región Indo-Pacífica, posicionándose la cooperación bilateral en esta región como una de las prioridades para ambos.

La visión *Free and Open Indo-Pacific* (FOIP) es, tal y como lo ha denominado Tirado<sup>758</sup>, una iniciativa japonesa de política exterior para la cooperación global,

---

<sup>757</sup> PAJON, C. (2021), “The EU-Japan partnership in the Indo-Pacific: opportunities and challenges”, *Real Instituto Elcano*, ARI 31/2021, 13 de marzo, el artículo completo puede verse en: [http://www.realinstitutoelcano.org/wps/portal/rielcano\\_en/contenido?WCM\\_GLOBAL\\_CONTEXT=/elcano/elcano\\_in/zonas\\_in/europe/ari31-2021-pajon-the-eu-japan-partnership-in-the-indo-pacific-opportunities-and-challenges](http://www.realinstitutoelcano.org/wps/portal/rielcano_en/contenido?WCM_GLOBAL_CONTEXT=/elcano/elcano_in/zonas_in/europe/ari31-2021-pajon-the-eu-japan-partnership-in-the-indo-pacific-opportunities-and-challenges)

<sup>758</sup> TIRADO ROBLES, C. (2020), “Free and Open Indo-Pacific: Una iniciativa japonesa de política exterior para la cooperación global”, *Global Affairs Journal*, N°3, Universidad de Navarra, pp. 28-35. Otros estudios sobre el FOIP pueden verse en: KOGA, K. (2019) “Japan: Coming up with the Indo-Pacific Concept”, en HEMMINGS, J. (Eds.), *Infrastructure, Ideas, and Strategy in the Indo-Pacific*, Asia Studies Centre, pp. 20-24; LLANDRES CUESTA, B. (2020), “Japón y la visión de un Indo-Pacífico libre y abierto”, *Documento de Opinión del Instituto Español de Estudios Estratégicos (IEEES)*, 82/2020, 3 de junio de 2020; y

presentada en el plan de política exterior del ex primer ministro Shinzo Abe y cimentada en valores democráticos. El objetivo fundamental de Japón es fomentar la estabilidad y la prosperidad en la región, mejorando la conectividad entre Asia y África a través de una región Indo-Pacífica libre y abierta. Se basa en tres pilares fundamentales: la promoción y el establecimiento del Estado de Derecho, la libertad de navegación y el libre comercio; la búsqueda de la prosperidad económica y el compromiso con la paz y la estabilidad en la región. Abe propuso una diplomacia proactiva, con un diálogo estratégico con Australia e India y una Alianza Japón-Estados Unidos y creando el concepto de Cuadrilátero o *Quad* frente a una visión de Asia con China en el centro, como analiza Tirado, que se une al FOIP al hablar el ex primer ministro de la “confluencia de los océanos Índico y Pacífico” y el “acoplamiento dinámico como mares de libertad y prosperidad”. De este modo, Abe presentó un nuevo marco geopolítico del Indo-Pacífico. Japón, Australia, Estados Unidos e India comenzaron a referirse a esta expresión en declaraciones y documentos oficiales y conjuntamente se desarrollan la idea del Indo-Pacífico y la del Quad (*Quadrilateral Security Dialogue*), centrado en siete temas con el objeto de promover el orden liberal internacional: un orden basado en reglas, libertad de navegación y sobrevuelo, bienes comunes marítimos, respeto del Derecho Internacional, mejora de la conectividad, seguridad marítima, no proliferación y terrorismo.

En esta zona se ubican las principales rutas marítimas Asia-Europa, los principales productores de petróleo del Medio Oriente, el Cuerno Africano y la vía que se dirige al sur de África, por lo que los intereses económicos son más que evidentes. El FOIP es una iniciativa política, no se sustenta en normas jurídicas, pero no es una iniciativa aislada, sino una propuesta de Japón para reposicionarse en la escena internacional como potencia asiática global.

Dentro de esta estrategia para recuperar su posición internacional también existen otras iniciativas japonesas: el lanzamiento del concepto de seguridad humana en la ONU; el papel de Japón como Estado proactivo con la paz; el liderazgo japonés en el CPTPP, como acuerdo con interés económico, pero aún más evidente interés geopolítico y de seguridad; el uso de la ayuda oficial al desarrollo como instrumento de política exterior para potenciar las inversiones y la conectividad; la propuesta de la Sociedad 5.0 (una

---

YAMAMOTO, R. (2020), “Understanding Abe’s Free and Open Indo-Pacific Vision Through Japan’s Development Assistance”, *Issues & Insights*, 20 (1), pp. 7-11.



sociedad creada por transformaciones lideradas por la innovación científica y tecnológica).

Desde el punto de vista de Japón, el FOIP pretende la cooperación con Estados que comparten su visión, Tirado destaca, especialmente a la ASEAN<sup>759</sup>; a los países de Mekong; los PIF; India; Australia; Nueva Zelanda, Canadá; Estados Unidos; la Unión Europea. El FOIP presenta una visión global, no restringida al ámbito regional, centrada en valores y en desarrollar un entorno estable para Japón, tan preocupado por la paz y la seguridad, debido a sus limitaciones constitucionales (que también limitan su capacidad de actuación internacional) y su dependencia de EE. UU.

En este sentido, como decíamos, el FOIP es también la visión que la UE ha elegido para sus relaciones con Asia y con Japón. En palabras del propio Alto Representante de la Unión:

“El centro de gravedad del mundo se está desplazando hacia el Indo-Pacífico, tanto en términos geoeconómicos como geopolíticos. El futuro de la UE y el de la Región Indo-Pacífica están interrelacionados. La UE es el mayor inversor, el principal proveedor de cooperación al desarrollo y uno de los socios comerciales más importantes de la región. Con nuestro compromiso queremos preservar una Región Indo-Pacífica libre y abierta para todos, mediante asociaciones sólidas y duraderas con el fin de cooperar en temas como la transición ecológica, la gobernanza de los océanos o la agenda digital para la seguridad y la defensa”.

Josep Borrell, *Alto Representante de la Unión para Asuntos Exteriores y Política de Seguridad*<sup>760</sup>.

La Estrategia para la Región Indo-Pacífica de la Unión Europea, que se adoptó mediante la Comunicación conjunta de la Comisión y el Alto Representante de 16 de septiembre de 2021<sup>761</sup>, presenta acciones muy concretas que refuerzan el compromiso

---

<sup>759</sup> Sobre el FOIP y la ASEAN véase: DELAGE, F. (2020), “El dilema Indo-Pacífico de la ASEAN”, *Global Affairs Journal*, Nº3, Universidad de Navarra, pp. 36-43, disponible en: [https://www.unav.edu/documents/16800098/0/Articulo\\_Fernando+Delage.pdf](https://www.unav.edu/documents/16800098/0/Articulo_Fernando+Delage.pdf).

<sup>760</sup> COMISIÓN EUROPEA (2021), “La UE y la Región Indopacífica: socios naturales”, *Comunicado de prensa*, 16 de septiembre, disponible en: [https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/es/ip\\_21\\_4704](https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/es/ip_21_4704)

<sup>761</sup> EUROPEAN COMMISSION HIGH REPRESENTATIVE OF THE UNION FOR FOREIGN AFFAIRS AND SECURITY POLICY (2021), Joint Communication to the European Parliament and the Council, *The*

estratégico con esta región. La adopción de esta responde al encargo, por parte del Consejo, a la Comisión y al Alto Representante para que formularan una Comunicación conjunta sobre la cooperación en la región, tras las conclusiones del Consejo el 19 de abril de 2021<sup>762</sup>. Como expresó la presidenta de la Comisión Europea, Ursula von der Leyen<sup>763</sup>, la UE es consciente del incremento de la relevancia económica, demográfica y política de la región y pretende la cooperación y el impulso de las relaciones comerciales, las inversiones y la conectividad, sin olvidar los desafíos globales comunes y reforzando el orden internacional basado en normas.

De este modo, la Unión intensifica el compromiso con el Indo-Pacífico, aspirando a contribuir a la estabilidad, seguridad, prosperidad y desarrollo sostenible de la región y, como viene siendo habitual<sup>764</sup>, basándose en sus tradicionales principios de democracia, Estado de Derecho, derechos humanos y Derecho internacional. La estrategia propone unas acciones muy concretas. Destacamos algunas de ellas, las que, en el marco de esta tesis, tienen mayor relevancia. En primer lugar, se pretende avanzar en las relaciones comerciales en la región<sup>765</sup>. También celebrar alianzas y asociaciones con Estados de la región que tengan voluntad y ambición en la lucha contra el cambio climático y la degradación del medio ambiente (como hemos visto, la primera de estas alianzas fue con Japón en mayo de 2021). Por otro lado, se propone el apoyo de los sistemas de gestión y control pesqueros, ampliar la red de asociaciones digitales en la región (se prevé la posibilidad de un acuerdo de asociación digital con Japón) e intensificar la aplicación de las asociaciones de conectividad<sup>766</sup> con Japón e India, apoyándose en el establecimiento

---

*EU strategy for cooperation in the Indo-Pacific*, Brussels, 16.9.2021, JOIN (2021) 24 final. Disponible en: [https://eeas.europa.eu/sites/default/files/jointcommunication\\_2021\\_24\\_1\\_en.pdf](https://eeas.europa.eu/sites/default/files/jointcommunication_2021_24_1_en.pdf)

<sup>762</sup> COUNCIL OF THE EUROPEAN UNION (2021), *Council conclusions: EU Strategy for cooperation in the Indo-Pacific*, Brussels, 7914/21, 16 April 2021. Disponible en: <https://data.consilium.europa.eu/doc/document/ST-7914-2021-INIT/en/pdf>

<sup>763</sup> VON DER LEYEN, U. (2021), *2021 State of the Union Address Strasbourg*, 15 September 2021. Texto completo del discurso disponible en: [https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/SPEECH\\_21\\_4701](https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/SPEECH_21_4701)

<sup>764</sup> La UE trata de promulgar sus valores en la práctica totalidad de sus acciones exteriores, como ya vimos con los acuerdos de libre comercio de “nueva generación”.

<sup>765</sup> Se propone la conclusión de las negociaciones comerciales con Australia, Indonesia y Nueva Zelanda; reanudar negociaciones con India; completar un Acuerdo de Asociación Económica con la Comunidad del África Oriental; valorar la reanudación de negociaciones comerciales con Malasia, Filipinas y Tailandia y una futura negociación de un acuerdo comercial interregional con ASEAN.

<sup>766</sup> Como vimos anteriormente en este mismo capítulo, la primera asociación de conectividad de la Unión con un tercer Estado fue con Japón, a través de la Asociación UE-Japón sobre Conectividad Sostenible e Infraestructura de Calidad (*The Partnership on sustainable connectivity and quality infrastructure between the European Union and Japan*).

de un adecuado entorno normativo y facilitando la movilización de financiación que mejore la conectividad entre Europa y el Indo-Pacífico. Igualmente, también se propone la cooperación en investigación e innovación en el marco Horizonte Europa (programa marco de investigación e innovación, I+D+i, de la Unión), estudiando la posibilidad de adhesión a este programa de nuevos socios afines, entre los que, por supuesto, destaca Japón, aunque también se hace referencia a Australia, República de Corea, Nueva Zelanda y Singapur. Finalmente, como última acción hay que señalar la protección de las vías de comunicación marítimas y la libertad de navegación en el Indo-Pacífico a través de un mayor despliegue naval, garantizando la seguridad marítima.

Esta apuesta de la UE por el Indo-Pacífico también estuvo presente en la última Cumbre UE-Japón, donde, en materia de política exterior y de seguridad, se acordó mejorar la cooperación por una región del Indo-Pacífico libre, abierta, inclusiva, que se sustente en el Estado de Derecho y los valores democráticos<sup>767</sup> y no se someta a la coacción<sup>768</sup>.

Igualmente, en las reuniones del Comité Conjunto sobre la aplicación del Acuerdo de Asociación Estratégica se ha evidenciado que la cooperación bilateral en el Indo-Pacífico se ha convertido en una prioridad de la asociación UE-Japón<sup>769</sup>.

---

<sup>767</sup> En este sentido, hay que reseñar, entre las observaciones del presidente del Consejo Europeo, Charles Michel, al finalizar la Cumbre: “Hemos reforzado también nuestra cooperación en el ámbito de la seguridad y la defensa. La UE ha decidido fortalecer su enfoque estratégico en la región Indo-Pacífica. Tenemos un gran interés en intensificar nuestra cooperación con Japón en materia de seguridad marítima, cooperación tecnológica, ciberseguridad y desinformación, así como en fomentar principios y valores fundamentales en la región. En vista de los ataques a los derechos humanos y la democracia en todo el mundo, la UE y Japón deben coordinar sus acciones” (CONSEJO EUROPEO (2021), *Observaciones del presidente Charles Michel tras la cumbre UE-Japón por videoconferencia*, Comunicado de prensa, 27 de mayo. Texto completo disponible en: <https://www.consilium.europa.eu/es/press/press-releases/2021/05/27/remarks-by-president-charles-michel-after-the-eu-japan-summit-via-video-conference/>).

<sup>768</sup> Se hace referencia a la situación en los mares de China oriental y meridional, oponiéndose a los intentos unilaterales de China de cambiar el statu quo y exacerbar las tensiones. Sobre esta cuestión véase: LÓPEZ GARAY, M. (2021), “Pasado, presente y futuro de la geopolítica en el mar de China Meridional”, *Revista del Instituto Español de Estudios Estratégicos*, Nº. 17, pp. 165-208; PAGÁN SÁNCHEZ, A.J. (2021), “Nuevos actores políticos chinos en el conflicto del Mar de la China Meridional: un desafío teórico al concepto del estado como actor unitario”, *Relaciones internacionales: Revista académica cuatrimestral de publicación electrónica*, Nº. 48, pp. 213-230; AMBRÓS ARTIGAS, I. (2020), “Sueños chinos, pesadillas asiáticas” *Política exterior*, Vol. 34, Nº 194, pp. 78-86; ESCUDERO GARCÍA, G. (2018), “El mar del sur de china, nodo de la geopolítica regional y mundial del Siglo XXI”, *Análisis GESI, Análisis 31*; PARRA PÉREZ, A. (2017), “Cambio de alianzas en el mar del sur de China: retos del nuevo «statu quo»”, *bie3: Boletín IEEE*, Nº 5, pp. 937-952.

<sup>769</sup> En el artículo 42 del SPA se prevé la creación de un Comité Mixto que se encarga de promover la aplicación efectiva del Acuerdo y supervisar la evolución. Desde el comienzo de la aplicación provisional del Acuerdo Estratégico, se han llevado a cabo tres reuniones del Comité Mixto: la primera el 25 de marzo de 2019, la segunda el 4 de febrero de 2020 y, la última, el 1 de marzo de 2021. Unos breves resúmenes de

A lo largo de esta tesis hemos dejado patente que Japón y la Unión Europea son dos socios completamente afines, podríamos decir que “naturales”, comprometidos con un orden multilateral basado en normas. Esta convergencia e interés de ambos en la región por supuesto responde a una misma preocupación por la seguridad de las rutas que atraviesan la región y al respeto del Estado de Derecho, con el objetivo de crear un entorno internacional estable. Es decir, la importancia de la región responde a motivos de seguridad, pero, por supuesto, también económicos (para la UE, como gran potencia comercial, es vital mantener abiertas, seguras y estables las rutas marítimas hacia Asia). Para contribuir a ello, como bien afirma Pajon<sup>770</sup> ambos pueden aprovechar sus respectivas experiencias en el apoyo a la conectividad y el mantenimiento de la seguridad marítima en los océanos Índico y Pacífico para impulsar su cooperación. Aunque es cierto, como afirma esta misma autora, que, aunque hay intereses comunes, también existen retos: sus percepciones sobre China y Estados Unidos son distintas<sup>771</sup>. A Japón le preocupa la tendencia “autonomía estratégica” de la Unión, especialmente por su propia situación geográfica respecto de la región, además de la postura de la UE respecto a China y de la sostenibilidad del compromiso con la región del Indo-Pacífico a largo plazo. La ya tratada visión de Japón sobre la región (*Free and Open Indo-Pacific*) responde a unos pilares muy claros: defender el Estado de Derecho, la libertad de navegación y el libre comercio; fomentar la conectividad a través de infraestructuras para alcanzar la prosperidad; y contribuir a la paz y a la seguridad. La Unión tiene claros intereses en que se mantenga la seguridad y la estabilidad de la región por cuestiones comerciales, pero también geoestratégicas. Es en el Indo-pacífico donde se libra la pugna entre Estados Unidos y China y donde se está configurando el nuevo escenario internacional. El interés para la UE es que el futuro sea multilateral, es decir, que no exista una gran rivalidad

---

las reuniones pueden verse en la página web del Ministerio de Asuntos Exteriores de Japón: [https://www.mofa.go.jp/erp/ep/page22e\\_000707.html](https://www.mofa.go.jp/erp/ep/page22e_000707.html)

<sup>770</sup> PAJON, C. (2021), “The EU-Japan partnership in the Indo-Pacific: opportunities and challenges”, *Real Instituto Elcano*, ARI 31/2021, 13 de marzo.

<sup>771</sup> Tanto Japón como la UE quieren evitar una desvinculación económica total de China, pero desean protegerse de determinadas prácticas de esta potencia. La forma de tratar las cuestiones con China es distinta en ambos casos. Japón trata de coordinarse con su principal socio, Estados Unidos, especialmente en materia de seguridad, pues la capacidad de actuación nipona es muy limitada en este aspecto frente a China. La Unión trata de ser más equidistante y ser más autónoma estratégicamente hablando, basando sus prioridades en asentar un orden multilateral con normas, pero, al mismo tiempo, priorizando sus intereses económicos. (Vid.: BORRELL, J. (2020), “La doctrina Sinatra”, *Política Exterior*, Número 197, 1 de septiembre, disponible en: <https://www.politicaexterior.com/articulo/la-doctrina-sinatra/>; DE MIGUEL CALABIA, E. (2021), “¿Hay sitio para la UE en el Indo-Pacífico?”, *Real Instituto Elcano*, disponible en: <https://blog.realinstitutoelcano.org/hay-sitio-para-la-ue-en-el-indo-pacifico/>).

entre dos únicas potencias que pueda conllevar claros efectos negativos en el orden mundial, sino que exista un verdadero orden multipolar basado en unas normas internacionales, algo primordial para la UE como potencia normativa<sup>772</sup>.

En este sentido, el Acuerdo de Asociación Estratégica debería ser una base normativa sobre la que trabajar la cooperación en la región y esta preocupación compartida sobre la seguridad y la estabilidad. Un paso importante se ha dado con la ya tratada Asociación sobre Conectividad Sostenible e Infraestructuras de Calidad. Podríamos decir que la conectividad va a ser una de las áreas clave en las relaciones UE-Japón, junto con la conectividad digital, la seguridad marítima o la promoción del Estado de Derecho. Aunque, como veremos a continuación al analizar el contenido del Acuerdo Estratégico, ambos han determinado en éste las áreas de cooperación para los próximos pasos en sus relaciones. El Acuerdo cubre más de 40 ámbitos, por lo que más bien deberíamos hablar de cuáles de ellos son las prioridades en las relaciones para los próximos pasos.

Coincidimos con la opinión de Berkofsky<sup>773</sup> cuando señala que el SPA está orientado a “institucionalizar” más la cooperación entre la UE y Japón en materia de seguridad y política regional e internacional. El Acuerdo pretendía ser el progreso decisivo para los socios en cooperación política y seguridad, pero, a continuación, analizaremos si, verdaderamente, va a ser un tratado que implique llevar a cabo, de forma vinculante, la cooperación que él mismo recoge.

El Acuerdo de Asociación Estratégica contiene un total de 51 artículos, acompañados de un preámbulo. En este caso, a diferencia del Acuerdo Económico, no existen capítulos, ni secciones ni subsecciones. Mientras que el EPA abarcaba casi 900 páginas, el SPA tiene únicamente 22 páginas en las distintas versiones lingüísticas del DOUE. Por supuesto, es lógico que un acuerdo comercial sea muy técnico y recoja

---

<sup>772</sup> Ya hemos señalado el evidente poder de la UE como potencia económica, no obstante, la otra vertiente con la que la Unión Europea ha mantenido y reforzado su presencia internacional, según nuestra opinión, es a través del *soft power*, de sus altos estándares normativos, de sus valores y de la transmisión de estos a través de sus relaciones exteriores. Para un análisis sobre esta cuestión, véase: RUTKOWSKI, D. y ENGEL, L.C. (2010), “Soft Power and Hard Measures: Large-Scale Assessment, Citizenship and the European Union”, *European Educational Research Journal*. 9(3), pp. 381-395.

<sup>773</sup> BERKOFSKY, A. (2019), “El Acuerdo Unión Europea-Japón ¿bueno o no lo suficiente?”, *La Vanguardia Dossier: Japón, debilidad y fortaleza*, Número 71, Enero/Marzo, p. 89.

numerosas disposiciones con una regulación muy minuciosa, pero lo cierto es que el SPA contiene “disposiciones retóricas”, como afirma Renard<sup>774</sup>.

Al igual que en el contexto del EPA observamos como la defensa del libre comercio basado en normas y la importancia de lanzar un mensaje contra el proteccionismo primaban entre los motivos de su firma, en el caso del SPA, a pesar de ser una suerte de “imposición” por parte de la UE, los cambios en la propia sociedad internacional y los desafíos globales (hablamos, por ejemplo, de la rivalidad China-EE.UU.; el auge de los nacionalismos y el populismo; el proteccionismo comercial y el unilateralismo; los problemas de seguridad y el mantenimiento de la paz; la lucha contra el terrorismo; el mantenimiento del Estado de Derecho; el cambio climático o la propia crisis interna de la UE tras el Brexit), parecían señalar que era más necesario que nunca contar con un aliado que compartiese la misma visión normativa e internacionalista, como parecía ocurrir entre la Unión y Japón.

Como sabemos, habitualmente las relaciones UE-Japón se articulaban a través de planes de diez años, como el Plan de Acción, entre 2001 y 2011. El SPA ha supuesto una alternativa a esta forma de cooperación. Es un tratado internacional y, por ello, un texto jurídicamente vinculante, a diferencia de las declaraciones de intenciones como el mencionado Plan de Acción, que recogía más de 100 áreas en las que se planeaba cooperar y, en su mayoría, terminaron por no hacerlo. El Acuerdo Estratégico pretende un cambio de paradigma, aunque lo cierto es que, si leemos las disposiciones del SPA comprobaremos que, en su mayor parte, se expresa en términos tan imprecisos como “cooperarán”, “estrecharán”, “trabajarán” o “promoverán”, por lo que, como critica Berkofsky<sup>775</sup>, parece haber una clara falta de concreción. Otro aspecto muy criticado ha sido el de la falta de transparencia. Durante las negociaciones del EPA, la Comisión publicaba documentos sobre las distintas reuniones, mientras que el SEAE, encargado del SPA, no publicaba nada. No se tuvo constancia del contenido, o de las intenciones de las Partes sobre la firma del Acuerdo hasta que, finalmente, fue firmado. En el caso de Japón,

---

<sup>774</sup> RENARD, T. (2016), “Partnering for Global Security: The EU, its strategic partners and Transnational security challenges”, *European Foreign Affairs Review*, 21(1), p. 10.

<sup>775</sup> BERKOFSKY, A. (2019), “El Acuerdo Unión Europea-Japón ¿bueno o no lo suficiente?”, *La Vanguardia Dossier: Japón, debilidad y fortaleza*, Número 71, Enero/Marzo, pp. 89-92.

el Ministerio de Asuntos Exteriores sí que se publicó unos muy breves informes sobre cada una de las rondas de negociación<sup>776</sup>.

Por otro lado, y entrando a analizar el contenido, podemos decir que en el Acuerdo de Asociación Estratégica los socios, además, han confirmado la base de su afinidad. Como señala Nakanishi<sup>777</sup>, en el preámbulo del Acuerdo<sup>778</sup>, ambos declaran que son socios globales afines y que están de acuerdo en que, de manera conjunta, son responsables de la construcción de un orden internacional justo y estable. Y, de este modo se establecen tres aspectos imprescindibles en la cooperación y en las relaciones entre la Unión Europea: promover valores compartidos, cooperar en foros internacionales y establecer normas y estándares. Podríamos decir que sobre estos tres pilares se ha construido o, incluso, se ha institucionalizado la relación estratégica entre la UE y Japón. Los valores de la Unión Europea<sup>779</sup> y los principios que rigen su acción exterior<sup>780</sup> se reflejan plenamente en el SPA como una característica. Este reflejo se encuentra en el preámbulo:

“REAFIRMANDO su compromiso con los valores y principios comunes, en particular, la democracia, el Estado de Derecho, los derechos humanos y las libertades fundamentales, que constituyen la base de su larga y profunda cooperación como socios estratégicos. (...)”.

---

<sup>776</sup> Dichos informes sobre las rondas de negociación del SPA pueden verse en: [https://www.mofa.go.jp/erp/ep/page23e\\_000473.html](https://www.mofa.go.jp/erp/ep/page23e_000473.html)

<sup>777</sup> NAKANISHI, Y. (2020), “Significance of the Strategic Partnership Agreement between the European Union and Japan in International Order”, en NAKANISHI, Y. y TAMBOU, O. (Eds), *EU-Japan Relations*, Collection Open Access Book, Blogdroiteuropeen, p. 21, disponible en: <https://blogdroiteuropeen.files.wordpress.com/2020/12/eu-japan-relationship-v3-4.pdfpp>.

<sup>778</sup> Hacemos referencia a la siguiente afirmación: “*CONSCIENTES, en este sentido, como socios afines a nivel mundial, de su responsabilidad compartida y su compromiso de crear un orden internacional equitativo y estable, de acuerdo con los principios y objetivos de la Carta de las Naciones Unidas, y de lograr la paz, la estabilidad y la prosperidad en el mundo, así como la seguridad humana*”.

<sup>779</sup> Estos son la dignidad humana, la libertad, la democracia, la igualdad, el Estado de Derecho y el respeto de los derechos humanos, incluidos los derechos de las personas pertenecientes a minorías. Estos valores son comunes a los Estados miembros en una sociedad caracterizada por el pluralismo, la no discriminación, la tolerancia, la justicia, la solidaridad y la igualdad entre mujeres y hombres, de acuerdo con el artículo 2 del Tratado de la Unión Europea.

<sup>780</sup> De acuerdo con el artículo 21.1 del Tratado de la Unión Europea, la acción de la Unión en la escena internacional se basará en los principios que han inspirado su creación, desarrollo y ampliación y que pretende fomentar en el resto del mundo: la democracia, el Estado de Derecho, la universalidad e indivisibilidad de los derechos humanos y de las libertades fundamentales, el respeto de la dignidad humana, los principios de igualdad y solidaridad y el respeto de los principios de la Carta de las Naciones Unidas y del Derecho internacional.

También en el artículo 1.d:

“(…) d) contribuyan conjuntamente a la promoción de los principios y valores comunes, en particular la democracia, el Estado de Derecho, los derechos humanos y las libertades fundamentales (…)”.

Y se refleja nuevamente en el artículo 2 del SPA “Democracia, Estado de Derecho, derechos humanos y libertades fundamentales”:

“1. Las Partes seguirán defendiendo los valores y principios compartidos de la democracia, el Estado de Derecho, los derechos humanos y las libertades fundamentales que sustentan las políticas nacionales e internacionales de las Partes. A este respecto, las Partes reafirman su adhesión a la Declaración Universal de los Derechos Humanos y los tratados internacionales sobre derechos humanos en los que son Parte.

2. Las Partes fomentarán tales valores y principios compartidos en los foros internacionales. Las Partes cooperarán y se coordinarán, cuando proceda, en la promoción y aplicación de estos valores y principios, en particular en terceros países o en sus relaciones con ellos” (Artículo 2 del SPA).

Como vemos, el artículo 2, además de la defensa, obliga a la promoción y aplicación de los valores y principios en los foros internacionales. Esta exigencia no se establecía en los Acuerdos con Canadá (artículo 1.3) y Corea (artículo 1.7)<sup>781</sup>. Nakanishi afirma que esto se debe a que, en el reconocimiento mutuo entre la Unión y Japón, estos no son simplemente “socios” sino que son “socios globales afines” (「志を同じくする世界的なパートナー」 o 'Kokorozashi o onajiku suru sekai-tekina pātonā', de acuerdo con su lectura fonética).

En cuanto a los valores, nos parecen especialmente interesantes algunas propuestas hechas por autores como De Prado<sup>782</sup>, quien afirma que, a pesar de que

---

<sup>781</sup> Recordamos que, al igual que el Acuerdo de Asociación Estratégica con Japón se celebró de forma paralela con el Acuerdo Económico, en el caso de la firma de los acuerdos de libre comercio con Canadá y Corea el proceso fue muy semejante. En el caso del CETA, también se firmó un Acuerdo de Asociación Estratégica (Acuerdo de Asociación Estratégica entre la Unión Europea y sus Estados miembros, por una parte, y Canadá, por otra DO L 329 de 3.12.2016, pp. 45-65), al igual que con Corea (Acuerdo Marco entre la Unión Europea y sus Estados miembros, por una parte, y la República de Corea, por otra DO L 20 de 23.1.2013, pp. 2-24).

<sup>782</sup> DE PRADO, C. (2017), “Towards a Substantial EU-Japan Partnership”, *European Foreign Affairs Review*, 22(4), pp. 446-447.



históricamente Japón y la UE han basado su relación en un conjunto común de valores compartidos, esa ambición normativa no se ha hecho plenamente realidad, y requiere mayor cooperación práctica, es decir, que ambos vayan “más allá de la retórica de valores compartidos” y pasen a la acción fortaleciendo de este modo los vínculos en más ámbitos.

El Acuerdo Estratégico también insta a la cooperación de las Partes en organizaciones o en foros internacionales. Lo hace en disposiciones como el artículo 1.1.b) (donde se dispone que uno de los fines del Acuerdo es proporcionar una base jurídica duradera para reforzar la cooperación bilateral, así como la cooperación en organizaciones y foros internacionales y regionales); artículo 2.2 (se dice que las Partes fomentarán los valores y principios compartidos en los foros internacionales); artículo 4 (gestión de crisis); artículo 10 (cooperación internacional y regional y reforma de las Naciones Unidas); artículo 11 (política de desarrollo); artículo 12 (gestión de catástrofes y acción humanitaria); artículo 13 (política económica y financiera); artículo 15 (transporte); artículo 18 (aduanas); artículo 23 (medio ambiente); artículo 24 (cambio climático); artículo 26 (energía); artículo 36 (cooperación en materia cibernética) o artículo 41 (cultura). Podemos destacar el artículo el artículo 10, en el que se dispone que las Partes se deben esforzar por intercambiar opiniones e incrementar su cooperación y, en su caso, coordinar sus posiciones en el marco de la ONU y en el de otras organizaciones y foros internacionales y regionales (todo ello en base a su compromiso con el multilateralismo). Es decir, la UE y Japón deben esforzarse por hablar con una única voz en los foros internacionales, por encontrar una postura común y defenderla conjuntamente.

En cuanto al tercero de los “pilares” o aspectos en los que, como señalábamos, se basan las relaciones UE-Japón, debemos hacer referencia al establecimiento de normas y estándares. La Unión tiene un firme compromiso con el aspecto normativo (como hemos comentado previamente, es una auténtica potencia normativa) y con el establecimiento de reglas y estándares internacionales basados en su prolija legislación. Se ha acordado cooperar con Japón en este ámbito. Podemos señalar algunos ejemplos en el artículo 17.1 (sobre cooperación industrial, haciendo referencia a la promoción de su normalización), el artículo 21.d) (sobre la sociedad de la información, se dispone la normalización y difusión de nuevas tecnologías) o el artículo 36.2 (respecto a la cooperación en materia cibernética, se establece que cooperarán en el establecimiento y desarrollo de normas internacionales).

Además de comprometerse a coordinar su acción en foros internacionales y del compromiso con el establecimiento de normas y estándares, tal y como afirma Gascón<sup>783</sup>, las Partes han establecido en el SPA que van a promover la ratificación de diversos tratados, en su objetivo de dar impulso del Derecho internacional. Algunos de estos son: el Tratado sobre la no proliferación de las armas nucleares (artículo 5)<sup>784</sup> y el Tratado sobre el Comercio de Armas (artículo 6)<sup>785</sup>; los estándares de la Organización Internacional de Trabajo (artículo 30); la Estrategia global de la ONU contra el terrorismo (artículo 8)<sup>786</sup> y las resoluciones pertinentes de la Asamblea General de las Naciones

---

<sup>783</sup> GASCÓN MARCÉN, A. (2019), “Las relaciones entre Japón y la Unión Europea: Pasos hacia una auténtica relación estratégica”, en TIRADO, C. y BARBERÁN, F. (Coords.), *Derecho y relaciones internacionales en Japón desde el Tratado de Amistad, Comercio y Navegación de 1868*, Colección Federico Torralba de Estudios de Asia Oriental, Prensas de la Universidad de Zaragoza, pp. 230-231.

<sup>784</sup> El Tratado sobre la no proliferación de las armas nucleares (TNP) fue firmado en 1968 (entró en vigor en 1970) en Londres, Moscú y Washington. Su objetivo es prevenir la propagación de las armas nucleares y la tecnología armamentística, promoviendo cooperar en la utilización de la energía nuclear con fines pacíficos e impulsar el objetivo de lograr el desarme nuclear. Es el único acuerdo multilateral que supone un verdadero compromiso vinculante para aquellos países que poseen armas nucleares respecto del objetivo del desarme. Es un tratado verdaderamente relevante, a nivel mundial, en cuanto a la no proliferación nuclear y, más aún, para Japón, quien históricamente ha liderado el desarme nuclear al ser el único país víctima de un ataque con armas nucleares. 191 Estados son parte del Tratado, incluyendo cinco Estados poseedores de armas nucleares (Vid.: DOMBEY, N. (2008), “El tratado de no proliferación de armas nucleares: objetivos, limitaciones y éxitos”, *New left review*, Nº. 52, pp. 35-61 y BACIERO, M. (2018), “El tratado de No Proliferación de Armas Nucleares” en PRADO RUBIO, E., MARTÍNEZ PEÑAS, L. y FERNÁNDEZ RODRÍGUEZ, M. (Coords.), *El año de los doce mayos. 1968*, pp. 525-538).

<sup>785</sup> El Tratado sobre el Comercio de Armas (TCA), regula el comercio internacional de armas convencionales, desde armas pequeñas hasta carros de combate, aeronaves de combate y buques de guerra. Fue firmado en Nueva York el 2 de abril de 2013 y entró en vigor el 24 de diciembre de 2014. Además, en el caso del SPA también se incluye el Programa de Acción de las Naciones Unidas para prevenir, combatir y eliminar el tráfico ilícito de armas pequeñas y ligeras en todos sus aspectos y las Resoluciones pertinentes de las Naciones Unidas. El objeto es prevenir y erradicar el comercio ilícito y el desvío de armas convencionales, incluidas armas de pequeño calibre y armas ligeras, así como municiones. Véase: JIMÉNEZ OLMOS, J. (2013), “El Tratado sobre el Comercio de Armas”, *Razón y fe: Revista hispanoamericana de cultura*, Tomo 268, Nº 1381, pp. 373-383, artículo disponible en: <https://revistas.comillas.edu/index.php/razonyfe/article/view/9958> y DOMÉNECH OMEDAS, J.L. (2013), “El Tratado sobre el Comercio de Armas: Un hito histórico en la protección de la población civil”, *Pre-bie3*, Nº 3, texto completo disponible en: <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7494994>.

<sup>786</sup> La Estrategia global de la ONU contra el terrorismo es un instrumento mundial que promueve los esfuerzos nacionales, regionales e internacionales de lucha contra el terrorismo. Se adoptó por consenso en 2006 por todos los miembros de la ONU, mediante la Resolución 60/288 de la Asamblea General, de 8 de septiembre de 2006. La Estrategia adopta determinadas iniciativas para fortalecer la capacidad de los Estados para contrarrestar las amenazas terroristas y coordinar la lucha contra el terrorismo en el seno del sistema de la ONU. La Estrategia consta de cuatro pilares: medidas para hacer frente a las condiciones que propician la propagación del terrorismo; medidas para prevenir y combatir el terrorismo; medidas destinadas a aumentar la capacidad de los Estados para prevenir el terrorismo y luchar contra él y fortalecer el sistema de la ONU y medidas para asegurar el respeto de los derechos humanos para todos y el imperio de la ley como base fundamental de la lucha contra el terrorismo. Para un análisis de esta Estrategia véase: VILLEGAS DELGADO, C.A. (2019), “Naciones Unidas y su Estrategia Global contra el Terrorismo. Una aproximación desde la perspectiva del Estado de Derecho y la legalidad internacional”, en ERNESTO OROZCO, L., TÉLLEZ CARVAJAL, E. y VILLEGAS DELGADO, C.A. (Eds.) y SALVIONI, F. (Pr.), *Sociedad global, ciber (in)seguridad y terrorismo(s): Retos y alternativas*, Tirant lo Blanc, pp. 175-200.

Unidas. Además, también se comprometen con la promoción de la cooperación internacional y regional y la reforma de la ONU, y continuarán cooperando en el Banco Mundial, en la Organización Mundial del Comercio o en el Fondo Monetario Internacional, foros en los que habitualmente han ido a la par, pero como señalan Gascón y Mykal<sup>787</sup>, quizá, precisamente por producirse esta cooperación y estas interacciones en el seno de organismos internacionales pasaba más desapercibida y las relaciones entre ambos eran mucho más sólidas y profundas de lo que se podía pensar.

## 2.- Áreas prioritarias del SPA

Lo cierto es que el Acuerdo Estratégico no tiene capítulos o secciones en los que los artículos se agrupan por temáticas, sino que el texto simplemente presenta los 51 artículos. A excepción del artículo 1, sobre la finalidad y principios generales del SPA, y de los artículos 42 a 51 (en los que se hace referencia a la creación de un Comité Mixto, la solución de diferencias, la entrada en vigor y otras cuestiones sobre la aplicación del Acuerdo), cada uno de los restantes artículos hace referencia a un ámbito en el que la Unión Europea y Japón se comprometen a cooperar. Sin embargo, algunos autores han hecho clasificaciones agrupando las materias o se han referido únicamente a aquellos aspectos que consideran más relevantes o prioritarios del Acuerdo en sus análisis<sup>788</sup>, considerando que no todos los ámbitos van a poder ser tratados por las Partes. En nuestra opinión, el análisis propuesto por Nakanishi<sup>789</sup>, en el que identifica tres áreas prioritarias en el marco del Acuerdo Estratégico es el más acertado, pues facilita la agrupación de la mayoría de los ámbitos del Acuerdo y también puede ser una propuesta para trabajar en una auténtica estrategia UE-Japón que contenga acciones concretas en diversos ámbitos,

---

<sup>787</sup> MYKAL, O. (2011), *The EU-Japan Security Dialogue: Invisible but Comprehensive*, Amsterdam University Press

<sup>788</sup> Por ejemplo, Gilson, en su análisis únicamente analiza algunos aspectos del Acuerdo que le parecen más importantes, como la lucha contra el cambio climático o el ciberdiálogo (GILSON, J. (2020), “6. Building a Strategic Partnership”, en GILSON, J., *EU-Japan Relations and the crisis of multilateralism*, The University of Sheffield, Routledge Japanese Studies Series, pp. 141-169). Berkofsky, por su parte, se centra en aspectos como la navegación o la venta y producción de armas (BERKOFSKY, A. (2019), “El Acuerdo Unión Europea-Japón ¿bueno o no lo suficiente?”, *La Vanguardia Dossier: Japón, debilidad y fortaleza*, Número 71, Enero/Marzo, pp. 89-92).

<sup>789</sup> NAKANISHI, Y. (2020), “Significance of the Strategic Partnership Agreement between the European Union and Japan in International Order”, en NAKANISHI, Y. y TAMBOU, O. (Eds), *EU-Japan Relations*, Collection Open Access Book, Blogdroiteuropeen, p. 23, disponible en: <https://blogdroiteuropeen.files.wordpress.com/2020/12/eu-japan-relationship-v3-4.pdfpp>.

trabajando dentro del marco jurídico ofrecido por el SPA. En nuestro análisis nos basaremos en la clasificación de dicha autora, aunque con ciertas variaciones. Ella considera que las tres áreas prioritarias son, en primer lugar, “Paz y seguridad”, incluyendo la delincuencia y el terrorismo. Añadiremos también, en esta área todas las disposiciones concernientes a la cooperación en foros internacionales, la ciberseguridad y la cooperación al desarrollo. Seguidamente, como segunda área prioritaria la misma autora propone “Medio ambiente y energía”, en la que incluiremos todas las disposiciones concernientes al cambio climático, la protección del medio ambiente y las cuestiones energéticas. La tercera sería “Nuevas tecnologías”, en la que podríamos enmarcar cualquier artículo referido a la innovación, la digitalización y la ciencia.

Para poder abarcar todas las disposiciones del SPA consideramos que es pertinente clasificar las disposiciones en más áreas prioritarias, por lo que para nuestro análisis añadiremos tres áreas más. Una cuarta área dedicada a todos aquellos aspectos pertenecientes a políticas de carácter social o aspectos económicos: “Cuestiones económicas y políticas sociales”. Por otro lado, una quinta que denominaremos “Otras disposiciones”, para aquellos ámbitos que no encajen en ninguna de estas áreas de cooperación, y una sexta área referente a las disposiciones que hacen referencia a cuestiones acerca de la propia implementación del tratado internacional, sin entrar en ninguna materia de cooperación entre las Partes (“Disposiciones sobre la implementación del tratado”), como por ejemplo la que regula la creación del Comité Mixto o a la entrada en vigor del SPA.

Una vez hagamos un breve recorrido por el contenido más relevante dentro del Acuerdo referido a cada área, identificaremos, en el siguiente punto, algunos ámbitos en los que la UE y Japón se encuentran cooperando o que son relevantes por su especial implicación para las partes, pero no analizaremos detenidamente todos y cada uno de los más de cuarenta ámbitos que recoge el SPA, pues no es el objeto de este análisis. El fin es examinar, en términos generales, el contenido del tratado, su estructura y sus posibilidades reales en cuanto al avance en las relaciones UE-Japón. Es decir, y tal y como sugiere De Prado<sup>790</sup>, si se ha encontrado una forma de avanzar, verdaderamente hacia una

---

<sup>790</sup> DE PRADO, C. (2017), “Towards a Substantial EU-Japan Partnership”, *European Foreign Affairs Review*, 22(4), pp. 442.

“colaboración sustancial”, a medida que ambas potencias amplían lentamente sus visiones estratégicas globales, o si, nuevamente, las expectativas se han visto frustradas.

Teniendo en cuenta las propias características del tratado, creemos que establecer unas prioridades dentro del contenido de este puede ayudar no sólo en el estudio del Acuerdo Estratégico en el análisis que nos ocupa, sino que ayudaría en la propia aplicación por las Partes<sup>791</sup>.

<b>Disposición del SPA</b>	<b>Contenido</b>	<b>Área de clasificación</b>
Artículo 1	<i>Finalidad y principios generales</i>	Disposiciones sobre la implementación del tratado Paz y seguridad
Artículo 2	<i>Democracia, Estado de Derecho, derechos humanos y libertades fundamentales</i>	Paz y seguridad
Artículo 3	<i>Fomento de la paz y la seguridad</i>	Paz y seguridad
Artículo 4	<i>Gestión de crisis</i>	Paz y seguridad
Artículo 5	<i>Armas de destrucción masiva</i>	Paz y seguridad
Artículo 6	<i>Armas convencionales, incluidas las armas de pequeño calibre y las armas ligeras</i>	Paz y seguridad
Artículo 7	<i>Delitos graves de alcance internacional y Corte Penal Internacional</i>	Paz y seguridad
Artículo 8	<i>Lucha antiterrorista</i>	Paz y seguridad
Artículo 9	<i>Reducción de riesgos químicos, biológicos, radiológicos y nucleares</i>	Paz y seguridad
Artículo 10	<i>Cooperación internacional y regional y reforma de las Naciones Unidas</i>	Paz y seguridad
Artículo 11	<i>Política de desarrollo</i>	Paz y seguridad

<sup>791</sup> Coincidimos con Berkofsky, cuando señala que, probablemente, si las Partes hubiesen recibido un asesoramiento externo, se habría propuesto limitar los ámbitos y las cuestiones de la cooperación bilateral prevista, identificando únicamente un conjunto de 10 o 15 ámbitos en los que priorizar la cooperación, y no recoger más de 40 ámbitos, pues como él bien señala, el Acuerdo no prioriza nada, y es una “receta para la inacción”, al menos hasta que Japón y la UE se pongan de acuerdo sobre un listado de acciones y en qué orden deben llevarse a cabo (BERKOFSKY, A. (2019), “El Acuerdo Unión Europea-Japón ¿bueno o no lo suficiente?”, *La Vanguardia Dossier: Japón, debilidad y fortaleza*, Número 71, Enero/Marzo, pp. 89-92).

Artículo 12	<i>Gestión de catástrofes y acción humanitaria</i>	Paz y seguridad
Artículo 13	<i>Política económica y financiera</i>	Cuestiones económicas y políticas sociales
Artículo 14	<i>Ciencia, tecnología e innovación</i>	Nuevas tecnologías
Artículo 15	<i>Transporte</i>	Otras disposiciones
Artículo 16	<i>Espacio ultraterrestre</i>	Nuevas tecnologías Paz y seguridad Medio ambiente y energía
Artículo 17	<i>Cooperación industrial</i>	Cuestiones económicas y políticas sociales Medio ambiente y energía
Artículo 18	<i>Aduanas</i>	Cuestiones económicas y políticas sociales
Artículo 19	<i>Fiscalidad</i>	Cuestiones económicas y políticas sociales
Artículo 20	<i>Turismo</i>	Cuestiones económicas y políticas sociales
Artículo 21	<i>Sociedad de la información</i>	Nuevas tecnologías
Artículo 22	<i>Política de los consumidores</i>	Cuestiones económicas y políticas sociales
Artículo 23	<i>Medio ambiente</i>	Medio ambiente y energía
Artículo 24	<i>Cambio climático</i>	Medio ambiente y energía Nuevas tecnologías
Artículo 25	<i>Política urbana</i>	Cuestiones económicas y políticas sociales Medio ambiente y energía
Artículo 26	<i>Energía</i>	Medio ambiente y energía

Artículo 27	<i>Agricultura</i>	Cuestiones económicas y políticas sociales Medio ambiente y energía
Artículo 28	<i>Pesca</i>	Medio ambiente y energía
Artículo 29	<i>Asuntos marítimos</i>	Paz y seguridad Medio ambiente y energía
Artículo 30	<i>Empleo y asuntos sociales</i>	Cuestiones económicas y políticas sociales
Artículo 31	<i>Salud</i>	Cuestiones económicas y políticas sociales
Artículo 32	<i>Cooperación judicial</i>	Paz y seguridad
Artículo 33	<i>Lucha contra la corrupción y la delincuencia organizada</i>	Paz y seguridad
Artículo 34	<i>Lucha contra el blanqueo de capitales y financiación del terrorismo</i>	Paz y seguridad
Artículo 35	<i>Lucha contra la droga</i>	Paz y seguridad
Artículo 36	<i>Cooperación en materia cibernética</i>	Paz y seguridad Nuevas tecnologías
Artículo 37	<i>Registro de nombres de los pasajeros</i>	Paz y seguridad
Artículo 38	<i>Migración</i>	Paz y seguridad Cuestiones económicas y políticas sociales
Artículo 39	<i>Protección de datos personales</i>	Nuevas tecnologías
Artículo 40	<i>Educación, juventud y deporte</i>	Cuestiones económicas y políticas sociales Otras disposiciones
Artículo 41	<i>Cultura</i>	Otras disposiciones
Artículo 42	<i>Comité Mixto</i>	Disposiciones sobre la implementación del tratado

Artículo 43	<i>Solución de diferencias</i>	Disposiciones sobre la implementación del tratado
Artículo 44	<i>Varios</i>	Disposiciones sobre la implementación del tratado
Artículo 45	<i>Definición de las Partes</i>	Disposiciones sobre la implementación del tratado
Artículo 46	<i>Divulgación de información</i>	Disposiciones sobre la implementación del tratado
Artículo 47	<i>Entrada en vigor y aplicación a la espera de la entrada en vigor</i>	Disposiciones sobre la implementación del tratado
Artículo 48	<i>Denuncia</i>	Disposiciones sobre la implementación del tratado
Artículo 49	<i>Futuras adhesiones a la Unión</i>	Disposiciones sobre la implementación del tratado
Artículo 50	<i>Aplicación territorial</i>	Disposiciones sobre la implementación del tratado
Artículo 51	<i>Textos auténticos</i>	Disposiciones sobre la implementación del tratado

Figura 8. Fuente: Elaboración propia.

En la *Figura 8*, se propone un cuadro en el que podemos observar todos los artículos del SPA, indicando el área prioritaria a la que pertenecería según nuestra clasificación: “Paz y seguridad”; “Medio ambiente y energía”, “Nuevas tecnologías”, “Cuestiones económicas y políticas sociales”, “Otras disposiciones” o “Disposiciones sobre la implementación del tratado”. También es posible que una disposición pertenezca a varias de estas áreas. Como, por ejemplo, el artículo 16 dedicado al espacio ultraterrestre. En nuestra opinión es un artículo que se enmarcaría en el área de la “Paz y seguridad” (establece una exploración y utilización “pacífica” del espacio ultraterrestre, así como aspectos de seguridad de las actividades espaciales), pero también en la del “Medio ambiente y energía” (se menciona la observación y vigilancia de la Tierra y el



cambio climático), así como en el área de “Nuevas tecnologías” (se hace referencia a las ciencias y tecnologías espaciales”).

El cuadro pretende presentar, de manera más sistemática, el variadísimo contenido del Acuerdo, facilitando al lector la panorámica de las áreas que éste abarca. Ello también contribuirá a entender por qué consideramos que, en la práctica, no está resultando, al menos de momento, un Acuerdo vinculante para las Partes y se encuentra más cerca de una declaración de intenciones políticas que de un texto jurídico.

En este sentido, sin embargo, sí que consideramos que el Acuerdo puede ser un buen marco sobre el que cooperar, trabajar y avanzar en las relaciones, pero creemos que se debe entender la naturaleza y las características cuasi programáticas del SPA, con unas escasas implicaciones reales y un ausente plan de acción. Una visión crítica del Acuerdo puede permitir que, en siguientes estadios de la relación política, los pasos sean más afianzados, más concretos y tendentes a la acción. En definitiva, más similares a los logrados con el EPA.

En primer lugar, sobre el área estratégica “Paz y seguridad”, podemos decir que existe un gran potencial en las relaciones UE-Japón, especialmente por los numerosos ámbitos que se abarcan en el Acuerdo sobre esta materia. Probablemente es el área en la que más disposiciones se enmarcan. En el propio preámbulo del SPA se hace referencia a que Japón y la Unión pretenden colaborar para dar respuesta a grandes retos de la sociedad internacional como la proliferación de armas de destrucción masiva, el terrorismo, el cambio climático, la pobreza y las enfermedades infecciosas, así como las amenazas para el interés común en el ámbito marítimo, el ciberespacio y el espacio ultraterrestre. Igualmente, se comprometen a que los delitos más graves que preocupan a la comunidad internacional no queden impunes<sup>792</sup>.

Hay numerosos artículos del SPA en los que quedan reflejados todos estos ámbitos en los que las Partes se están asociando estratégicamente: por ejemplo, el artículo 3, sobre fomento de la paz y la seguridad; el artículo 4 sobre gestión de crisis; el artículo 5 sobre

---

<sup>792</sup> Hay que señalar que la adhesión de Japón al Estatuto de Roma que crea la Corte Penal Internacional fue tardía. Firmó el tratado internacional en 1994 y tardó cinco años en ratificarlo desde que entrase en vigor. Tirado apuesta por tres razones en relación con esta tardía adhesión: la influencia de EE. UU. en Japón (quien no forma parte de la CPI), la particular situación del país en términos de seguridad y defensa y, especialmente, la herencia de la Segunda Guerra Mundial y de los juicios de Tokio, pues a Japón le preocupaba la inclusión en el Estatuto de dos temas pendientes: las “mujeres de solaz” y el secuestro de ciudadanos japoneses por parte de Corea del Norte. TIRADO ROBLES, C. (2013), *Japón ante el Derecho Internacional*, Thomson Reuters-Aranzadi, pp. 141-144

armas de destrucción masiva; el artículo 6 relativo a armas convencionales, incluidas las armas de pequeño calibre y las armas ligeras; el artículo 7 sobre delitos graves de alcance internacional y Corte Penal Internacional; el artículo 8 sobre la lucha antiterrorista; el artículo 9 sobre la reducción de riesgos químicos, biológicos, radiológicos y nucleares; el artículo 33 relativo a la lucha contra la corrupción y la delincuencia organizada; el artículo 34 acerca de la lucha contra el blanqueo de capitales y la financiación del terrorismo; el artículo 35 sobre la lucha contra las drogas ilícitas o el artículo 36 relativo a la cooperación en materia cibernética. Estos artículos no constituyen una lista exhaustiva y cerrada de todas las disposiciones que podemos considerar que pertenecen al área “Paz y seguridad”.

Hay que tener en cuenta que, salvo el artículo 3, el artículo 4 y el artículo 5.1 el resto de los artículos mencionados en el párrafo anterior son disposiciones sobre política exterior y de seguridad común (PESC), por lo que requieren de la ratificación de todos los Estados miembros y aún no se aplican (esto también se dispone en el artículo 47.2, reproducido al inicio de este epígrafe, donde se expresa qué artículos se aplican de manera provisional).

En relación con Japón hay que señalar, en este sentido, su especial situación en materia de seguridad y defensa. El artículo 9 de su Constitución recoge la expresa renuncia a la guerra del pueblo japonés (no se reconoce el derecho a la beligerancia) y la prohibición de poseer fuerzas armadas, al menos formalmente, pues dispone de unas fuerzas de autodefensa (el Gobierno interpreta este artículo en el sentido de que se renuncia a la guerra es decir que sí puede defendese). El contenido de este artículo es fruto de la imposición por parte de Estados Unidos tras la derrota nipona en la Segunda Guerra Mundial<sup>793</sup>.

También incluiríamos en las disposiciones que hacen referencia a la paz y la seguridad el artículo 1.1 (sobre la finalidad del Acuerdo, donde uno de los objetivos es contribuir a la paz y la estabilidad internacional, además de contribuir a la promoción de los valores y principios comunes, que consideramos contribuyen, indudablemente a la paz y a la estabilidad), el artículo 2 (sobre la democracia, el Estado de Derecho, los

---

<sup>793</sup> El Gobierno japonés de Shinzo Abe aprobó entre 2014 y 2015 una reinterpretación del artículo 9 de la Constitución para que Japón pudiese ejercer la autodefensa colectiva, pero existe un eterno debate en Japón respecto a esta cuestión. (GONZÁLEZ PUJOL, I. (2014) “La evolución interpretativa del artículo 9 de la Constitución de Japón”, *Asiadémica: revista universitaria de estudios sobre Asia Oriental*, N.º. 3, (Ejemplar dedicado a: Gener), pp. 33-51).

derechos humanos<sup>794</sup> y las libertades fundamentales) y el artículo 29. En este último caso, la disposición hace referencia a los asuntos marítimos.

Como ya hemos señalado anteriormente, la libertad de navegación y la seguridad en los mares es una prioridad para las Partes, dentro de sus estrategias respectivas. Hay que destacar el carácter insular de Japón y la gran importancia que el espacio marino tiene en cuanto a recursos biológicos para la alimentación, energía, importancia estratégica, etc. Esta disposición, además, es un ejemplo de un artículo que pertenece a dos áreas prioritarias, pues también enmarcamos este artículo en el área prioritaria referida a “Medio ambiente y energía”, al referirse a la conservación y gestión sostenible de los ecosistemas y recursos no vivos en su apartado b). También incluiríamos en esta área otras disposiciones que repercuten directamente en la paz y seguridad, por ser artículos referidos a política exterior (participación en foros internacionales, cooperación internacional, desarrollo, gestión de catástrofes, etc.).

Respecto al área “Medio ambiente y energía”, debemos decir que tanto la Unión como Japón han estado en la vanguardia legislativa en cuanto a la protección del medio ambiente, como se ha visto en esta tesis. Ya vimos en el EPA un capítulo dedicado al desarrollo sostenible, así como la inclusión de referencias a normas internacionales como el Acuerdo de París. Por ello, era lógico que el tratado de cooperación política, o estratégica, también incluyese disposiciones referidas a esta cuestión que, actualmente, es una clara prioridad para ambas Partes. Como vimos, la actual Comisión tiene como prioridad el denominado “Pacto Verde Europeo” y en la 27ª Cumbre UE-Japón ambos adoptaron una “Alianza Verde”, con el objetivo de proteger el medio ambiente, detener el cambio climático y lograr un crecimiento verde, por lo que la cooperación en este ámbito sí que está avanzando, aunque habrá que ver las consecuentes acciones efectivas, más allá de las declaraciones conjuntas<sup>795</sup>.

---

<sup>794</sup> Un interesante análisis sobre los derechos humanos en el marco del SPA puede verse en: STOPPIONI, E. (2020), “Some reflections on the human rights discourse in the EU-Japan Strategic Partnership Agreement”, en NAKANISHI, Y. y TAMBOU, O. (Eds), *EU-Japan Relations*, Collection Open Access Book, Blogdroiteuropeen, pp. 27-31, disponible en: <https://blogdroiteuropeen.files.wordpress.com/2020/12/eu-japan-relationship-v3-4.pdf>.

<sup>795</sup> Un análisis sobre la inclusión de disposiciones sobre cambio climático y medio ambiente en el EPA y en el SPA puede verse en: NAKANISHI, Y. (2020), “Climate Change and Environmental Issues in the Economic Partnership Agreement and the Strategic Partnership Agreement Between the European Union and Japan”, *Hitotsubashi Journal of Law and Politics*, Vol. 48, 9, pp. 9-21, disponible en: <https://hermes-ir.lib.hit-u.ac.jp/hermes/ir/re/30992/HJlaw048000090.pdf>

El SPA contiene un artículo, el 23, referido únicamente al medio ambiente. En él se dispone que las Partes reforzarán el intercambio de opiniones, información y buenas prácticas en cuanto a políticas y normativas medioambientales y estrecharán su cooperación en el uso eficiente de los recursos; la diversidad biológica; el consumo y la producción sostenibles; las tecnologías, productos y servicios que favorecen la protección del medio ambiente; la conservación y la gestión sostenibles de los bosques, incluida, cuando proceda, la tala ilegal; y otros ámbitos determinados en el diálogo político correspondiente. Además, se vuelve a incidir en la potenciación de la cooperación en el marco de acuerdos, instrumentos y foros internacionales.

El artículo 24, sobre cambio climático, es uno de los más extensos, por lo que podemos intuir su importancia para ambos. En él se reconoce la necesidad de una reducción urgente, profunda y constante de las emisiones mundiales de gases de efecto invernadero. En todo caso, se enmarca la cooperación en la Convención Marco de las Naciones Unidas sobre el Cambio Climático (una vez más, en un foro internacional). Por otro lado, se hace referencia a la aplicación del Acuerdo de París y se prevé reforzar los marcos jurídicos multilaterales. Sobre este artículo 24, si se observa la *Figura 8*, también lo hemos incluido en el área “Nuevas tecnologías”, pues en esta disposición se prevé que las Partes, para fomentar el desarrollo sostenible, van a potenciar su cooperación a través del intercambio de información y buenas prácticas y fomentando la coordinación de políticas en ámbitos como la mitigación del cambio climático a través de la investigación y el desarrollo de tecnologías con bajas emisiones de carbono; la adaptación a los efectos adversos del cambio climático; y la ayuda a terceros países.

Destacamos, por otro lado, el artículo 26 sobre energía, que prevé el esfuerzo de las Partes para reforzar una mayor coordinación en organizaciones y foros internacionales en el ámbito de la energía, y en particular en los ámbitos de la seguridad energética, el comercio y la inversión a nivel mundial en materia energética, el funcionamiento de los mercados mundiales de la energía, la eficiencia energética y las tecnologías relacionadas con la energía.

Otras disposiciones interesantes en esta área serían: el artículo 16 sobre el espacio ultraterrestre; el artículo 17 sobre cooperación industrial; el artículo 25 sobre política urbana; los artículos 27 y 28 sobre agricultura y pesca; o el artículo 29, sobre asuntos marítimos, que recoge que, de conformidad con el Derecho internacional y la CNUDM, Japón y la UE promoverán el diálogo en torno a los asuntos marítimos, mejorarán la

comprensión mutua en la materia y trabajarán juntas para fomentar la conservación a largo plazo, la gestión sostenible y un mayor conocimiento de los ecosistemas y los recursos no vivos de los mares y océanos, de conformidad con la legislación internacional aplicable. Una vez más, encontramos otra disposición en la que se prevé la cooperación euro-nipona en foros internacionales y basada en normas, igualmente, de carácter internacional.

Si vamos atendiendo al contenido de los artículos, se puede observar que las disposiciones son programáticas, es decir, no contienen ninguna proposición imperativa, no establecen ningún mecanismo que asegure su posterior aplicación. Las disposiciones del SPA se limitan a formular un programa de actuación, una declaración de intenciones muy similar a los anteriores planes decenales tradicionales en las relaciones entre la UE y Japón. Ciertamente, el SPA únicamente enuncia criterios, orientaciones en la cooperación de los socios.

En el tercer ámbito prioritario (“Nuevas tecnologías”), debemos señalar que el futuro digital es una de las cuestiones más importantes para la UE<sup>796</sup> y para Japón<sup>797</sup>. Las disposiciones más destacables en esta área son el artículo 14, el artículo 16, el artículo 21, el artículo 36 y el artículo 39. El artículo 14, sobre ciencia, tecnología e innovación hace referencia al previo Acuerdo de Cooperación Científica y Tecnológica entre la Comunidad Europea y Japón (2009)<sup>798</sup>, así como a una más estrecha cooperación en ciencia, tecnología e innovación. El artículo 16, sobre espacio exterior, hace referencia a las ciencias y tecnologías espaciales, mientras el artículo 21, sobre la sociedad de la

---

<sup>796</sup> Otra de las prioridades de la Comisión Europea 2019-2024 es apostar por un futuro digital, a través de “Una Europa adaptada a la Era Digital”, cuyo objetivo es aplicar una estrategia digital para capacitar a las personas con una nueva generación de tecnologías. Esta estrategia digital se complementa con el “Pacto Verde Europeo”, se pretende alcanzar la transformación digital al mismo tiempo que se consigue que Europa sea climáticamente neutra para el año 2050. La Comisión apuesta por la soberanía digital de la UE, mediante la tecnología y las infraestructuras. Vid.: LOIDL, V. (2020), *Transatlantic cooperation and the digital economy: The impact of the new strategic agenda “a Europe fit for the digital age”*, Thesis, University of Illinois at Urbana-Champaign, disponible en: <https://www.ideals.illinois.edu/bitstream/handle/2142/108529/LOIDL-THESIS-2020.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

<sup>797</sup> Un estudio pormenorizado sobre tecnología e innovación en Japón puede verse en: GARCÍA, G. (2021), “Innovación y tecnología en Japón: lecciones por aprender”, *Documento de Opinión del Instituto Español de Estudios Estratégicos (IEEES)*, 39/2021, 8 de abril de 2021. Disponible en: [https://www.ieee.es/Galerias/fichero/docs\\_opinion/2021/DIEEEO39\\_2021\\_GLOGAR\\_Japon.pdf](https://www.ieee.es/Galerias/fichero/docs_opinion/2021/DIEEEO39_2021_GLOGAR_Japon.pdf)

<sup>798</sup> Acuerdo de Cooperación Científica y Tecnológica entre la Comunidad Europea y el Gobierno de Japón; DO L 90 de 6.4.2011, pp.2-7. Texto del Acuerdo disponible en: [https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?uri=CELEX:22011A0406\(01\)](https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?uri=CELEX:22011A0406(01))

información, establece el intercambio de opiniones sobre sus respectivas políticas y normativas en materia de la información y la comunicación, con objeto de mejorar la cooperación en determinadas cuestiones, como son: las comunicaciones electrónicas, incluidas la gobernanza de internet y la seguridad en línea; la interconexión de las redes de investigación, sobre todo en un contexto regional; la promoción de las actividades de investigación e innovación; y la normalización y difusión de nuevas tecnologías.

Igualmente, el artículo 36 sobre cooperación en materia cibernética reitera la necesidad de cooperación en foros internacionales y regionales, así como la protección de los derechos humanos y la libre circulación de información por el ciberespacio, aplicando el Derecho internacional en éste. Por último, destacamos el artículo 39 sobre protección de datos personales, donde simplemente se dispone el refuerzo de la cooperación en este ámbito para garantizar un alto nivel de protección. Lo cierto es que el artículo difícilmente podría ser menos concreto (“Las Partes reforzarán su cooperación con vistas a garantizar un alto nivel de protección de los datos personales”), sin embargo, ya vimos que Japón y la UE adoptaron una decisión de adecuación en esta materia, armonizando la legislación entre ambos. La armonización, en este como en otros campos, supone que el esfuerzo lo debe hacer Japón pues el resultado es la adaptación de la legislación japonesa a la garantista legislación europea, basada en el Reglamento General de Protección de Datos y creando la mayor área de datos seguros del mundo. El hecho de que en este ámbito la UE y Japón hayan logrado cooperar de una forma tan evidente, armonizando sus legislaciones, a pesar de lo impreciso del artículo, nos hace reflexionar sobre si, a pesar de haber celebrado este Acuerdo Estratégico, Bruselas y Tokio van a continuar con su práctica anterior, la de celebrar acuerdos sobre ámbitos muy concretos sin afianzar verdaderamente su alianza política y dejándola en meras “buenas intenciones” o en un listado de áreas en las que sería deseable cooperar<sup>799</sup> pero en las que no se pasa a la acción.

Sobre el ámbito que hemos denominado “Cuestiones económicas y políticas sociales”, observamos un amplísimo mosaico de ámbitos en los que Japón y la UE acuerdan cooperar: política económica y financiera (artículo 13); cooperación industrial (artículo 17); aduanas (artículo 18); fiscalidad (artículo 19); turismo (artículo 20); política

---

<sup>799</sup> Un análisis reciente sobre la cooperación y los intereses compartidos entre la UE y Japón puede verse en: NIQUET, V. (2021), “Japan and the EU: shared interests and cooperation”, *Fondation pour la recherche stratégique*, Note n°08/21.

de los consumidores (artículo 22); política urbana (artículo 25); agricultura (artículo 27); pesca (artículo 28); empleo y asuntos sociales (artículo 30), salud (artículo 31), migración (artículo 38) y educación, juventud y deporte (artículo 40). En “Otras disposiciones” encontramos transporte (artículo 15) y cultura (artículo 41). Podemos observar la amalgama de temas que recoge el Acuerdo Estratégico, como veníamos señalando.

Hay que señalar que el artículo 43 del SPA fue objeto de problemas durante las negociaciones. Se trata de la llamada cláusula de elementos esenciales:

“(…) 4. Las Partes consideran que podrá tratarse como un caso de especial urgencia cualquier vulneración particularmente grave y sustancial de las obligaciones descritas en el artículo 2, apartado 1, y en el artículo 5, apartado 1, que constituyen, respectivamente, un elemento esencial de la base de la cooperación en el marco del presente Acuerdo, que por su gravedad y naturaleza excepcionales constituya una amenaza para la paz y seguridad y tenga repercusión internacional.

5. En el supuesto improbable e imprevisto de que un caso de especial urgencia, tal como se contempla en el apartado 4, se produzca en el territorio de cualquiera de las Partes, el Comité Mixto celebrará consultas urgentes en un plazo de quince días a petición de la otra Parte. En caso de que el Comité Mixto no consiga alcanzar una solución mutuamente aceptable, se convocará urgentemente una reunión a nivel ministerial para tratar el asunto.

6. En un caso de especial urgencia en el que no haya sido posible encontrar una solución mutuamente aceptable a nivel ministerial, la Parte que haya formulado la petición a que se refiere el apartado 5 podrá decidir dejar en suspenso las disposiciones del presente Acuerdo con arreglo al Derecho internacional. Además, las Partes toman nota de que la Parte que haya formulado la petición a que se refiere el apartado 5 podrá adoptar otras medidas adecuadas al margen del presente Acuerdo, con arreglo al Derecho internacional. Una Parte notificará por escrito inmediatamente a la otra Parte la decisión y aplicará esta durante el período mínimo necesario para resolver el problema de manera aceptable para las Partes. (...)” (artículo 43 del SPA).

Estas cláusulas de elementos esenciales (también denominadas “cláusulas democráticas”), son habituales en los acuerdos comerciales de la UE y suelen constar de

cláusula de relevancia (suele insertarse al comienzo del tratado y remitir a la Resolución 2625 (XXV) de la Declaración sobre los principios de Derecho Internacional referente a las relaciones de amistad y a la cooperación entre Estados, de conformidad con la Carta de la ONU, de 1970, y vincula a las partes firmantes) y una cláusula de suspensión (suele incluirse al final del tratado y disponer que los Estados que no respeten los derechos humanos o el Estado de derecho, pueden recibir una sanción o, incluso, la anulación del tratado, de acuerdo con el artículo 60.3.b) CVDT de 1969).

El SPA no es un tratado comercial, pero, aun así, introduce una cláusula de suspensión que condiciona el propio Acuerdo a la aplicación de los estándares europeos en materia de derechos humanos y valores democráticos fuera de la UE. Si se vulnera grave y sustancialmente los valores y principios compartidos de democracia, Estado de Derecho, derechos humanos y libertades fundamentales (artículo 2.1) o se incumple la obligación de no proliferación de armas de destrucción masiva y sus sistemas vectores (artículo 5.1), el Acuerdo puede suspenderse de acuerdo con el Derecho internacional y adoptar medidas al margen del Acuerdo.

Japón no estaba conforme con incluir esta cláusula en el SPA, al considerar que este tipo de cláusulas iban más bien dirigidas a Estados en desarrollo, no a una democracia consolidada y desarrollada. Hay que señalar que esta cláusula se incluyó en el CETA, el Acuerdo con Canadá, potencia desarrollada y garante de los derechos humanos, por lo que se entiende que es una cláusula que la Unión siempre incluye en sus acuerdos con terceros Estados. Finalmente, aceptó incluirla, si bien la raíz del problema parece más bien estar en lo que entienden cada uno de los socios por derechos humanos, pues Japón aplica la pena de muerte y también ha sido criticado por los tratos que reciben los detenidos en las comisarías.

### **3. Algunos apuntes sobre la implementación del SPA**

Sobre las disposiciones de implementación del Acuerdo Estratégico, recordamos que el Acuerdo todavía se encuentra en aplicación provisional (artículo 47.2), por no haber sido ratificado todavía por todos los Estados miembros.

Debemos destacar que el SPA prevé la creación de un Comité Mixto de representantes de Japón y la Unión, que se reúne anualmente en Tokio y en Bruselas, de forma alternativa (artículo 47.4). Este Comité se ha reunido tres veces, desde que



comenzase a aplicarse provisionalmente el Acuerdo. La primera de las reuniones se celebró el 25 de marzo de 2019 en Tokio<sup>800</sup>, en esta reunión se debatieron las prioridades de cooperación señalando que éstas eran: la conectividad sostenible y las infraestructuras de calidad y las cuestiones globales. También se aprobó el reglamento interno del Comité y se determinaron otras áreas en las que intensificar la cooperación, fundamentalmente, economía digital, privacidad, seguridad de datos y política de seguridad. La segunda reunión tuvo lugar el 31 de enero de 2021 en Bruselas<sup>801</sup> y estuvo centrada en la ya citada Asociación sobre Conectividad Sostenible e Infraestructuras de Calidad, que había sido firmada en septiembre de 2020. Se acordó continuar cooperando en la conectividad sostenible, en infraestructuras de calidad y en cuestiones globales como el medio ambiente y la política de seguridad. En la última reunión, celebrada por videoconferencia el 26 de febrero de 2021<sup>802</sup>, se habló sobre COVID-19 e Indo-Pacífico. Una vez más fue protagonista la Asociación sobre Conectividad Sostenible y se acordó cooperar en el multilateralismo, la conectividad sostenible, las infraestructuras de calidad y las cuestiones globales; cambio climático y otras cuestiones medioambientales, así como la política de seguridad, al igual que en la anterior reunión.

Como podemos observar, en estas reuniones el tema central ha sido la Asociación sobre Conectividad, sin duda un hito en las relaciones UE-Japón. La UE planteó en su Estrategia “Conectar Europa y Asia” que la conectividad debe ser sostenible, global y basada en normas internacionales. Además, esta Estrategia preveía la cooperación con socios asiáticos a través de la contribución a la creación de conexiones y redes eficientes entre Europa y Asia, mediante corredores de transporte prioritarios, enlaces digitales y cooperación energética. Por otro lado, también preveía establecer asociaciones para la conectividad basadas en reglas y normas comunes que permitan la mejor gobernanza posible de los flujos de bienes, personas, capitales y personas y, finalmente, la contribución a resolver los déficits de inversión mediante la movilización de recursos y

---

<sup>800</sup> MINISTRY OF FOREIGN AFFAIRS OF JAPAN (2019), “The first Joint Committee of the Japan-EU Strategic Partnership Agreement (SPA)”, *Press Releases*, disponible en: [https://www.mofa.go.jp/press/release/press4e\\_002392.html](https://www.mofa.go.jp/press/release/press4e_002392.html)

<sup>801</sup> MINISTRY OF FOREIGN AFFAIRS OF JAPAN (2020), “The Second Meeting of the Joint Committee of the Japan-EU Strategic Partnership Agreement (SPA)”, *Press Releases*, disponible en: [https://www.mofa.go.jp/erp/ep/page22e\\_000945.html](https://www.mofa.go.jp/erp/ep/page22e_000945.html)

<sup>802</sup> MINISTRY OF FOREIGN AFFAIRS OF JAPAN (2021), “The Third Meeting of the Joint Committee of the Japan-EU Strategic Partnership Agreement (SPA)”, *Press Releases*, disponible en: [https://www.mofa.go.jp/erp/ep/page4e\\_001113.html](https://www.mofa.go.jp/erp/ep/page4e_001113.html)

el mejor aprovechamiento de los recursos financieros de la Unión, fortaleciendo las asociaciones internacionales<sup>803</sup>.

En este sentido, además, existen claras implicaciones entre la conectividad y la seguridad, como señala Reiterer<sup>804</sup>, exponiendo la importancia de alcanzar un equilibrio entre las facilidades para la conexión (tanto por medio del transporte, como referente a la digitalización y acceso a Internet) pero, garantizando, al mismo tiempo la seguridad de los intercambios. Ante amenazas cibernéticas, contrabando, tráfico ilícito, ataques a la seguridad del transporte y la energía e, incluso, terrorismo, es imprescindible que exista cooperación, pues estos ámbitos exceden lo interno o nacional y requieren de medidas conjuntas. El objetivo es crear un entorno pacífico, seguro y, al mismo tiempo, abierto y desarrollado. Ejemplo de la cooperación en este ámbito son Japón y la Unión Europea, con esta asociación que, probablemente sea, si no la más importante, la que más implicaciones o efectividad tiene en el seno de las relaciones UE-Japón, tras el EPA.

En el Acuerdo de Asociación Estratégica se hace referencia a varios de estos ámbitos: transporte, energía, ciberseguridad, protección de datos... Sin embargo, ha sido necesario llevar a cabo una Asociación en este ámbito para llevar a cabo acciones concretas. Es decir, de algún modo, aunque se haya creado un marco jurídico vinculante con ámbitos políticos en los que cooperar, la UE y Japón continúan confiando en acuerdos de carácter técnico en áreas más concretas cuando verdaderamente tienen interés en pasar a la acción.

Sobre cuestiones de seguridad, son varios los ámbitos en los que la Unión y Japón colaboran o han colaborado<sup>805</sup>, hablamos de cuestiones como la cooperación puntual en seguridad sobre el terreno; en el ámbito marítimo han cooperado en la lucha contra la

---

<sup>803</sup> Para un análisis pormenorizado de esta cuestión véase: REITERER, M. (2015), “EU security interests in Asia: prospects for comprehensive EU-Japan cooperation beyond trade and economics”, *NFG Policy Paper*, N°6.

<sup>804</sup> REITERER, M. (2021), “Security governance in regional and global governance – Japan and the EU”, en OGAWA, E., RAUBE, K, VANOVERBEKE, D., WOUTERS, J y VAN DER VORST, C. (Eds.), *Japan, the European Union and Global Governance*, Leuven Global Governance Series, Elgar, p. 194.

<sup>805</sup> Un interesante estudio sobre la cooperación en seguridad de la Unión y Japón desde la perspectiva legal japonesa puede verse en: YOSHIMOTO, F. (2020), “EU-Japan cooperation in the security field from the perspective of Japan’s legal framework”, en NAKANISHI, Y. y TAMBOU, O. (Eds), *EU-Japan Relations*, Collection Open Access Book, Blogdroiteuropeen, pp. 32-36, disponible en: <https://blogdroiteuropeen.files.wordpress.com/2020/12/eu-japan-relationship-v3-4.pdfpp>.

piratería; en materia de ciberseguridad; en la lucha contra el terrorismo; en la no proliferación nuclear, o en la preparación y respuesta ante catástrofes<sup>806</sup>.

Por otro lado, el 30 de junio de 2021 entró en vigor el Acuerdo entre la UE y Japón sobre seguridad de la aviación civil<sup>807</sup>, cuyo objeto es facilitar el comercio de aeronaves y productos conexos entre la UE y Japón. Se trata de una medida establecida en la Estrategia de Aviación para Europa de la Comisión<sup>808</sup> y tiene como objeto reducir las duplicadas evaluaciones innecesarias de productos aeronáuticos civiles, disminuir costes para las autoridades y la industria de la aviación y fomentar la cooperación entre las autoridades de aviación civil de la UE, la Agencia de la Unión Europea para la Seguridad Aérea y la Oficina de Aviación Civil de Japón.

Tanto la Asociación sobre conectividad como el Acuerdo sobre seguridad de la aviación civil son los principales pasos que la UE y Japón han dado tras la celebración del EPA y el SPA. Ambos consideraron que estos dos textos demostraban el firme compromiso por profundizar la asociación estratégica, facilitando la cooperación con una regulación común. Desde el 1 de febrero de 2019 podemos señalar que estas han sido las principales acciones que la UE y Japón han llevado a cabo, más allá de las reuniones de

---

<sup>806</sup> Para profundizar sobre las relaciones en materia de seguridad entre Japón y la Unión Europea, véase: MYKAL, O. (2012), *The EU-Japan Security Dialogue: Invisible but Comprehensive*, Amsterdam University Press; HARNISCH, S. (2017), *Theory and Practice of Human Security concerns in EU-Japan relations: the EU perspective*, Discussion Paper, University of Essex; MIDFORD, P. (2018), “Abe’s proactive pacifism and values diplomacy. Implications for EU–Japan political and security cooperation”, en BERKOFISKY, A., HUGHES, C.W., MIDFORD, P. y SÖDERBERG, M. (2018), *The EU–Japan Partnership in the Shadow of China: The Crisis of Liberalism*, Routledge; KIRCHNER, E.J. y DORUSSEN, H. (2019), *EU-Japan Security Cooperation: Trends and Prospects*, Routledge; KIRCHNER, E.J., DORUSSEN, H. (2021), “New horizons in EU–Japan security cooperation”, *Asia Europe Journal*, 19, pp. 27–41.

<sup>807</sup> El Acuerdo puede incluir la cooperación de diversas maneras, entre ellas: los certificados de aeronavegabilidad y el seguimiento de productos aeronáuticos civiles; los certificados medioambientales y las comprobaciones de los productos aeronáuticos civiles; los certificados de diseño y de producción y el seguimiento de las organizaciones de diseño y de producción; los certificados de las organizaciones de mantenimiento y el seguimiento de dichas organizaciones; la expedición de licencias y la formación del personal; la evaluación de las cualificaciones de los simuladores de vuelo; la explotación de las aeronaves. Japón y la UE aceptan, además, las conclusiones en materia de conformidad realizadas y los certificados expedidos por las autoridades competentes u organizaciones aprobadas de la otra parte, tal como se especifican en el anexo sobre certificación de la aeronavegabilidad y certificación medioambiental del Acuerdo. Por otro lado, se crea un Comité Conjunto, integrado por representantes de la UE y Japón, para garantizar la ejecución efectiva del Acuerdo, al igual que hemos visto en el Acuerdo de Asociación Estratégica (Acuerdo sobre seguridad de la aviación civil entre la Unión Europea y Japón, DOUE L 229, 16.7.2020, pp. 4–25, disponible en: [https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:22020A0716\(01\)&from=ES](https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:22020A0716(01)&from=ES)).

<sup>808</sup> COMISIÓN EUROPEA (2015), Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones, *Una estrategia de aviación para Europa*, {SWD (2015) 261 final} Bruselas, 7.12.2015, COM(2015) 598 final, disponible en: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/ALL/?uri=COM:2015:598:FIN>

los Comités pertinentes o las Cumbres anuales. Es decir, a pesar de haber creado un marco jurídico vinculante para la cooperación política y estratégica, únicamente ha habido dos acciones reseñables. Además, hay que señalar que el Acuerdo sobre seguridad de la aviación civil, aunque tenga implicaciones en materia de seguridad y conectividad responde, fundamentalmente, a motivos económicos. Por lo que, mientras parece que la UE y Japón avanzan de una manera sólida, y efectiva, en las relaciones comerciales tras el EPA, el SPA no ha mostrado todavía su potencial. Para autores como Söderberg<sup>809</sup>, el Acuerdo Estratégico supone un cambio de paradigma con respecto a los ciclos de planificación decenales de las relaciones UE-Japón, adoptados anteriormente, así como las medidas *ad hoc* de cooperación y los acuerdos sobre temas muy específicos. Pero para otros autores como Berkofsky<sup>810</sup>, hay una clara falta de concreción en sus disposiciones. El autor se muestra muy escéptico acerca de la capacidad de la Unión y Japón para enfrentarse a tantos ámbitos y problemas como plantea el SPA, al menos de un modo orientado a obtener resultados y que conduzca a políticas conjuntas reales.

Como ya hemos señalado previamente, las disposiciones contienen afirmaciones muy vagas (“las Partes cooperarán”, “las Partes reforzarán”, “las Partes potenciarán”, “las Partes trabajarán”, etc.). A pesar de ser un documento jurídicamente vinculante que obliga a las dos potencias a cooperar y debería proporcionar una base jurídica duradera para consolidar la cooperación bilateral y dejar atrás las declaraciones de intenciones tradicionales, parece que el SPA no ofrece verdaderas herramientas jurídicas para pasar a la acción.

Lo que sí es cierto es que el cambiante panorama internacional proporciona un entorno cada vez más inseguro para la UE y para Japón. Socios naturales en lo económico y con unas cimentadas relaciones tras el EPA, la cuestión de la cooperación efectiva en el resto de las dimensiones continúa siendo, a pesar del SPA y en nuestra opinión, un potencial sin aprovechar. La Declaración Conjunta de 1991 y el Plan de Acción de 2001 tuvieron un escaso impacto, eran declaraciones de intenciones con elevados objetivos en vez de un plan con prioridades u objetivos claros. A pesar de que el SPA es un tratado, un texto jurídico vinculante, que, además, hace referencias de forma explícita a la mayoría

---

<sup>809</sup> SÖDERBERG, M. (2012), “Introduction: Where is the EU-Japan Relationship Heading?”, *Japan Forum* 24(3), pp. 249-263.

<sup>810</sup> BERKOFSKY, A. (2019), “El Acuerdo Unión Europea-Japón ¿bueno o no lo suficiente?”, *La Vanguardia Dossier: Japón, debilidad y fortaleza*, Número 71, Enero/Marzo, p. 89.

de las áreas que tienen interés para Japón y la Unión, como la seguridad, el nivel de cooperación alcanzado ha sido muy bajo. Es cierto que la creación de un Comité Mixto que garantiza el funcionamiento y aplicación efectiva del Acuerdo hace que las relaciones estén ciertamente más “institucionalizadas”, y promueve que, al menos en las reuniones periódicas de este, se ofrece una oportunidad para que la UE y Japón confirmen su posición común frente a los retos globales.

También debemos tener en cuenta la situación geoestratégica actual, caracterizada por ser cambiante. Además, la crisis provocada por la pandemia ha provocado que la inestabilidad, tanto económica como política sea aún mayor. En el ámbito de la cooperación entre la Unión y Japón siempre va a haber dos actores que van a jugar un papel cuasi protagonista, hablamos, por supuesto, de Estados Unidos y de China. Su juego de poder repercute en dos potencias de menos calado como son la Unión y Japón, que, a pesar de compartir valores y principios y apostar por un orden multilateral basado en normas internacionales y tener similitudes relevantes, poseen intereses bien distintos en materia geoestratégica y ello puede repercutir en el futuro de las relaciones políticas.

En cualquier caso, es cierto que, tal y como afirma Delage<sup>811</sup>, y esta opinión nos parece especialmente relevante para analizar los Acuerdos: la entrada en vigor del EPA y el SPA en 2019 supone un nuevo punto de partida, más que un destino final. El SPA es un Acuerdo “estratégico”, un tratado que rompe de manera clara con el habitual modo en que la UE y Japón se relacionaban en cuestiones no económicas. Ambos tratan de crear una narrativa de cooperación más convincente, que vaya más allá de declaraciones de intenciones o de acuerdos en materias muy concretas con un interés específico. Se ha pretendido moldear una relación política y de seguridad mucho más amplia y con un carácter vinculante, tratando de dar un paso hacia delante en las relaciones y, al mismo tiempo, mandar un mensaje, a otros actores internacionales, de unión y de defensa de la misma visión de lo que debería ser el orden mundial. Sin embargo, creemos que el nivel de ambición a la hora de elegir los ámbitos en los que cooperar ha sido ciertamente exagerado, al abarcar tantísimas y tan diversas cuestiones sin una estrategia o un verdadero plan de acción. Por otro lado, la falta de concreción de las disposiciones, plantean dudas sobre su verdadera capacidad vinculante, pues Japón y la UE no han

---

<sup>811</sup> DELAGE CARRETERO, F. (2020), “Las relaciones de la Unión Europea con Japón”, en MAILLO GONZÁLEZ-ORÚS, J. y BECERRIL ATIENZA, B. (Coords.), *Tratado de Derecho y Políticas de la Unión Europea (Tomo X). Las relaciones de la Unión Europea con áreas regionales y terceros Estados*, Aranzadi, pp. 586.

dejado claro cómo deben cumplir con esas disposiciones. También debemos tener en cuenta que el SPA todavía se encuentra en aplicación provisional y que la situación actual, con la crisis por la pandemia, puede suponer un impedimento a la hora de llevar a cabo acciones. No obstante, el SPA no deja de ser una oportunidad, una apuesta por avanzar. Aunque el marco no haya sido el más adecuado, ambos han demostrado que pueden cooperar y son socios afines (por ejemplo, con el EPA o con la Asociación sobre conectividad), pero para ello deben tener voluntad y pasar a la acción.

## CONCLUSIONES

**Primera. Los Acuerdos de Asociación Económica y Estratégica UE-Japón como resultado de un largo camino recorrido juntos, una visión común del orden internacional y un panorama inestable.**

Los Acuerdos de Asociación Económica y Estratégica celebrados entre la Unión Europea y Japón son fruto de los importantes cambios en el orden internacional de los últimos tiempos, como la proliferación de los acuerdos de libre comercio bilaterales o regionales ante el estancamiento en el seno de la OMC o el giro proteccionista y unilateralista de Estados Unidos con la Administración Trump pero, sobre todo, el resultado de un largo camino en las relaciones UE-Japón. Aunque los factores externos han acelerado el compromiso Europa-Japón, hubiese sido imposible llegar hasta la celebración de estos Acuerdos, en nuestra opinión, sin todo el bagaje previo en las relaciones. El camino recorrido de manera conjunta, aunque a veces muy criticado por su falta de acción y su lentitud ha evidenciado que ambos son socios naturales. Las eternas declaraciones de buenas intenciones sin resultados concretos han dado paso a dos tratados internacionales vinculantes que pueden ser la base de una relación aún más sólida.

Japón y la Unión Europea comparten una misma visión de lo que debe ser la sociedad internacional y afrontan los retos globales de una manera muy similar. Ambos apuestan por el multilateralismo como respuesta a los problemas comunes y son grandes potencias económicas, pero también normativas. Los dos se rigen por altos estándares y confían en la cooperación, basada en unos valores y principios compartidos: el Estado de Derecho, la democracia, la protección de los derechos humanos, la libertad, el multilateralismo eficaz y el orden internacional basado en normas.

Evidenciando ese apoyo al libre comercio y a las normas internacionales, Japón y la Unión suscriben el global de sus compromisos económicos y estratégicos a través de la máxima fuente material del Derecho internacional: los tratados. Tras décadas de declaraciones pragmáticas, cargadas de buenas intenciones y con multitud de ámbitos en los que se planeaba la cooperación, pero sin fuerza jurídica vinculante alguna y sin traducción a acciones concretas (o acuerdos concretos y sectoriales), Japón y la Unión Europea celebran dos tratados internacionales globales de forma simultánea.

**Segunda. La Unión Europea y el Derecho de los tratados: una relación compleja pero efectiva.**

La Unión Europea, como organización internacional, únicamente puede actuar en la medida en la que los tratados constitutivos se lo permitan. Los Estados miembros de la UE le ceden parte de su soberanía para que ésta actúe de forma conjunta alcanzando unos objetivos. De acuerdo con el artículo 47 del TUE, la UE tiene personalidad jurídica y puede celebrar acuerdos internacionales. El Título V de la Quinta Parte del TFUE agrupa las disposiciones referentes a la celebración de acuerdos internacionales entre la UE y terceros Estados, antes dispersas. A pesar del renovado agrupamiento, el Tratado de Lisboa no consigue sistematizar esta cuestión pues, aunque el procedimiento general de celebración se recoge en el artículo 218 TFUE, existen otros procedimientos especiales.

No queda claro en los artículos 207 y 218 del TFUE si, para los acuerdos comerciales, se requiere la previa aprobación del Parlamento. Su sujeción a interpretaciones doctrinales hace necesario considerar que en una próxima reforma se incluyan los acuerdos comerciales entre los que precisan de aprobación parlamentaria. Es importante que la institución europea que representa la democracia participe en la prestación del consentimiento de las normas comerciales, por su evidente importancia para la ciudadanía.

A pesar de las mejoras introducidas por el Tratado de Lisboa en la sistematización del procedimiento de celebración de acuerdos internacionales y los pasos hacia el equilibrio institucional, la reforma es insuficiente. No existe claridad competencial en el procedimiento de celebración de acuerdos mixtos. Tampoco en cuanto al requerimiento de aprobación por parte del Parlamento para determinados acuerdos.



En el marco del procedimiento de celebración de tratados recogido en el artículo 218 TFUE, el TJUE (STJ de 16 de julio de 2015, Comisión/Consejo) ha dejado claro que cada institución debe actuar dentro de los límites de las atribuciones conferidas por los Tratados constitutivos. Esta defensa del equilibrio interinstitucional supone una limitación a la capacidad de aprobación de directrices muy pormenorizadas por parte del Consejo, en favor de la participación de la Comisión en las directrices de negociación. Por otro lado, la prestación del consentimiento por parte de la Unión es competencia exclusiva del Consejo (salvo en la PESC, siendo el Alto Representante).

Existe una nutrida práctica convencional en el marco de la Unión Europea, sirviendo, además, los tratados como herramienta para afrontar diversos desafíos internacionales. En el caso de los Acuerdos de Asociación Económica y Estratégica con Japón, han sido un recurso útil para afrontar la deriva proteccionista, la paralización de la reforma de la OMC, la crisis generalizada del multilateralismo a nivel global y, al mismo tiempo avanzar en las relaciones UE-Japón, confiando en la cooperación y la acción conjunta para hacer frente a retos globales como el cambio climático o la seguridad. Además, la UE se sirve, en ocasiones, del propio Derecho de los tratados, adaptando algunas de las normas de las Convenciones de Viena por su versatilidad. Aunque, sin duda, la relación entre el Derecho de la Unión Europea y el Derecho de los tratados es compleja, la capacidad normativa de la UE para alcanzar sus objetivos en materia exterior, adaptada, por supuesto, a su propia organización y particularidades, es indudable.

### **Tercera. Una solución a la discusión competencial en los acuerdos de libre comercio de “nueva generación”.**

La Comunicación de la Comisión “Europa Global” proponía la celebración de acuerdos de libre comercio de “nueva generación”, que van más allá de lo comercial, extendiéndose a disposiciones sobre medio ambiente o derechos de los trabajadores, y siendo mucho más complejos que otros acuerdos comerciales. La celebración de estos acuerdos, en concreto la del CETA y el Acuerdo con Singapur, se vio condicionada por un conflicto competencial en el que la Comisión, por una parte, y el Consejo y los EEMM, por otra, discutían la existencia o no de una competencia exclusiva de la UE para la firma y conclusión definitiva. El CETA se firmó, finalmente, como “acuerdo mixto”. En el caso del Acuerdo con Singapur, el Dictamen 2/15 del TJUE consideró que es competencia exclusiva de la Unión el comercio de bienes y servicios (incluido el transporte y la IED),

si bien son competencias mixtas las inversiones no directas y la resolución de controversias entre el inversor y el Estado. Ello ha tenido como consecuencia que, en el proceso de celebración de este tipo de acuerdos, la protección de las inversiones y el arreglo de las controversias, que deben celebrarse mediante un “acuerdo mixto” (que requiere la ratificación por parte de todos los EEMM según sus normas constitucionales), se separen del acuerdo comercial principal. Mediante la separación de estos ámbitos se evita mantener todo el contenido en un único “acuerdo mixto”, que debiendo ser ratificado por todos los Estados, ralentizaría y pondría en riesgo la puesta en marcha de los acuerdos comerciales. Este Dictamen 2/15 ha sentado un precedente para las siguientes negociaciones y conclusiones de acuerdos comerciales de “nueva generación”.

#### **Cuarta. La celebración de tratados internacionales en Japón: una concepción del Derecho internacional más semejante de lo que cabría esperar.**

El procedimiento de celebración de tratados internacionales en el ordenamiento jurídico japonés, en su ámbito interno, es bastante similar al de otros Estados occidentales participando el poder ejecutivo y el poder legislativo, y los trámites que se siguen son los similares a cualquier Estado de nuestro entorno e, incluso, a España; conversaciones entre expertos a nivel no gubernamental, negociación entre Gobiernos, fijación del texto del acuerdo (a través de firma si es bilateral y a través de adhesión si es multilateral), evaluación por la Agencia Legislativa del Gabinete, presentación a la Dieta para requerir su aprobación si el tipo de tratado así lo requiere, deliberación en la Dieta, conclusión del Tratado y, finalmente, los trámites precisos para que el tratado surta efectos (canje de instrumentos de ratificación, depósito, promulgación y publicación). Una clave esencial en la práctica japonesa es que, en el ámbito interno, existe una clara distinción entre aquellos tratados internacionales que precisan de la aprobación, anterior o posterior a su conclusión, de la Dieta (artículo 73.3 de la Constitución) y los acuerdos ejecutivos, es decir, aquellos que no precisan ser ratificados por el poder legislativo, sino que se basan en la función de gestión de las relaciones exteriores atribuida al Gabinete (artículo 73.2). La distinción es meramente interna, puesto que tienen el mismo valor jurídico. Para distinguirlos se debe acudir a los tres principios de Ōhira, que establecen que precisan de la aprobación de la Dieta los tratados con contenido jurídico (aquellos acuerdos que implican el ejercicio del poder legislativo de la Dieta); los tratados sobre asuntos financieros y los tratados que revistan una especial trascendencia política.

**Quinta. De los primeros contactos euro-japoneses a las grandes declaraciones decenales: pasos lentos en unas relaciones que no aprovechaban su enorme potencial.**

Los contactos entre Europa y Japón se iniciaron ya en el siglo XVI, con una trayectoria marcada por distintas fases en las que Japón ha virado del aislacionismo a la búsqueda de su transformación como potencia económica e industrial que pudiese relacionarse con las potencias europeas como iguales, posteriormente su deriva imperialista y expansionista provocó su participación en la Segunda Guerra Mundial. El lanzamiento de las dos bombas atómicas por parte de EE. UU. sobre las ciudades de Hiroshima y Nagasaki en agosto de 1945, su rendición y la posterior ocupación tuvieron consecuencias que han quedado patentes hasta nuestros días (como por ejemplo una Constitución redactada por EE. UU. que prohíbe a Japón disponer de un ejército y una dependencia evidente del país americano en términos de seguridad basada en el Tratado de Cooperación y Seguridad Mutua).

En los años 50 y 60 Japón y Europa se centraron en reconstruir sus economías. Europa, además estaba ocupada con su proceso integrador. Los intercambios económicos comenzaron discretamente y hasta finales de los años 70, el país asiático prefería el comercio bilateral con los EEMM que el trato con una delegación central. Igualmente, los EEMM no tenían una posición común respecto a Japón. Con la llegada de la PCC en 1970 las conversaciones Comisión-Japón comenzaron. Las primeras negociaciones destacables entre ambos se iniciaron en 1971, con el objetivo de celebrar un acuerdo que finalmente fracasó por la negativa de Japón a la inclusión de una cláusula especial de salvaguardia. Ambos querían mantener su crecimiento económico por lo que no era fácil llegar a un acuerdo. Durante esta década se establecieron la Delegación y la Misión permanente en Tokio y Bruselas, respectivamente; se acordaron consultas periódicas de alto nivel y tuvieron lugar visitas de altos cargos. Pero las tensiones comerciales se acrecentaban: La CEE llegó a recurrir al artículo XXIII del GATT (1982) contra Japón. Con el Acuerdo del Plaza, Europa salió beneficiada. En los 80 Japón cambió su política comercial, reduciendo impuestos a productos europeos, aunque el problema para Europa eran las barreras no arancelarias.

En los 90 el proyecto europeo se consolidó y Japón se afianzaba como potencia, lo que supuso que en 1991 se crease un marco formalizado de estructuras de diálogo (sobre el que sentar las bases de las actuales relaciones y los actuales Acuerdos objeto de

esta tesis): la Declaración Conjunta de 1991 o Declaración de La Haya. Adoptada en la I Cumbre Japón-Comunidades Europeas, establecía la cooperación en numerosos ámbitos y se formalizaban las reuniones anuales, estableciendo un diálogo constante entre ambos. El interés europeo de conseguir un compromiso que corrigiese la desigualdad en la balanza comercial no se vio satisfecho. En la Declaración se establecen muchas áreas de cooperación, destacándose la cooperación encaminada al desarrollo sólido de la economía y el comercio mundial para reforzar un sistema comercial multilateral abierto y lograr un acceso equitativo a los respectivos mercados, eliminando los obstáculos. Parecía que la Declaración podía ser el inicio de la verdadera cooperación, pero únicamente subrayaba principios y valores compartidos, identificando áreas para una futura cooperación, creando un marco para el diálogo y consultas institucionalizadas sin pasar verdaderamente a la acción. Aunque sí que es cierto que supuso que las cuestiones comerciales no eran las únicas en torno a la que giraban las relaciones. La Declaración proporcionó también la estructura para todas las iniciativas bilaterales posteriores y, sin duda, sentó las bases más primigenias de los Acuerdos de Asociación Estratégica y Económica actuales, que se firmarían 27 años después, pues fue el primer hito en los acontecimientos que condujeron a la firma de ambos tratados.

En la X Cumbre de 2001, ambas partes aprobaron y publicaron un nuevo y completo Plan de Acción para la cooperación UE-Japón, con el objeto de impulsar las relaciones Europa-Japón. Se hizo referencia a este Plan como la “asociación del milenio entre Bruselas y Tokio”. Tomaba como base la Declaración de la Haya de 1991 y se apoyaba en valores compartidos. El documento era largo y detallado, estructurado en cuatro pilares u objetivos principales: Promover la paz y la seguridad; reforzar la asociación económica y comercial aprovechando el dinamismo de la globalización en beneficio de todos; hacer frente a los retos globales y sociales y acercar a las personas y las culturas. El Plan abarcaba demasiado y no tenía una estrategia claramente definida para la siguiente década. Se trataba de una agenda demasiado ambiciosa, apenas se llevó a cabo nada de su contenido. Sin embargo, sí que podemos afirmar que los tres objetivos político-sociales sentaron, de alguna forma, las bases del actual Acuerdo de Asociación Estratégica, mientras que, el objetivo de carácter comercial tendría su relevancia para el actual Acuerdo de Asociación Económica. Tanto el Plan de Acción como la Declaración Conjunta carecían de un enfoque estratégico y capacidad para motivar a los actores más allá de unos pocos diplomáticos, empresarios y académicos. Japón y la UE se centraron

en declaraciones ambiciosas, llenas de buenas intenciones, pero cuyos objetivos no se lograron sustancialmente. Se habla de un “déficit de expectativas” de Japón con relación a Europa, que prácticamente no cambiaba a pesar de que la Unión cada vez observaba más peso e influencia en el panorama internacional. Además, también se ha hablado de la “dependencia del camino” (*path dependency*), ya recorrido tanto por la Unión como por Japón a lo largo de su historia. Para ambos era complicado desarrollar una verdadera asociación relevante e integral. Posteriormente las relaciones se caracterizaron por la firma de acuerdos bilaterales sobre temas muy específicos, normalmente de carácter técnico, que aún hoy siguen vigentes, pero era evidente la necesidad de un acuerdo mucho más amplio en el que poder cooperar de manera global, pero también efectiva, no limitando la relación únicamente a materias muy concretas, pero tampoco basándose en rimbombantes textos con ambiciosas áreas de posible cooperación en los que las partes no se vinculan de manera efectiva.

**Sexta. La celebración de acuerdos de libre comercio de “nueva generación”: el libre comercio como promotor de la cooperación internacional y los valores europeos.**

La UE es un ejemplo de promoción del intercambio comercial entre Estados, eliminando las barreras entre sus miembros y dinamizando el comercio internacional, especialmente a nivel bilateral o birregional, a través de los acuerdos de libre comercio de “nueva generación”. La Unión es un actor comercial de primer orden y comprende uno de los mercados más abiertos a nivel mundial. Sin embargo, su posición geoestratégica, actualmente, no es la que cabría esperar. La Unión ha observado desde hace tiempo las relaciones comerciales como una clara oportunidad no solo de incrementar el libre comercio, la apertura de mercados, el crecimiento económico y las relaciones comerciales basadas en normas, sino también de fomentar sus valores de democracia, protección de los derechos humanos, derechos de carácter social, desarrollo sostenible o defensa del medio ambiente.

Tras el fracaso de las negociaciones en la Ronda de Doha y el bloqueo generalizado del multilateralismo, la Unión, como actor clave en el escenario comercial internacional ha continuado apostando por el comercio internacional a través de los tratados de “nueva generación”. Estos son acuerdos bilaterales o birregionales que tienen como objetivo impulsar las actividades económicas transfronterizas de modo

omnicomprensivo. La UE comenzó a negociarlos en los 2000, comenzando con el Acuerdo con Corea del Sur (2010). Posteriormente, se han negociado otros muchos; Colombia (2012), Perú (2012) y Ecuador (2016); Centroamérica (2013); Canadá (2016); Japón (2018); Singapur (2018); Vietnam (2019); Mercosur (2019) o México (2020). Las negociaciones han finalizado, pero no todos han entrado en vigor. Otros se encuentran en aplicación provisional o falta su ratificación total o parcial. También hay negociaciones en curso con Australia, Nueva Zelanda y Chile.

Los acuerdos de “nueva generación” buscan el impulso del comercio entre las partes (economías desarrolladas o emergentes) con mayor ambición y alcance que los acuerdos comerciales clásicos. No se centran en el comercio de mercancías, sino que también comprenden servicios y capitales. Tampoco se refieren únicamente a la eliminación o reducción arancelaria, sino que contienen disposiciones sobre las barreras no arancelarias, la contratación pública, los servicios, las inversiones, la propiedad industrial, la defensa de la competencia, la protección de datos, los derechos laborales, la protección del medio ambiente y el crecimiento sostenible, entre otras materias. También desarrollarán la cuestión de la resolución de las controversias y la gobernanza. Ello no supone que todos los acuerdos de esta clase entren a regular todos estos aspectos citados, pero sí que cubrirán en todos los casos algunos de ellos y, en definitiva, ninguno de ellos contendrá únicamente disposiciones sobre aranceles. Siempre irán más allá, tratando de promover los valores europeos fundamentalmente: el desarrollo sostenible, la protección de los derechos humanos y la gobernanza basada en normas. El grado de ambición en cada uno de los ámbitos va a depender del socio con el que se esté negociando el acuerdo, si se trata de una economía desarrollada o emergente, más o menos desarrollada. Además, la UE ha aumentado las exigencias para abrir su mercado y que esta apertura le reporte los máximos beneficios. Para la Unión es necesario que exista el denominado *level playing field*, reciprocidad, garantizando que la competencia entre ambas partes sea completamente leal y las reglas de juego sean las mismas para ambos.

No todos los acuerdos de “nueva generación” tienen la misma estructura y contenido. Una característica común a todos estos acuerdos es que las inversiones no directas, la protección de las inversiones y la solución de controversias entre un inversor y un Estado deben quedar fuera de estos acuerdos, a consecuencia del ya mencionado Dictamen 2/15 del Tribunal de Justicia (Pleno) de 16 de mayo de 2017 sobre las competencias de la Unión en el marco de celebración de estos acuerdos comerciales.

Respecto al contenido, en estos acuerdos se dispone sobre la práctica eliminación de los aranceles, incluidos los productos agroalimentarios, a excepción de algunos productos sensibles para las partes. La eliminación de barreras técnicas o la equiparación de estándares son algunos de los aspectos más novedosos de los Acuerdos. También se han hecho otros avances: la apertura a las contrataciones públicas de las partes, la liberalización de los servicios mediante el reconocimiento de cualificaciones profesionales o facilitando el movimiento de trabajadores, los derechos de propiedad industrial (destacando la protección de las indicaciones geográficas), las inversiones, el comercio digital, las PYMES, la gobernanza corporativa o la defensa de la competencia. Además del impulso al libre comercio ofrecido por estas novedosas disposiciones, la UE incluye disposiciones de fomento de sus valores y estándares propios: sostenibilidad, derechos humanos, derechos laborales, protección del medio ambiente, etc. Respecto a la resolución de controversias, la UE se ha esforzado en crear un Tribunal de Inversiones permanente y con posibilidad de apelación (que ofrezca más seguridad jurídica que el tradicional arbitraje). Con el CETA se inició este modelo que, posteriormente, se ha aplicado en otros Acuerdos como el de Singapur, Vietnam o México. En el futuro se pretende implantar un único Tribunal Multilateral de Inversiones que supondría la eliminación de los Tribunales ad hoc de cada uno de los Acuerdos. Estos acuerdos también se van a caracterizar por una mayor transparencia y participación ciudadana, haciendo partícipes a parlamentos nacionales o sociedad civil.

La UE puede aprovechar estos acuerdos para jugar un papel mucho más relevante en el seno del orden mundial. Los Tratados son comerciales, pero el carácter geopolítico o, incluso, geoestratégico, de éstos es más que evidente, y pueden jugar un papel clave en la acción exterior de la UE. El poder comercial de la Unión es innegable, pero su pérdida de influencia como potencia política también. Aprovechar estos acuerdos para fomentar el multilateralismo, las normas internacionales, los valores europeos, la protección del medio ambiente o la defensa de los derechos humanos es una excelente apuesta para avanzar en lo comercial y lo multilateral preservando nuestros principios y altos niveles de protección.

**Séptima. Las negociaciones de los Acuerdos de Asociación Económica y Estratégica: de la paralización inicial al impulso provocado por intereses geoestratégicos.**

Las relaciones UE-Japón se estructuraban en períodos de diez años. Al llegar el Plan de Acción (2001) a su fin, ambos socios se plantearon una nueva iniciativa para avanzar en la asociación. En la XIX Cumbre UE-Japón de 2010 se decidió que la relación debía llevarse a un nivel superior y, para ello, los esfuerzos debían orientarse, inequívocamente, a la acción y no a las meras intenciones. El potencial de la relación era evidente pero no se estaba aprovechando, y, como socios afines en valores y grandes economías, debía existir una clara aspiración a reforzar la cooperación. Pero, esta cooperación, debía centrarse en proyectos que estuviesen destinados a obtener resultados concretos. Japón y la UE eran conscientes de que, a pesar de las grandilocuentes declaraciones de intenciones, los resultados y las acciones concretas, a lo largo de los años de relaciones, eran escasos.

En la XIX Cumbre UE-Japón (2010) se creó un Grupo de Alto Nivel conjunto para identificar opciones que fortaleciesen las relaciones y, especialmente, la definición de un marco para que esas opciones se aplicasen (basado en la Declaración Conjunta de 1991 y el Plan de Acción de 2001). Se prestó especial interés a lo económico, abordando cuestiones como los aranceles, las barreras no arancelarias al comercio (analizó un total de veintisiete barreras del mercado japonés), los servicios, los derechos de propiedad intelectual, la contratación pública o la inversión. En la XX Cumbre (2011) se acordó el proceso de negociación paralelo de dos acuerdos, uno económico y otro que abarcase la cooperación política, global y en otros sectores de manera integral y que fuese vinculante, basado en valores y principios comunes. Ambos eran conscientes de que quedaba un largo proceso de negociación, pero la decisión tenía un significado simbólico y político. Además, se reafirmó el compromiso y la solidaridad con Japón tras los recientes sucesos de Fukushima. El inicio de estas negociaciones ponía fin a décadas de relaciones centradas en lo comercial, dando paso a una relación estratégica, con una mayor cooperación en los principales ámbitos de la agenda global. La evolución de las relaciones es coherente con el propio proceso integrador europeo y con la progresiva adaptación de la política exterior japonesa a los acontecimientos mundiales.

Desde el punto de vista europeo el mayor interés económico era frenar las barreras no arancelarias que suponían un fuerte obstáculo a la entrada de productos europeos en el mercado nipón. La evaluación de impacto llevada a cabo por la Comisión evidenció que un acuerdo de libre comercio con Japón era deseable, evitando continuar con los acuerdos sectoriales. Desde el punto de vista japonés, una de las principales motivaciones fue la



celebración del Acuerdo de Libre Comercio entre la UE y la República de Corea del Sur, debido a las relaciones comerciales competitivas y las tensiones históricas entre ambos países asiáticos. El interés en la celebración del acuerdo económico también se vio impulsado por el llamado Abenomics y la estrategia económica del Gobierno japonés para impulsarla.

Las negociaciones comenzaron oficialmente en marzo de 2013. En el caso del Acuerdo de Asociación Económica hubo un total de dieciocho rondas antes de cerrar las negociaciones y, en el caso del Estratégico, fueron un total de trece. Hasta el año 2017, el progreso de las negociaciones fue realmente lento, estancándose incluso en algunos momentos, pues ambas potencias estaban inmersas en las negociaciones de otros acuerdos económicos en los que tenían mayor interés (Japón en el TPP y la UE en el TTIP, ambos con Estados Unidos). Las negociaciones estaban condicionadas por el devenir histórico de las relaciones y la falta de expectativas de ambos.

Los principales ámbitos de las negociaciones eran los “viejos” problemas comerciales entre la UE y Japón, es decir, la eliminación de aranceles y barreras no arancelarias, las exportaciones agrícolas de la Unión Europea, las indicaciones geográficas, la reducción de aranceles de la UE sobre automóviles y productos electrónicos para Japón, el mercado de servicios, el acceso de las empresas de la UE a los grandes mercados de contratación pública de ciudades japonesas, la protección de sensibilidades específicas en la UE, el comercio y desarrollo sostenible, la protección de consumidores o la garantía de servicios públicos. La principal oposición apareció en Japón, por parte de grupos de presión japoneses y políticos que representaban intereses sectoriales específicos como el del sector agrícola. En Europa preocupaba la supresión de los aranceles sobre los automóviles japoneses. Las negociaciones afrontaron problemas técnicos y políticos.

Con el giro proteccionista y unilateralista de Estados Unidos, que abandonó el TPP y cesó las negociaciones del TTIP con la UE, la UE y Japón avanzaron rápidamente en sus negociaciones, con un interés político (además de económico), mandar a la sociedad internacional un mensaje de rechazo al proteccionismo y apoyo al libre comercio, a la cooperación, las normas comunes, frente a restricciones económicas

En la Cumbre UE-Japón (2017) ambas Partes alcanzaron un acuerdo “de principio” (sin haber finalizado las negociaciones respecto a determinados aspectos técnicos del texto) sobre los principales elementos del Acuerdo de Asociación Económica

y también del Acuerdo de Asociación Estratégica. Las negociaciones del EPA concluyeron el 8 de diciembre de 2017 y las del SPA e 25 de abril de 2018.

El 18 de abril de 2018, la Comisión presentó el texto del Acuerdo de Asociación Económica al Consejo para su aprobación. Este paso marcó el inicio del proceso de ratificación a nivel de la Unión Europea. Los Acuerdos se firmaron en la XXV Cumbre UE-Japón, el 17 de julio de 2018. Aún continúan las negociaciones sobre las normas de protección de las inversiones y sobre la resolución de controversias en materia de inversiones, pues serán objeto de un Acuerdo separado del Acuerdo de Asociación Económica. Además, ambas potencias acordaron el reconocimiento mutuo de sus sistemas de protección de datos como “equivalentes”, lo que permite que los datos circulen libremente entre la UE y Japón, creando la mayor zona mundial de flujos seguros de datos.

Estratégicamente era importante firmar ambos Acuerdos al mismo tiempo, especialmente para la UE, pues son Acuerdos complementarios, que formaban parte de la Estrategia Global de la UE con Japón. Bajo nuestro punto de vista, la firma conjunta de ambos tratados supone un enorme éxito para las partes y, probablemente, el inicio de una etapa bien distinta en las relaciones. Ambos han mostrado que su interés va más allá de lo económico y que están dispuestos a hacer concesiones para lograr una cooperación satisfactoria. El lento inicio de las negociaciones hacía pensar que éstas se alargarían mucho en el tiempo y que, quizá, existía verdaderamente esa “falta de expectativas” por ambas potencias. Cabría pensar que quizá Japón también se sentía con menos posibilidades de obtener concesiones en un acuerdo de libre comercio en el que se sentaban a negociar, por aquel entonces, 28 Estados, con sus propios intereses. Sin embargo, un giro en el panorama mundial (la apuesta proteccionista y unilateralista de EE. UU.) hizo que los Acuerdos, finalmente, fuesen firmados. La relevancia que tuvo este hecho en el éxito final de los tratados no es baladí, pues muestra que ambas potencias estaban (y están) realmente comprometidas con el libre comercio, con el funcionamiento del sistema internacional a través de normas comunes y, más aún, que estas normas se basen en unos valores y unos principios. Para ellos era relevante lanzar ese mensaje al mundo y, de alguna manera, también les convertía en líderes normativos del orden internacional.

**Octava. El Acuerdo de Asociación Económica: grandes concesiones comerciales por parte de ambas Partes y un trasfondo que va más allá de lo económico.**

Las relaciones entre Japón y la Unión Europea se han basado en la creación de una fuerte alianza que ha ido yendo de menos a más, construyéndose con pasos lentos, pero, bajo nuestro punto de vista, seguros. Dicha alianza se ha sustentado, principalmente, en un claro interés comercial mutuo, pero no habría sido posible desarrollar esta trayectoria ascendente en su asociación bilateral si ambos no hubiesen adoptado, individualmente, posturas normativas coincidentes entre sí, especialmente mediante la adopción de principios democráticos, de la defensa de los derechos humanos y de un claro apoyo al libre comercio neoliberal.

El 1 de febrero de 2019 entró en vigor el Acuerdo de Asociación Económica entre la UE y Japón, creando la mayor área de libre comercio mundial, abarcando casi un tercio del PIB mundial y casi 640 millones de personas. Todo ello frente al proteccionismo y al unilateralismo de Estados Unidos. El ambicioso Acuerdo buscaba el impulso del intercambio comercial, pero garantizando, al mismo tiempo, la protección de las normas y valores comunes. La complejidad del Acuerdo es evidente debido a la multitud de ámbitos que se incluyeron en él, contando, además, con las diferencias entre ordenamientos jurídicos y los altos estándares regulatorios. El haber logrado un consenso en el contenido del Acuerdo consolida el liderazgo de ambas potencias en el establecimiento de normas jurídicas comunes sobre comercio internacional a nivel mundial y reafirma la posición de ambos frente al proteccionismo económico. Además, al celebrarse al mismo tiempo que el Acuerdo de Asociación Estratégica se alcanzó una alianza omnicomprendensiva entre la UE y Japón.

El contenido del EPA va mucho más allá de lo comercial, y es una apuesta por la cooperación y el entendimiento mutuo, basados en valores comunes, como modo de combatir los desafíos económicos y geopolíticos, ante un convulso panorama internacional. El Acuerdo prevé la liberalización del 99% de las líneas arancelarias y el 100% de las importaciones por parte de la UE y la eliminación del 97% de los derechos de aduana que Japón impone a los productos europeos y el 99% de las importaciones. Se han establecido períodos transitorios para determinados productos. La cifra ligeramente inferior de liberalización por parte de Japón puede explicarse por la sensibilidad del sector agrícola (se han excluido el arroz y las algas de las reducciones arancelarias, así como

productos prohibidos en la UE). Además, en el 3% de las líneas arancelarias que no han sido totalmente liberalizadas, Japón ha hecho importantes concesiones en términos de contingentes arancelarios y/o reducciones arancelarias. Además, Japón también ha compensado esta menor liberalización arancelaria con un relevante esfuerzo por eliminar gran número de barreras no arancelarias.

Con la entrada en vigor del acuerdo se eliminaron, automáticamente los aranceles del 90% de las exportaciones de la UE a Japón. Uno de los sectores europeos más beneficiados es el agroalimentario liberalizándose los aranceles de los quesos duros o el vino al momento de la entrada en vigor y liberalizando otros, parcial o transitoriamente, como el de la carne de cerdo, estos son únicamente algunos ejemplos de lo que ocurre en una gran cantidad de productos. El altamente protegido sector agroalimentario japonés se ha visto considerablemente liberalizado con el EPA, a cambio, fundamentalmente, de concesiones en el ámbito automovilístico por parte de la UE. Sobre la eliminación y reducción arancelaria de los productos industriales Japón eliminó los aranceles de forma automática con la entrada en vigor del Acuerdo, del 91% de los productos, quedando libres de derechos inmediatamente.

En cuanto a las barreras no arancelarias, las discrepancias fundamentales tienen su origen en que los estándares o normas internacionales no se aplicaban en Japón, sino que existían normas japonesas específicas para determinados productos. Japón ha llevado a cabo un importante esfuerzo legislativo al adoptar estándares internacionales, como las normas ISO. Por otro lado, uno de los aspectos que más destacan del EPA es que se consigue la protección de las indicaciones geográficas, determinados productos de especial interés por su origen tienen la misma protección en Japón. También se incluyen en el EPA un amplio capítulo sobre propiedad intelectual, sobre normas y procedimientos de origen, también se liberalizan las contrataciones públicas (incluso se permite la participación de empresas japonesas en las *core cities*) y se ha conseguido acceso a la contratación en el sector ferroviario japonés. Otras disposiciones del EPA son especialmente interesantes por ser características de estos acuerdos de “nueva generación”, al regular ámbitos que exceden lo comercial: PYMES, gobernanza corporativa, desarrollo sostenible, protección medioambiental, normas laborales, sociedad civil, etc. Ambas partes reconocen la mayor parte de los acuerdos internacionales a este respecto (incluida la normativa de la OIT o el Acuerdo de París). También destacan en el Acuerdo la exportación de servicios, la liberalización de las

inversiones y el comercio electrónico. En cuanto a la solución de diferencias, el mecanismo se inspira en la OMC y consiste básicamente en que se convocan tres árbitros expertos, siempre en caso de que las partes no hayan logrado resolver el conflicto mediante consultas o mediación. Igualmente, para proteger los intereses de cada una de las partes, el EPA contiene cláusulas de salvaguardia, cuyo objetivo es evitar o subsanar daños graves a las industrias internas de las Partes.

Para realizar un balance de los tres primeros años de vigencia del EPA debemos distinguir entre el período previo al inicio de la pandemia y el posterior, pues el comercio mundial se ha visto claramente afectado, pero los resultados son positivos y el Comité Mixto, así como los Comités Especializados y los Grupos de trabajo, continúan mejorando la implementación del EPA.

En la Declaración Conjunta realizada en el marco la XXVII Cumbre entre la Unión Europea y Japón (2021), se destacó, nuevamente, que Japón y la UE se encuentran unidos en su cooperación basada en valores y principios compartidos y que la implementación del EPA es una prioridad. El EPA ha sido satisfactorio para ambas partes, aunque todavía haya aspectos que mejorar o implementar, pero esto es algo lógico teniendo en cuenta su complejidad y la situación actual. No obstante, debemos destacar el esfuerzo de ambas partes por las concesiones otorgadas en el Acuerdo (fundamentalmente en los sectores agroalimentario y automovilístico). A pesar de excluirse productos especialmente sensibles, la valoración final en cuanto a la liberalización y el impacto en los principales sectores económicos es muy positiva. En nuestra opinión, el haber logrado un Acuerdo de esta magnitud muestra una enorme sinergia, un compromiso real y, desde luego, una muestra de que ambas potencias caminan en el mismo sentido.

**Novena. El Acuerdo de Asociación Estratégica: una base jurídicamente vinculante para la cooperación global y sectorial que no consigue proponer acciones concretas**

En cuanto a las relaciones más allá de lo económico, es decir, en el plano de la cooperación política, y de la seguridad, Japón y la UE hacen frente a problemas y amenazas comunes como la lucha contra el terrorismo, la seguridad energética o el cambio climático. Sin embargo, en el plano geoestratégico la UE y Japón están siempre

por detrás de su peso como potencias comerciales. Por ello, sus estrategias siempre se han encaminado a presentarse como *civilian power* (potencias civiles) o centradas en el *soft power*. Los valores y principios que la UE y Japón aplican en su acción exterior, así como sus prioridades o su gestión de conflictos y su apoyo a la cooperación regional y la gobernanza global son plenamente coincidentes. De este modo, su manera de ganar peso o influir (más allá de lo económico donde ambos son potencias de pleno derecho), se centra en aspectos como la ayuda al desarrollo o la promoción de valores compartidos.

El Acuerdo de Asociación Estratégica entre la UE y Japón tiene como objetivo avanzar en las relaciones fomentando la cooperación política y sectorial y la adopción de medidas conjuntas sobre cuestiones de interés común, en relación con los retos regionales y mundiales, esperando alcanzar esos resultados que parece que no se han logrado a lo largo de décadas de relaciones. La idea fundamental es que la UE y Japón cooperen, en base a la promoción de unos valores y principios compartidos en los foros bilaterales, regionales e internacionales, contribuyendo, de este modo, a la paz y a la estabilidad internacional.

Tanto el Acuerdo de Asociación Económica como el Acuerdo de Asociación Estratégica suponen un punto de inflexión en el desarrollo de las relaciones entre la UE y Japón. El Acuerdo Económico ha igualado las condiciones para empresas europeas y japonesas, eliminando aranceles y la complejísima red de impedimentos no arancelarios. El Acuerdo Estratégico, por su parte, ha formalizado y estructurado todos los intereses y cuestiones no comerciales que eran importantes para ambos socios, en su deseo de jugar un papel más relevante en el plano internacional y, esencialmente, ha recogido todos los aspectos en los que desean cooperar y puede ser la base para una verdadera alianza geoestratégica.

El Acuerdo de Asociación Estratégica entre Japón y la Unión Europea y sus Estados miembros no ha entrado todavía en vigor, pues necesita la ratificación de todos los Estados miembros para ello, ya que se firmó en forma de “acuerdo mixto”. Sobre acciones concretas basadas en el Acuerdo, ambas Partes han estado más centradas en hacer frente a la crisis sanitaria y no se ven avances significativos. Hay que señalar que, aun así, en los últimos años la asociación entre Japón y la Unión Europea ha prosperado. Entre algunos de sus factores encontramos el hecho de que Europa ha “reevaluado” la importancia estratégica de la zona del Indo-Pacífico para sus intereses. De este modo, se confirma la convergencia con el punto de vista y los intereses japoneses, pues Japón

apuesta por una visión del Indo-Pacífico libre y abierto (FOIP) desde el año 2016 y, por otro lado, la Unión adoptó en septiembre de 2021 una Estrategia para la Región Indo-Pacífica, posicionándose la cooperación bilateral en esta región como una de las prioridades para ambos. Japón y la Unión Europea son dos socios completamente afines, podríamos decir que “naturales”, comprometidos con un orden multilateral basado en normas. Esta convergencia e interés de ambos en la región por supuesto responde a una misma preocupación por la seguridad de las rutas que atraviesan la región y al respeto del Estado de Derecho, con el objetivo de crear un entorno internacional estable. Es decir, la importancia de la región responde a motivos de seguridad, pero, por supuesto, también económicos (para la UE, como gran potencia comercial, es vital mantener abiertas, seguras y estables las rutas marítimas hacia Asia). En este sentido, el Acuerdo de Asociación Estratégica debería ser una base normativa sobre la que trabajar la cooperación en la región y esta preocupación compartida sobre la seguridad y la estabilidad. Un paso importante se ha dado con la Asociación sobre Conectividad Sostenible e Infraestructuras de Calidad y con el Acuerdo sobre seguridad de la aviación civil, ambos textos son los principales pasos dados por la Unión y Japón tras el SPA. Desde el 1 de febrero de 2019 podemos señalar que estas han sido las principales acciones que la UE y Japón han llevado a cabo, más allá de las reuniones de los Comités pertinentes o las Cumbres anuales. Es decir, a pesar de haber creado un marco jurídico vinculante para la cooperación estratégica, únicamente ha habido dos acciones reseñables. Además, hay que señalar que el Acuerdo sobre seguridad de la aviación civil, aunque tenga implicaciones en materia de seguridad y conectividad responde también a motivos económicos.

El SPA contiene un total de 51 artículos en los que se recogen más de 40 ámbitos en los que ambas Partes desean cooperar. Tras los planes de decenales, el SPA ha supuesto un cambio de paradigma, pues es un tratado internacional y, por ello, un texto jurídicamente vinculante, a diferencia de las declaraciones de intenciones. Sin embargo, las disposiciones del SPA son muy imprecisas, no existe ninguna concreción sobre las acciones a llevar a cabo (las disposiciones contienen afirmaciones muy vagas: “las Partes cooperarán”, “las Partes reforzarán”, “las Partes potenciarán”, “las Partes trabajarán”, etc.) y parece complejo que Japón y la UE puedan cooperar en todos los ámbitos que abarca el SPA, al menos de un modo en el que obtengan verdaderos resultados. A pesar de ser un documento jurídicamente vinculante que obliga a las dos potencias a cooperar

y debería proporcionar una base jurídica duradera para consolidar la cooperación bilateral y dejar atrás las declaraciones de intenciones tradicionales, parece que el SPA no ofrece verdaderas herramientas jurídicas para pasar a la acción.

Sin embargo, dado el cambiante orden internacional, Japón y la UE están llamados a avanzar hacia una cooperación efectiva, al igual que han logrado hacer con el EPA. El SPA con su contenido vago, programático y extremadamente ambicioso por cuanto abarca más de cuarenta áreas distintas, debe implementarse de tal manera que verdaderamente consiga una cooperación efectiva entre las Partes, jurídicamente vinculante y no una nueva declaración de intenciones (bajo otro formato), que vuelva a ser un potencial sin aprovechar entre Japón y la Unión.

En cualquier caso, es cierto que la entrada en vigor del EPA y el SPA en 2019 supone un nuevo punto de partida y aún existen posibilidades de crear una nueva narrativa en la cooperación estratégica. Además, todavía no ha entrado en vigor, sino que se encuentra aplicación provisional, por lo que quizá no hayamos visto su potencial. No obstante, a pesar de su inconcreción, su ambición y su falta de propuestas de acción, el SPA no deja de ser una oportunidad, una apuesta por avanzar. Aunque el marco no haya sido el más adecuado, ambos han demostrado que pueden cooperar y son socios afines (por ejemplo, con el EPA o con la Asociación sobre conectividad), pero para ello deben tener voluntad y pasar a la acción.



## BIBLIOGRAFÍA

### MONOGRAFÍAS Y LIBROS

AKASHI, K. (1998), *Cornelius van Bynkershoek: His Role in the History of International Law*, International Law in Japanese Perspective Series, Vol. 4, Brill, Nijhoff.

ALDECOA, F. (2020), *La Unión Europea y la pandemia mundial: Un actor imprescindible en la nueva y necesaria gobernanza global*, Catarata.

ANDO, N. y JAPANESE ASSOC. OF INTERNATIONAL LAW (1999) (Eds.), *Japan and International Law, Past, Present and Future. International Symposium to Mark the Centennial of the Japanese Association of International Law*, International Law in Japanese Perspective Series, Vol. 5, Brill, Nijhoff.

ARAI, Y. (2009), *The Law of Occupation: Continuity and Change of International Humanitarian Law, and its Interaction with International Human Rights Law*, International Law in Japanese Perspective Series, Vol. 11, Brill, Nijhoff.

ARROWSMITH, S. y ANDERSON, R. S. (2011), *The WTO regime on government procurement: challenge and reform*, Cambridge University Press.

BEASLEY, W. G. (2007), *La restauración Meiji*. Gijón: Satori Ediciones.

BENEDICT, R. (1974), *El crisantemo y la espada*, Alianza Editorial.

BOSSE-PLATIÈRE, I. y RAPOPORT, C. (2019), *The Conclusion and Implementation of EU Free Trade Agreements: Constitutional Challenges*, Edward Elgar Publishing

CANNIZZARO, E., PALCHETTI, P. y WESSEL, R.A. (2012) (Eds.), *International Law as Law of the European Union*, Martinus Nijhoff.

CASADO CLARO, M. F. (2016), *Japón en la encrucijada nuclear. Un estudio crítico de las implicaciones de la energía nuclear para la política de seguridad medioambiental de Japón tras el desastre de Fukushima*, Tesis doctoral dirigida por MARQUINA BARRIO, A. (Dir.Tes.), MORALES HERNÁNDEZ, J. (Coord. Tes.) y GIL GIL, A. (Tut. Tes.), UNED, Universidad Nacional de Educación a Distancia.

CHALMERS, D., DAVIES, G. Y MONTI, G. (2010), *European Union Law*, Cambridge University Press.

CHOI, B. y OH, J.S. (2021), *Politics of East Asian Free Trade Agreements: Unveiling the Asymmetry between Korea and Japan*, Politics in Asia, Routledge.

CIENFUEGOS MATEO, M. (2017), *Los procedimientos de celebración de acuerdos internacionales por la Unión Europea tras el Tratado de Lisboa*, JMB Bosch Editor.

CORTEN, O. y KLEIN, P. (2006) (Dirá.), *Les Conventions de Vienne sur le droit des traités. Commentaire article per article*, Bruylant.

CORTEN, O. y KLEIN, P. (2011) (Eds.), *The Vienna Conventions on the Law of Treaties. A Commentary*, Vol.I, Oxford University Press.

CREMONA, M. (2008) (Ed.), *Developments in EU External Relations Law: Collected Courses of the Academy of European Law*, Oxford University Press.

CREMONA, M. y DE WITTE, B. (2008) (Eds.), *EU Foreign Relations Law: Constitutional Fundamentals*, Hart Publishing.

DASHWOOD, A. y HILLION, C. (2000) (Eds.), *The General Law of EC External Relations*, Sweet&Maxwell.

DASHWOOD, A. y MARESCEAU, M. (2008) (Eds.), *Law and Practice of EU External Relations: Salient Features of a Changing Landscape*, Cambridge University Press.

DE BAERE, G. (2008), *Constitutional Principles of EU External Relations*, Oxford University Press.

DENT, C.M. (1999), *The European Union and East Asia*, Routledge.

DÍEZ-HOCHLEITNER, J. (1998), *La posición del Derecho Internacional en el Ordenamiento Comunitario*, McGraw-Hill.

DINAN, D., NUGENT, N. y PATERSON, W.E. (2017) (Eds.), *The European Union in crisis*, Palgrave.

EDSTRÖM, B. (1999), *Japan's Evolving Foreign Policy Doctrine (From Yoshida to Miyazawa)*, Macmillan Press.

FERNÁNDEZ MASIA, E. (2008), *Tribunales nacionales, arbitraje internacional y protección de inversiones extranjeras*, Marcial Pons.

FORET, F. y HINO, A. (Eds.) (2021), *Value Politics in Japan and Europe, Globalisation, Europe, and Multilateralism*, Routledge.

FRATTOLILLO, O. (2016), *Diplomacy in Japan-EU Relations: From the Cold War to the Post-Bipolar Era*, Routledge Contemporary Japan Series.

FREINER, N. L. (2019), *Rice and Agricultural Policies in Japan: The Loss of a Traditional Lifestyle*, Palgrave Macmillan.

GAENS, B. (2008) (Ed.), *Europe-Asia Interregional Relations: A decade of ASEM*, Ashgate Publishing Limited.

GILSON, J. (2000), *Japan and the European Union. A Partnership for the Twenty-First Century?*, Palgrave.

GILSON, J. (2000), *Japan and the European Union*, Basingstoke, Macmillan.

GILSON, J. (2020), *EU-Japan Relations and the crisis of multilateralism*, The University of Sheffield, Routledge Japanese Studies Series.

GONZÁLEZ PUJOL, I. (2014) “La evolución interpretativa del artículo 9 de la Constitución de Japón”, *Asiadémica: revista universitaria de estudios sobre Asia Oriental*, Nº. 3, (Ejemplar dedicado a: Gener), pp. 33-51.

GOODMAN, C. F (2012), *The rule of law in Japan: a comparative analysis*, Kluwer Law International.

GORDO, A. (2003), *A modern history of Japan, from Tokugawa times to the present*, Oxford University Press.

HALL, J.W., JANSEN, M.B., KANAI, M., TWITCHETT, D. (1998), *The Cambridge History of Japan, Volume 6: The Twentieth Century*, Cambridge University Press.

HANE, M. (2003), *Breve Historia de Japón*, Alianza Editorial.

HANSON, D. (2010), *Limits to Free Trade. Non-Tariff Barriers in the European Union, Japan and United States*, Edward Elgar.

HARNISCH, S. (2017), *Theory and Practice of Human Security concerns in EU-Japan relations: the EU perspective*, Discussion Paper, University of Essex.

HENSHALL, K. G. (1999), *A history of Japan: from stone age to superpower*, Palgrave Macmillan.

HOOK, G.D., GILSON, J., HUGHES, C.W. y DOBSON, H. (2012), *Japan's International Relations: Politics, economics and security*, Sheffield Centre for Japanese Studies/Routledge Series.

HOSHI, T. y LIPSY, P. (2021), *The political economy of the Abe government and Abenomics reforms*, Cambridge University Press.

INAMA, S. (2009), *Rules of origin in international trade*, Cambridge University Press.

IOKIBE, M (Ed.) (2017), *The History of US-Japan Relations: From Perry to the Present*, Palgrave Macmillan.

ISHIKAWA, K. (2012, 1990), *Japan and the Challenge of Europe*, Bloomsbury.

ITO, T. (2015). *The Plaza Agreement and Japan: Reflection on the 30th year Anniversary.*, James A. Baker III Institute for Public Policy of Rice University

IWASAWA, Y. (1997), “International Law in the Japanese Legal Order: Recent Developments”, *Proceedings of the Annual Meeting (American Society of International Law)*, Vol. 91, *Implementation, Compliance and Effectiveness*, pp. 301-307.

IWASAWA, Y. (1993-2018) (Ed.), *International Law in Japanese Perspective*, Brill, Nijhoff.

IWASAWA, Y. (2012), *International Law, Human Rights, and Japanese Law: The Impact of International Law on Japanese Law*, Oxford University Press.

KAWAGUCHI, K. H. (2003), *A Social Theory of International Law: International Relations as a Complex System*, International Law in Japanese Perspective Series, Vol. 10, Brill, Nijhoff.

KEE, H. y NICITA, A. (2016), *Trade frauds, trade elasticities and non-tariff measures*, World Bank and UNCTAD.

KIRCHNER, E.J. y DORUSSEN, H. (2019), *EU-Japan Security Cooperation: Trends and Prospects*, Routledge.

KLIEN, S. (2002), *Rethinking Japan's identity and international role. An intercultural perspective*, Routledge.

KLABBERS, J. (1996), *The concept of Treaty in International Law*, Kluwer Law International.

LAFEBER, W. (1998), *The Clash: U.S.-Japanese Relations throughout History*, W.W. Norton&Company.

LOIDL, V. (2020), *Transatlantic cooperation and the digital economy: The impact of the new strategic agenda “a Europe fit for the digital age”*, Thesis, University of Illinois at Urbana-Champaign.

LÓPEZ I VIDAL, LI. (2010), *La política exterior y de seguridad japonesa*, Editorial UOC.

LYALL, F. (2011), *International Communications: The International Telecommunication Union and the Universal Postal Union*, Routledge.

LYMAN, A. y WICH, R. (2011), *Becoming Asia. Change and continuity in Asian International Relations since World War II*, Stanford University Press.

MANGAS MARTÍN, A. y LIÑÁN NOGUERAS, D.J. (2016), *Instituciones y Derecho de la Unión Europea*, Tecnos.

MARTÍNEZ CAPDEVILLA, C. (2009), *Los Acuerdos Internacionales de la Unión Europea en el tercer pilar*, Cizur Menor, Thomson, Civitas.

MIÑANO MEDRANO, S. y SECRETARÍA GENERAL TÉCNICA (Coords.) (2018), *150 años de España en Japón, Tratado de 1868: Los cimientos de la amistad Japón-España*, Embajada del Japón en España y Ministerio de Asuntos Exteriores, Unión Europea y Cooperación de España.

MIYOSHI, M. (1993), *Considerations of Equity in the Settlement of Territorial and Boundary Disputes*, International Law in Japanese Perspective Series, Vol. 2, Brill, Nijhoff.

MORI, T. (2018), *Origins of the Right of Self-Defence in International Law: From the Caroline Incident to the United Nations Charter*, International Law in Japanese Perspective Series, Vol. 12, Brill, Nijhoff.

MOSK, C. (2007) *Japanese economic development: markets, norms, structures*, Abingdon, Routledge.

MURDOCH, J. (1903) *A History of Japan II. During the century or early foreign intercourse (1542-1651)*, The Chronicle.

MURDOCH, J. (1925), *A History of Japan I. From the origins to the arrival of the Portuguese in 1542 A.D.*, Kegan Paul, Trench, Trubner & Co.

MYKAL, O. (2011), *The EU-Japan Security Dialogue: Invisible but Comprehensive*, Ámsterdam University Press.

NOKATA, T., NAKAMURA, M., TAKAHASHI, K. y TAKAMI, K. (2006), *Japanese Constitutional Law II*.

O'CONNOR, B. (2004), *The Law of Geographical Indications*, Cameron May.

ODA, H. (2009), *Japanese Law*, Oxford, Oxford University Press.

PAINE, S. C. M. (2005), *The Sino-Japanese War of 1894-1895: Perceptions, Power, and Primacy*, Cambridge University Press.

PASCUAL VIVES, F.J. (2009), *El Derecho de los Tratados en la jurisprudencia comunitaria*, Tirant lo Blanch.

PEDRIZA, L. (2017), *Lectures on Japanese Law from a Comparative Perspective*, Osaka University Press.

PÉREZ RIOBÓ, A. y SAN EMETERIO CABAÑES, G. (2020), *Japón en su historia. De los primeros pobladores a la era Reiwa*, Satori Ediciones, Colección Historia.

RAMCHARAN, R. (2002), *Forging a Singaporean Statehood: 1965-1995. The Contribution of Japan*, International Law in Japanese Perspective Series, Vol. 9, Brill, Nijhoff.

REUTER, P. y CAHIER, Ph. (1995), *Introduction au droit des traités*, P.U.F.

RODAO, F. (2019), *La soledad del país vulnerable, Japón desde 1945*, Crítica.

RODRÍGUEZ ARTACHO, S. (2001), *La monarquía japonesa*, Centro de Estudios Políticos y Constitucionales.

RODRÍGUEZ JIMÉNEZ, J. L. (2020), *Historia contemporánea de Japón*, Editorial Síntesis.

ROMERO MORENO, J. A. (2017), *La cooperación en el siglo XXI: Contribución de Japón al desarrollo y solución de problemas globales con su cooperación en Asia, África y Latinoamérica*, Editorial Académica Española.

SALAS ASSO, M. (2021), *Salud Pública Internacional y Salud Pública Nacional. Estudio comparativo de la gestión inicial de la pandemia por SARS-CoV-2 España-Japón*, Trabajo de fin de Diploma en Salud pública, Gobierno de Aragón-IACS.

SALINAS ACELGA, S. (Dir.) (2020), *La lucha contra el cambio climático. Una aproximación desde la perspectiva del derecho*, Tirant lo Blanch.

SARMIENTO RAMÍREZ, D. (2016), *El Derecho de la Unión Europea*, Marcial Pons.

SATO, T. (1996), *Evolving Constitutions of International Organizations: A Critical Analysis of the Interpretative Framework of the Constituent Instruments of International Organizations*, International Law in Japanese Perspective Series, Vol. 3, Brill, Nijhoff.

SAVAGE, J. G. (1989), *The Politics of International Telecommunications Regulation*, Routledge.

SCHALLER, M. (1998), *The American Occupation of Japan: The Origins of the Cold War in Asia*, Oxford University Press.

SCOTT, J. (2009), *The WTO Agreement on Sanitary and Phytosanitary Measures: A Commentary*, OUP Catalogue, Oxford University Press.

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

TAKANAYAGI, S. (1998) (Ed.), *European Unification and Japan-Europe Relations*, Chuo University Press.

TAKEMAE, E. (2003), *Allied Occupation of Japan*, A&C Black.

TAKII, K. (2007), *The Meiji Constitution: the Japanese experience of the West and the shaping of the modern state*, International House of Japan.



- TANAKA, Y. (2001), *Japan's Comfort Women*, Routledge.
- TIPTON, E.K. (2016), *Modern Japan: A social and political history*, Nissan Institute/Routledge Japanese Studies Series.
- TIRADO ROBLES, C. (2013), *Japón ante el Derecho Internacional*, Thomson Reuters-Aranzadi.
- TOBY, R. (1984), *State and diplomacy in Early Modern Japan, Asia in the Development of the Tokugawa Bakufu*, Princeton University Press.
- TORO IBACACHE, L. (2018), *La política exterior de seguridad japonesa*, Ariadna Ediciones.
- TRACY, J. D. (2002), *Associated Statehood in International Law*, International Law in Japanese Perspective Series, Vol. 7, Brill, Nijhoff.
- TSUTSUI, W. (2002), *The Changing Postwar International Legal Regimen: The Role Played by Japan*, International Law in Japanese Perspective Series, Vol. 8, Brill, Nijhoff.
- VANGRASSTEK, C. (2013), *Historia y futuro de la Organización Mundial del Comercio*, Publicación de la Organización Mundial del Comercio.
- VERVEY, D.R. (2004), *The European Community the European Union and the International Law of Treaties. A Comparative Legal Analysis of the Community and Union's External Treaty-Making Practice*, T.M.C., Asser Press.
- WEBER, L. (2021), *International Civil Aviation Organization*, Wolters Kluwer.
- WESSEL, R.A. (2013), *Close Encounters of the Third Kind. The Interface between the EU and International Law after the Treaty of Lisbon*, Sieps.
- WESTWOOD, J.N. (1986), *Russia Against Japan, 1904-1905: A New Look at the Russo-Japanese War*, SUNY Press.
- WOUTERS, J., NOLLKAEMPER, A. y DE WET, E. (2008) (Eds), *The Europeanisation of International Law: the Status of International Law in the EU and its Member States*, T.C.M., Asser Press.

YOSHIDA, O. (2019), *The International Legal Régime for the Protection of the Stratospheric Ozone Layer*, International Law in Japanese Perspective Series, Vol. 13, Brill, Nijhoff.

YOSHII, M. y YI, C.D. (Eds.) (2021), *An Economic Analysis of Korea–EU FTA and Japan–EU EPA*, Springer Nature, Kobe University Monograph Series in Social Science Research.

## ARTÍCULOS DE PUBLICACIONES PERIÓDICAS Y ACTAS DE CONGRESOS

ABE, T. (2015). The “Japan problem”: The trade conflict between the European countries and Japan in the last quarter of the 20th century, *Entreprises et histoire*, 3(3), pp.13-35.

ADRIÁN ARNÁIZ, A.J. (2012) “Los Acuerdos de Libre Comercio de la nueva era: el Acuerdo Unión Europea y Corea”, *RERI*, núm. 3, pp. 32-33.

AMBRÓS ARTIGAS, I. (2020), “Sueños chinos, pesadillas asiáticas” *Política exterior*, Vol. 34, Nº 194, pp. 78-86.

ANDENAS, M., CONTARTESE, C., PANTALEO, L. y BEKKEDAL, T. (Eds.) (2021), “Opinion 1/17: Between European and International Perspectives”, *European Papers: A Journal on Law and Integration*, Vol. 6, Nº 1, pp. 621-777.

ANDERSON, M (2009), “Introduction the Ansei Treaties and the Specter of Imperialism”, *Japan and the Specter of Imperialism*, Palgrave Macmillan, pp.1-13.

ANDRÉS SAENZ DE SANTA MARÍA, P. (2016), “La Unión Europea y el Derecho de los Tratados: una relación compleja”, *Revista Española de Derecho Internacional*, Vol. 68/2, pp. 51-102.

ARAI, H. (2005), “Intellectual Property Strategy in Japan”, *International Journal of Intellectual Property, Law, Economy and Management* 1, pp. 5-12.

ARROWSMITH, S. (2002), “Reviewing the GPA: The Role and Development of the Plurilateral Agreement After Doha”, *Journal of International Economic Law*, Volume 5, Issue 4, pp. 761–790.

ASADA. S (1998), “The Shock of the Atomic Bomb and Japan's Decision to Surrender: A Reconsideration”, *Pacific Historical Review*, Vol. 67, No. 4, *University of California Press*, pp. 477-512.

ASAMI, E. (2012), *Los sistemas de derecho internacional privado japonés y europeo desde una perspectiva comparada*, Memoria para optar al Grado en Doctor, UCM, pp.120-122.

BACON, P. y KATO, E. (2013), “Potential still untapped: Japanese perceptions of the European Union as an Economic and Normative power”, *Baltic Journal of European Studies*, 3, 3 (15), pp. 59-84.

BACCHETTA, M. y BEVERALLI, C. (2012), “Trade and public policies: a closer look at non-tariff measures in the 21st Century”, *International Trade Forum*, Geneva N.º 3, pp. 19-20.

BAENA ROJAS, J. J. y CARDONA MONTOYA, G. (2019), “Unión Europea y Japón: ¿El Tratado de Libre Comercio más grande del mundo?”, *Revista de Ciencias Sociales (RCS)*, Vol. XXV, Número especial 1.

BARBERAN PELEGRIN, A.F. (2008), “El delito de contaminación en Japón. Análisis de la Ley japonesa 142/1970, de 25 de diciembre, para la sanción penal de los delitos de contaminación que afecten a la salud de las personas”, *Revista Aranzadi de Derecho ambiental*, Nº 13, pp. 241-264.

BARBERAN PELEGRIN, A.F. (2014) “Orígenes del Derecho japonés medioambiental”, en TIRADO ROBLES, M.C. (Coord.), *Japón y Occidente: estudios comparados*, pp. 89-98).

BARBERÁN, F. (2017), “La Ley japonesa 48/2013, de 19 de junio para la implementación en el ámbito interno del Convenio de La Haya sobre los aspectos civiles de la sustracción internacional de menores”, *Revista InDret* 2/2017.

BARBERIS, J. (1984), “Le concept de traité international et ses limites”, *Annuaire Français de Droit International*, Vol. 30, pp. 239-270.

BARONCINI, E. (2013), “L’Unione Europea e la procedura di conclusione degli accordi internazionali dopo il Trattato di Lisbona”, *Cuadernos de Derecho Transnacional*, Vol.5, pp. 5-37.

BARTON J., B. (1977), “The Perils and Politics of Surrender: Ending the War with Japan and Avoiding the Third Atomic Bomb”, *Pacific Historical Review*, Vol. 46, No. 1, *University of California Press*, pp. 1-27.

BENNETT, C. J. (2018), “The European General Data Protection Regulation: An instrument for the globalization of privacy standards?”, *Information Polity*, 23, *Policy Review* pp. 239–246.

BERKOFSKY, A. (2007), “The EU and Japan: a partnership in the making”, *EPC Issue Paper*, 52, *European Policy Center*.

BERKOFSKY, A. (2012), “EU-Japan Relations from 2001 to Today: Achievements, Failures and Prospects”, *Japan Forum* 24(3), pp. 265-288.

BERMEJO GARCÍA, R. y GUTIÉRREZ ESPADA, C. (2010), “La Declaración Unilateral de Independencia de Kosovo a la luz de la Opinión Consultiva de la Corte Internacional de Justicia de 22 de julio de 2010 y de las declaraciones, opiniones individuales y disidentes a la misma”, *Anuario Español de Derecho Internacional*, Vol. 26, pp. 7-59.

BLAKER, M. (1977). “Japan 1976: The Year of Lockheed”. *Asian Survey*, 17(1), pp. 81-90.

BLANC ALTEMIR, A. (2004), “El acuerdo de asociación entre la Unión Europea y Chile: algo más que un tratado de libre comercio”, *Anuario español de derecho internacional*, N° 20, pp. 35-110.

BLANC ALTEMIR, A. (2005), “¿Hacia la conclusión definitiva del acuerdo de asociación interregional UE-MERCOSUR? El largo y tortuoso proceso negociador”, *Revista española de Derecho internacional*, Vol. 57, N°1, pp. 503-512.

BLANC ALTEMIR, A. (2005), “Los tres pilares del acuerdo de asociación Chile-Unión Europea: diálogo político, cooperación y comercio”, *Estudios internacionales: Revista del Instituto de Estudios Internacionales de la Universidad de Chile*, N°. 151, pp. 73-116.

BLANC ALTEMIR, A. (2018), “¿Hacia un nuevo paradigma de los Acuerdos de Asociación de la Unión Europea?: La negociación del nuevo acuerdo con el MERCOSUR”, *Anuario español de derecho internacional*, N° 34, (Ejemplar dedicado a: El Derecho Internacional en un mundo cambiante: entre el inmovilismo y la ruptura), pp. 921-968.

BLASCO TORREGOSA, M., GISBERT SOLER, V. y PÉREZ BERNABEU, E. (2019), “Metodología de integración: ISO 9001, ISO 31000 y Six Sigma, *3c Empresa: investigación y pensamiento crítico*, Vol.8, N°1, pp.76-91.

BOBOWSKI, S. (2017), “Another Mega-Regional Trade Bloc under Construction? The Case of the European Union (EU) - Japan Free Trade Agreement (FTA)”, *Asia-Pacific Journal of EU studies*, 15(2), pp. 25-40.

BOGDANDY, A. (2005), “The European Constitution and European identity: Text and subtext of Treaty establishing a Constitution for Europe”, *International journal of constitutional law*, Vol.3, N°2-3, pp. 295-315.

BORRELL FONTELLES, J. (2005), “La Constitución Europea, una Constitución para todos”, *Temas para el debate*, N°123 (feb), Ejemplar dedicado a: El Referéndum Europeo, pp. 21-24.

BORRELL, J. (2020), “La doctrina Sinatra”, *Política Exterior*, Número 197, 1 de septiembre.

BORUCINSKA, I. (2018), “The European Union and Japan towards Strategic Partnership Agreement and Economic Partnership Agreement”, *Regional Formation and Development Studies, Journal of Social Sciences*, N°2 (25), pp. 14-22.

BOT, B. (1970-3), “Negotiating Community Agreements: procedure and practice”, *Common Market Law Review*, vol. 7.

BOTERO BOTERO, L. y FLORENCIA GUZMÁN, M. (2020), “Comercio agrícola en el tratado de asociación estratégica entre Unión Europea y MERCOSUR ¿el talón de Aquiles del acuerdo o la razón de la unión?”, *Revista da Secretaria do Tribunal Permanente de Revisão*, Vol. 8, N° 16, pp. 163-181.

BOTO-ÁLVAREZ, A. y GARCÍA-FERNÁNDEZ, R. (2020), "Implementation of the 2030 Agenda Sustainable Development Goals in Spain" *Sustainability* 12, N° 6 2546.

BOULANGER, E. (2014), "Abenomics, la réponse du Japon à la crise", *Problèmes économiques: Selection d'articles français et étrangers*, N° 3088, Ejemplar dedicado a: Le Japon peut-il rebondir?, pp. 5-12.

BOWN, C.P. (2002), "The Economics of Trade Disputes, the GATT's Article XXIII, and the WTO's Dispute Settlement Understanding", *Economics and Politics* 14 (3), pp. 283-323.

BRANCH, S. K. (2005) "Guidelines from the International Conference on Harmonisation (ICH)", *Journal of Pharmaceutical and Biomedical Analysis*, Volume 38, Issue 5, pp. 798-805.

BREDA, V. (2006), "A European Constitution in a Multinational Europe or a Multinational Constitution for Europe?", *European Law Journal*, Vol.12, N°3, pp. 330-344.

BRIDGES, B. (1992), "Japan and Europe: Rebalancing a Relationship", *Asian Survey* 32 (3), pp. 230-245.

BRÜCKNER, G. K. (2009), "The role of the World Organisation for Animal Health (OIE) to facilitate the international trade in animals and animal products", *Onderstepoort Journal of Veterinary Research*, 76(1), pp. 141-146.

BUITRAGO DÍAZ, E. (2009), "Propiedad Intelectual y Desarrollo tras el acuerdo sobre los ADPIC", *Revista Propiedad Intelectual*, vol. VIII, núm. 12, enero-diciembre, pp. 63-90.

BUONANNO, L. A. (2017), ROEDERER-RYNNING, C. y KALLESTRUP, M. (2017), "National Parliaments and the new contentiousness of trade", *Journal of European Integration*, Volume 39, Issue 7, pp. 827-841.

BÜTHE, T. (2010), “Engineering Uncontestedness? The Origins and Institutional Development of the International Electrotechnical Commission (IEC)”, *Business and Politics*, 12(3), pp. 1-62.

CAPLING, A. (2008), “Preferential trade agreements as instruments of foreign policy: An Australia-Japan free trade agreement and its implications for the Asia Pacific region”, *Pacific Review*, 21(1), pp. 27-43.

CARDESA-SALZMANN, A. y PIGRAU SOLÉ, A. (2017), “La Agenda 2030 y los Objetivos para el desarrollo sostenible. Una mirada crítica sobre su aportación a la gobernanza global en términos de justicia distributiva y sostenibilidad ambiental”, *Revista Española de Derecho Internacional, Sección FORO*, vol. 69/1, pp. 279-285.

CEBADA ROMERO, A. (2004), “Análisis reciente de la práctica convencional de la Unión Europea. Cambios introducidos en el procedimiento convencional por el Tratado constitucional de la UE”, *Gaceta Jurídica de la UE y de la competencia*, núm. 233, pp. 6-17.

CEI, L. DEFRANCESCO, E. y STEFANI, G. (2018), "From Geographical Indications to Rural Development: A Review of the Economic Effects of European Union Policy" *Sustainability* 10, N°10: 3745.

CHERRY, J. (2012), “Upgrading the “Software”: The EU-Korea Free Trade Agreement and Sociocultural Barriers to Trade and Investment”, *The Pacific Review* 25(2), pp.247-268.

CHOE, Y., LEE, S., y LEE, C. (2020), “A Study on the Improvement of Regulations for AMO Global Recognition System of International Civil Aviation Organization”, *Journal of Aerospace System Engineering*, 14(3), pp. 32–41.

CHOI, B. y OH, J.S. (2017), “Reversed Asymmetry in Japan’s and Korea’s FTAs: TPP and Beyond”, *Pacific Focus*, Vol. 32, N°2, pp. 232-258.

CORONAS VALLE, D. (2018), “El acuerdo CETA entre la UE y Canadá: realidades y reflexiones”, *TSN, Transatlantic Studies Network: Revista de Estudios Internacionales*, Vol.3, N°5 (enero-junio 2018), Ejemplar dedicado a: Transnacionalidad y Documental: caminos de ida y vuelta entre Europa y Latinoamérica, pp. 145-154.



CORREA RESTREPO, F. (2017), “Desarrollo económico de Japón: de la génesis al llamado milagro económico”, *Revista Facultad de Ciencias Económicas: Investigación y Reflexión*, vol. XXV, núm. 1, pp. 57-73.

CREMONA, M (2015), “Negotiating the Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP)”, *52 Common Market Law Review* 351.

CURZI, D. y HUYSMANS, M. (2021), “The impact of protecting EU Geographical Indications in trade agreements”, *American Journal of Agricultural Economics*, pp. 1-21.

CZINKOTA, M. y KOTABE, M (2000), “Entering the Japanese market a reassessment of foreign firms’ entry and distribution strategies”, *Industrial Marketing Management*, 29 (6), pp.483-491.

DANKS, E. (2018), “The EU-Japan EPA/SPA and the “Abe Doctrine”: Reinforcing Norms Globally, Changing them Domestically”, *European Institute for Asian Studies*.

DAS, S., DAS, S.S. y CHOWDHURY, S. (2020), “Codex Alimentarius and its Role”, *Biotica Research Today*, 2, 4, pp. 54-56.

DELAGE, F. (2003). “La política exterior china en la era de la globalización”, *Revista CIDOB D'Afers Internacionals*, (63), pp. 67-81

DELAGE, F. (2007), “El nuevo contexto de la política exterior china”, *Real Instituto Elcano ARI 93/2007*.

DELAGE, F. (2017), “La arquitectura de seguridad asiática”, en *La arquitectura de seguridad internacional: ¿Un proyecto en quiebra?*, Ministerio de Defensa, pp. 79-105.

DELAGE, F. (2020), “Entre China y Estados Unidos: los dilemas estratégicos de Japón”, *Comillas Journal of International Relations*, (2386-5776) (17), pp. 24-37.

DELAGE, F. (2020), “El dilema Indo-Pacífico de la ASEAN”, *Global Affairs Journal*, N°3, Universidad de Navarra, pp. 36-43.

DE MIGUEL CALABIA, E. (2021), “¿Hay sitio para la UE en el Indo-Pacífico?”, *Real Instituto Elcano*.

DE OLIVEIRA MAZZUOLI, V. y RIBEIRO, D. (2015), “The Japanese Legal System and the Pro Homine Principle in Human Rights Treaties” (“El sistema jurídico japonés y el principio pro homine” en los tratados sobre derechos humanos”), *Anuario Mexicano de Derecho Internacional*, vol. XV, pp. 239-282.

DE PIETRI, D. (2015), “La doctrina de los actos unilaterales pasa inadvertida: Comentario a la sentencia de la Gran Sala del Tribunal de Justicia de 26 de noviembre de 2014, asuntos acumulados C-103/2012 y C-165/2012, Parlamento Europeo y Comisión/Consejo”, *La Ley*, núm. 24, pp. 22-32.

DE PRADO, C. (2017), “Towards a Substantial EU-Japan Partnership”, *European Foreign Affairs Review* 22(4), pp. 435-454.

DIEGUEZ, J. y PARODI, S. (2007), “¿El impacto de la colonización?: Las relaciones de Corea del Sur y Japón en la actualidad”, *VII Jornadas de Sociología. Facultad de Ciencias Sociales*, Universidad de Buenos Aires, pp. 32-35.

DÍEZ DE VELASCO, M. (1993), “La competencia consultiva del Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas”, *El Derecho Comunitario Europeo y su aplicación judicial*, pp. 573-594.

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

DOAN, T. N. y XING, Y. (2018), “Trade efficiency, free trade agreements and rules of origin”, *Journal of Asian Economics*, Volume 55, pp. 33-41.

DOMBEY, N. (2008), “El tratado de no proliferación de armas nucleares: objetivos, limitaciones y éxitos”, *New left review*, N°. 52, pp. 35-61.

DOMÉNECH OMEDAS, J.L. (2013), “El Tratado sobre el Comercio de Armas: Un hito histórico en la protección de la población civil”, *Pre-bie3*, N° 3

DRIFTE, R. (1983), "The European Community and Japan: Beyond the Economic Dimension", *Journal of International Affairs*, 37 (1), pp.147-161.

DRZYMALA, A. (2017), "Economic cooperation between the European Union and Japan", *Comparative Economic Research*, vol. 20, núm. 2, pp. 129-146.

DUKGEUN, A. (2016), "Restructuring The Wto Safeguard System," en *The Legal and Economic Analysis of the WTO/FTA System*, World Scientific Publishing, pp. 123-143.

ESCUADERO GARCÍA, G. (2018), "El mar del sur de china, nodo de la geopolítica regional y mundial del Siglo XXI", *Análisis GESI*, Análisis 31.

ESPLUGES MOTA, C. (2020), "Libre circulación de inversiones en la Unión Europea en tiempos de COVID-191", *Revista Derecho & Justicia*, Volumen 3, número 1, pp. 99-139.

FALCK REYES, M. E. (2004), "La apertura de China y Japón en el siglo XIX", *México y la Cuenca del Pacífico*

FANJUL, E. (2009), "El Consenso de Pekín: ¿un nuevo modelo para los países en desarrollo?", *Real Instituto Elcano ARI 122/2009*, vol. 7, núm. 21 / enero – abril, pp.18-29.

FELBERMAYR, G., KIMURA, F., OKUBO, T. y STEININGER, M. (2017), "Quantifying the EU-Japan Economic Partnership Agreement", *CESifo Working Paper*, N° 7241, Center for Economic Studies and Ifo Institute.

FELBERMAY, G., KIMURA, F., OKUBO, T, STEININGER, M. y YALCIN, E. (2017), "On the economics of an EU-Japan Free Trade Agreement", *Ifo Forschungsberichte*, N° 86, Ifo Institute – Leibniz Institute for Economic Research at the University of Munich.

FERNÁNDEZ ROZAS, J.C. (2019), "Permanencia y expansión del bilateralismo: Los acuerdos comerciales de nueva generación entre la Unión Europea y terceros países", *LA LEY Unión Europea*, N°68, Ed. Wolters Kluwer.

FLAESCH-MOUGIN, C. (1993), “Le Traité de Maastricht et les compétences externes de la Communauté: à la recherche d’une politique externe de l’Union”, *Cahiers de droit européen*, N°3/4, pp. 351-398.

FLEURY, A. (1989), “Le Pacte «anti-Komintern» (25 novembre 1936), vu par la presse française”, *Revue Historique*, 282(2 (572)), pp. 411-421.

FRENKEL, M. y WALTER, B. (2017), “The EU-Japan Economic Partnership Agreement: Relevance, Content and Policy Implications”, *Intereconomics: Trade Policy*, ZBW Leibniz Information Centre for Economics, pp. 358-363.

FURUKAWA, K. y SNEIDER, D. (2019), “RESOLVED: Japan Has More to Gain Than to Lose from Its Export Controls on Korea”, *Debating Japan*, Vol. 2 Issue 8, Center for Strategic and International Studies, September 24.

GAESSER, L.A., KOBAYASHI, N y WILSON, N. L. W. (2020), “The U.S.—Japan Trade Agreement: Will It Lead to Greener Pastures for U.S. Beef?”, *Choices Magazine, A publication of the Agricultural & Applied Economics Association*, Volume 35, Quarter 3.

GARCÍA, G. (2021), “Innovación y tecnología en Japón: lecciones por aprender”, *Documento de Opinión del Instituto Español de Estudios Estratégicos (IEEES)*, 39/2021.

GARCÍA MAGARIÑO, S. (2018), “La reforma del Consejo de Seguridad de la ONU ante el contexto geopolítico actual y las amenazas globales”, *Documentos de Opinión del Instituto Español de Estudios Estratégicos (IEEE)*.

GASCÓN MARCÉN, A. (2019), “The extraterritorial application of European Union Data Protection Law”, *Spanish yearbook of international law*, N° 23, pp. 413-425.

GIL PECHARROMÁN, J. (1985), “Japón humilló a China: la guerra de 1894 convirtió a Tokio en gran potencia”, *Historia 16*, N° 108, pp. 67-76.

GILES CARNERO, R. (2021), “La oportunidad de una cláusula ambiental de elementos esenciales en acuerdos comerciales de la Unión Europea con Estados terceros a propósito del Acuerdo Unión Europea-Mercosur”, *Documentos de trabajo (Fundación Carolina): Segunda época*, N°44.

GILSON, J. (2000), “Emerging from Washington’s Shadow: Japan’s New Relations with Europe”, *European Review*, 8 (4), pp. 521-532.

GILSON, J. (2016), “The Strategic Partnership Agreement between the EU and Japan: the pitfalls of path dependency?”, *Journal of European Integration* 38(7), pp. 791–806

GIUDICE BACA, V. y RÍOS ZUTA, H. (2021), “RCEP Asociación Económica Regional de Asia, Ascenso de una nueva potencia mundial”, *Iberoamerican Business Journal, Revista de Estudios Internacionales*, 4 (2), pp. 4-19.

GODIO, L. M. A. (2012), “La pronta liberación de buques en la jurisprudencia del Tribunal Internacional del Derecho del Mar”, *Revista Electrónica del Instituto de Investigaciones "Ambrosio L. Gioja"*, Año VI, Núm. 9, pp. 61-79.

GONZÁLEZ, M. J.; GORDO, E. y MANRIQUE, M. (2017), “Los acuerdos comerciales de nueva generación de la UE: el tratado CETA”, *Boletín Económico 3/2017*, Artículos analíticos, Banco de España, Eurosistema.

GONZÁLEZ GARCÍA, J. V. (2017), “Regional Comprehensive Economic Partnership: 5 aspectos esenciales sobre el último gran acuerdo multilateral de libre comercio”, *La Ley Unión Europea*, número 47.

GONZÁLEZ IZQUIERDO REVILLA, C. (2016), “Japón y la estrategia Abenomics tres años después”, *Boletín económico del ICE, Información Comercial Española*, N° 3073, pp. 29-38.

GONZÁLEZ DE ZÁRATE. R. M. (1971), “Veinte años después de la ocupación americana del Japón (1945-1951)”, *Arbor*, Tomo 80, N.º 309.

GONZÁLEZ PUJOL, I. (2014) “La evolución interpretativa del artículo 9 de la Constitución de Japón”, *Asiadémica: revista universitaria de estudios sobre Asia Oriental*, N.º. 3, (Ejemplar dedicado a: Gener), pp. 33-51.

GRANT, J y ARITA, S. (2017), “Sanitary and Phyto-Sanitary Measures: Assessment, Measurement, and Impact”, *International Agricultural Trade Research Consortium Commissioned Paper N°21*.

GRIER, J.H. (1992), “The Use of Section 301 to Open Japanese Markets to Foreign Firms”, *17 N.C. J. Int'l L. & Com. Reg. I.*

GRÜBLER, J., REITER, O. y STEHRER, R. (2019), “The EU-Japan EPA: A Case for Non-tariff Measures”, *CESIFO Forum*, Volume 20, Number 2, pp. 17-25.

GRÜBLER, J. REITER, O. y STEHRER, R. (2021), “On the new gold standard in EU trade integration: reviewing the EU-Japan EPA”, *Empírica*, 48, pp. 611–644.

GUO, M., LU, L., SHENG, L. y YU, M. (2018), “The day after tomorrow: Evaluating the Burden of Trump’s trade war”, *Asian Economic Papers*, 17 (1), pp. 101-120.

HAHN, A. (2007), “The effects of the ‘Nixon Shock’ on Japanese Society and Politics”, *The Wittenberg History Journal*, Volume XXXVI, Wittenberg University.

HEALY, T. (2014), “Canadian and European Unions and the Canada—EU CETA Negotiations”, *Globalizations*, 11(1), pp. 59-70.

HERON, T. y SILES-BRÜGGE, G. (2012), “Competitive Liberalization and the ‘Global Europe’ Services and Investment Agenda: Locating the Commercial Drivers of the EU–ACP Economic Partnership Agreements”, *JCMS: Journal of Common Market Studies*, 50, pp. 250-266.

HILPERT, H.G. (2018), “The Japan-EU Economic Partnership Agreement—economic potentials and policy perspectives”. *Asia Europe Journal*, 16, pp. 439–447.

HILPERT, H.G. (2019), “The Japan-EU Economic Partnership Agreement: Opportunities and Pitfalls”, *CESifo Forum, ifo Institut – LeibnizInstitut für Wirtschaftsforschung an der Universität München, München*, 20 (02), pp. 10-16.

HOOFNAGLE, C. J.; VAN DER SLOOT, B. y ZUIDERVEEN BORGESIUS, F. (2019), “The European Union general data protection regulation: what it is and what it means”, *Information & Communications Technology Law*, 28:1, pp. 65-98.

HORNA, A. (2007), “Apuntes acerca del Tribunal Internacional de Derecho del Mar: ¿Hamburgo v. La Haya?”, *Agenda Internacional, Año XIV, Núm. 25*, pp. 131-148.

HOSOYA, Y. (2012), “The Evolution of the EU-Japan Relationship: Towards a “Normative Partnership”?”, *Japan Forum* 24 (3), pp.317-337.

HOWLAND, D. (2007), “Japan's Civilized War: International Law as Diplomacy in the Sino-Japanese War (1894–1895)”, *Journal of the History of International Law / Revue d'histoire du droit international*, Volume 9, Issue 2, pp. 179-201.

HYNEK, N. (2011), “EU Crisis Management after the Lisbon Treaty: Civil-Military Coordination and the Future of the EU OHQ”, *European Security* 20(1).

HYUNOK, L. y SUMNER, D. A. (2006), “Effects of the WTO and Free Trade Agreements on Japonica Rice Markets”, *International Association of Agricultural Economists Conference*, Gold Coast, Australia.

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

IOKIBE, M. (2001), “Fifty Years of Japanese Diplomacy”, *Japan's Diplomacy Series, Japan Digital Library*.

JENSANA TANEHASHI, A. (2021), “El Acuerdo de Partenariado Económico UE-Japón. Implicaciones para España”, *Documento de Trabajo, Serie Unión Europea y Relaciones Internacionales*, Número 107/2021, CEU Real Instituto Universitario de Estudios Europeos, Universidad San Pablo, CEU Ediciones.

JIMÉNEZ OLMOS, J. (2013), “El Tratado sobre el Comercio de Armas”, *Razón y fe: Revista hispanoamericana de cultura*, Tomo 268, Nº 1381, pp. 373-383,

KAWASAKI, K. (2014), “Rise of the Mega EPAs: A comparison of economic effects”, *RIETI*, Column 284, Research Institute of Economy, Trade and Industry.

KAWASAKI (2017), “Emergent Uncertainty in Regional Integration - Economic impacts of alternative RTA scenarios”, *GRIPS Discussion Paper*, pp. 16-27.

KAZUI, T., & VIDEEN, S. (1982). “Foreign Relations during the Edo Period: Sakoku Reexamined”. *Journal of Japanese Studies*, 8(2), pp. 283-306.

KECK, J. (2006), “Renewed strength of the Japanese economy and Japan-EU relations”, *Asia-Europe Journal*, 4, pp. 323-331.

KAHN, S., y PELGRIM, W. (2010), “The role of the World Trade Organization and the 'three sisters' (the World Organisation for Animal Health, the International Plant Protection Convention and the Codex Alimentarius Commission) in the control of invasive alien species and the preservation of biodiversity”, *Revue Scientifique et Technique (International Office of Epizootics)*, 29(2), pp. 411-417.

KIRCHNER, E.J., DORUSSEN, H. (2021), “New horizons in EU–Japan security cooperation”, *Asia Europe Journal*, 19, pp. 27–41.

KLEIMANN, D. (2015), “Negotiating in the Shadow of TTIP and TPP: The EU-Japan Free Trade Agreement”, *The German Marshall Fund of the United States, Strengthening Transatlantic Cooperation*, Asia Program June.

KLEIMANN, D y KÜBEK, G. (2018), “The Signing, Provisional Application, and Conclusión of Trade and Investment Agreements in the EU: The Case of CETA and Opinion 2/15”, 45, *Legal Issues of Economic Integration*, Issue 1, pp. 13-45.

KOMLOS, J. (2019), “Reaganomics: una línea divisoria”. *Tiempo & economía*, 6(1), pp. 47-76.

KORWATANASAKUL, U. (2021), “The effect of non-tariff measures on global value chain participation”, *Global Economic Review, Perspectives on East Asian Economies and Industries*, Volume 50, Issue 3, pp. 193-212.

KOVAR, R. (1981), “La compétence consultative de la Cour de Justice et la procédure de conclusion des accords internationaux par la communauté économique européenne”, en *Mélanges offerts à P. Reuter*, pp. 357-377.

LACOSTA, X. (2005), “Informe especial, la rendición japonesa. Japón, septiembre 1945”, *Historia 16*, N° 352, pp. 36-55.

LALINDE GONZÁLEZ, L.M. (2018), “Historia de las Takeshima/Dokdo: Motivo de discordia entre Japón y Corea del Sur”, en CUTILLAS ORGILÉS, E. (Ed.),



Actas de las VIII Jornadas de Investigación de la Facultad de Filosofía y Letras de la Universidad de Alicante: *La multiplicidad de enfoques en humanidades*, pp. 219-228.

LABANDEIRA, X. y LINARES, P. (2016), “El acuerdo de París sobre cambio climático” *Icade: Revista de la Facultad de Derecho*, Nº 97, Ejemplar dedicado a: “Cambio climático. ¿Qué ha aportado la Cumbre de París?”), pp. 11-19.

LATHROP, C. (2007), “International Tribunal for the Law of the Sea: The “Tomimaru” Case (Japan v. Russian Federation): Introductory Note”, *International legal materials*, Núm. 6, pp.1183-1184.

LEE, Y.S. (1999), “Emergency Safeguard Measures under Article X in GATS- Applicability of the Concepts in the WTO Agreement on Safeguards”, *Journal of World Trade*, 33 (4), pp. 47-59.

LEMPP, J; ALTENSCHMIDT, J. (2008), “The Prevention of Deadlock through Informal Processes of 'Supranationalization': The Case of Coreper”, *Revue d'integration europeenne, Journal of european integration*, Vol. 30, Nº 4, (Ejemplar dedicado a: Expert Committees in a Union of 27: The formal and informal processes of institutional adjustment), pp. 511-526.

LINDE PANIAGUA, E. (2007), “¿Qué queda de la Constitución Europea?”, *Cuadernos europeos de Deusto*, Nº37, Ejemplar dedicado a: ¿Éxito o fracaso de la UE?: balance 1957-2007, pp. 73-92.

LLANDRES CUESTA, B. (2020), “Japón y la visión de un Indo-Pacífico libre y abierto”, *Documento de Opinión del Instituto Español de Estudios Estratégicos (IEEES)*, 82/2020, 3 de junio de 2020.

LOCHMANN, M.W. (1986), “Japanese Voluntary Restraint on Automobile Exports: An Abandonment of the Free Trade Principles of the GATT and the Free Market Principles of United States Antitrust Laws”, *Harvard International Journal* 27, pp. 99-157.

LÓPEZ BARRERO, E. (2020), “Los nuevos acuerdos comercial y de inversiones entre la UE y Singapur: el sistema de protección de inversiones”, *Revista General de Derecho de los Sectores Regulados*, Nº 5.

LÓPEZ GARAY, M. (2021), “Pasado, presente y futuro de la geopolítica en el mar de China Meridional”, *Revista del Instituto Español de Estudios Estratégicos*, N°. 17, pp. 165-208.

LUKNER, K. (2012), “Global Goals versus Bilateral Barriers? The International Criminal Court in the Context of US Relations with Germany and Japan”, *Japanese Journal of Political Science*, 13(1), pp. 83-104.

MAILLO, J. (2021), “Acuerdos comerciales UE de “Nueva Generación”: origen, rasgos y valoración”, *Documento de Trabajo, Serie Unión Europea y Relaciones Internacionales*, Número 11/2021, CEU Real Instituto Universitario de Estudios Europeos, Universidad San Pablo, CEU Ediciones.

MALDONADO, M. C. (2005), “Japón y Corea Del Sur: Relaciones Bilaterales y Seguridad Regional.” *Estudios Internacionales*, vol. 38, no. 151, *Instituto de Estudios Internacionales Universidad de Chile*, pp. 57–72.

MANCHADO MONTERO DE ESPINOSA, R. (2015), “Nuevos principios de gobierno corporativo del G20/OECD”, *Revista de derecho de sociedades*, N° 45, pp. 613-615.

MASON, M. (1992), “The Origins and Evolution of Japanese Direct Investment in Europe”, *The Business History Review* 66 (3), pp. 435-474.

MASTANDUNO, M. (1992), “Setting Market Access Priorities: The Use of Super 301 in US Trade with Japan”, *The World Economy* 15(6), pp. 729-754.

MATAIJA, M. (2019), “Leveraging Trade Law for Governance Reform: The Impact of the WTO Agreement on Technical Barriers to Trade on Private Standard-Setting”, *European Review of Private Law*, Issue 2, pp. 293-317.

MATSUDA, M. (2011), “La conclusión de Tratados en la práctica”, *Hokkaido Journal of New Global Law and Policy*, Vol.10, pp. 301-330.

MATSUDA, M. (2011), “Practical Theories and Procedures for Concluding Treaties”, *Hokkaido Journal of New Global Law and Policy*, Vol. 10, pp. 321-322.

MATUS, G. (1997). “Mac Arthur y la transición de Japón a la democracia”, *Estudios Internacionales*, 30 (119/120), pp.255-274.

MEIERHENRICH, J. y KO, K. (2009), “How Do States Join the International Criminal Court? The Implementation of the Rome Statute in Japan”, *Journal of International Criminal Justice*, Volume 7, Issue 2, pp. 233–256.

MESSENGER, G. (2017), “Desarrollo sostenible y agenda 2030 - El rol de Derecho internacional dentro del desarrollo sostenible y la agenda 2030”, *Revista española de derecho internacional*, Vol. 69, Nº 1, pp. 271-227.

MEUNIER, S. y MORIN, J. F. (2017), “The European Union and the space-time continuum of investment agreements”, *Journal of European Integration*, Volume 39, Issue 7, pp. 891-907.

MOLZON, J. A., GIAQUINTO, A., LINDSTROM, L., TOMINAGA, T., DOERR, P., HUNT, L. y RAGO, L. (2011), “The Value and Benefits of the International Conference on Harmonisation to Drug Regulatory Authorities: Advancing Harmonization for Better Public Health”, *Clinical Pharmacology & Therapeutics*, Volume 89, Issue 4, Transporters, pp. 503-512.

MORII, A. (2015), “Dialogue without Cooperation? Diplomatic Implications of EU-Japan Summits”, *Asia-Europe Journal* 13(4), pp. 413-424.

MOSCHINI, G., MENAPACE, L. y PICK, D. (2008), “Geographical Indications and the Competitive Provision of Quality in Agricultural Markets”, *American Journal of Agricultural Economics*, 90, pp. 794-812.

MURASE S. (1990), “Reception of International Law into Domestic Law of Japan”, *Canada, Japan and International Law: Canadian Council on International Law 19<sup>th</sup> Annual Conference Proceedings*, Canada Council on International Law, pp. 266 y ss.

NAKANISHI, Y. (2020), “Climate Change and Environmental Issues in the Economic Partnership Agreement and the Strategic Partnership Agreement Between the European Union and Japan”, *Hitotsubashi Journal of Law and Politics*, Vol. 48, 9, pp. 9-21.

NAKONO, T. (2011), “Impressions of Cabinet Legislative Bureau and Duty of Public Law Studies”, *The Hokkaido Law Review*, Vol. 61, pp. 2074-2075.

NAOI, M. y URATA, S. (2013), “Free Trade Agreements and Domestic Politics: The Case of the Trans-Pacific Partnership Agreement”, *Asian Economic Policy Review*, 8, pp. 326-349.

NAVARRO SANZ, B. (2020), “El impacto de la crisis de la COVID-19 en los objetivos de desarrollo sostenible ¿un retroceso sin precedentes en la Agenda 2030?”, *Boletín IEEE*, N° 18, pp. 1319-1331.

NICOLL, W (1986). “Les procédures Luns/Westerterp pour l’information du Parlement européen”, *Revue du marché commun*, vol. 29, pp. 475-485.

NIQUET, V. (2021), “Japan and the EU: shared interests and cooperation”, *Fondation pour la recherche stratégique*, Note n°08/21.

NOGUCHI, M. (2006), “Criminal Justice in Asia and Japan and the International Criminal Court”, *International Criminal Law Review*, 6(4), pp. 585-604.

NOVAK TALAVERA, F. (2013), “Los criterios para la interpretación de los tratados”, *THEMIS, Revista de Derecho*, 63, pp. 71-88.

NUTTALL, S. (2008), “Japan and the European Union: Reluctant partners”, *Survival*, 38:2, pp. 104-120.

OANTA, G.A. (2008), “Rumanía y Bulgaria en la Unión Europea: de la adhesión a la integración”, *Revista de Derecho Comunitario Europeo* núm.29, pp. 91-132.

OANTA, G.A. (2016), “Tres sentencias claves para la delimitación del contorno jurídico de las competencias convencionales de la Unión Europea en el ámbito pesquero”, *Revista de Derecho Comunitario Europeo*, 53, pp. 201-23.

ODA, S. (1967), “The Normalization of Relations between Japan and the Republic of Korea”, *The American Journal of International Law*, 61(1), pp. 35–56.

ODERMATT, J. (2015), "The Use of International Treaty Law by the Court of Justice of the European Union", *Cambridge Yearbook of European Legal Studies*, núm. 17, pp. 121-144.

OISHI, M. (1999), "Some Problems of the Ratification of Treaties in Constitutional Perspective", *Kyoto Law Review*, Vol. 144.

OXMAN, B. H. (2007), "The "Tomimaru" (Japan v. Russian Federation) - ITLOS judgment regarding effect of confiscation on duty of prompt release of fishing vessel arrested in exclusive economic zone", *American Journal of International Law*, Vol. 102, N° 2, pp. 316-322,

PACHECO PARDO, R. (2009), "The Political Weakness of the EU in East Asia: A Constructive Approach", *Asia-Europe Journal* 7 (2).

PAGÁN SÁNCHEZ, A.J. (2021), "Nuevos actores políticos chinos en el conflicto del Mar de la China Meridional: un desafío teórico al concepto del estado como actor unitario", *Relaciones internacionales: Revista académica cuatrimestral de publicación electrónica*, N° 48, pp. 213-230.

PAJON, C. (2021), "The EU-Japan partnership in the Indo-Pacific: opportunities and challenges", *Real Instituto Elcano*, ARI 31/2021, 13 de marzo.

PARRA, M. N. (2018), "El dilema de Japón: El debate entre el pacifismo y las políticas de seguridad y energía nuclear", *Humania del Sur*, Año 13, N° 24. Enero-junio, pp. 13-34.

PARRA PÉREZ, A. (2017), "Cambio de alianzas en el mar del sur de China: retos del nuevo «statu quo»", *bie3: Boletín IEEE*, N° 5, pp. 937-952.

PEÑAS MORA, J. (1998), "Las relaciones americano-japonesas en materia de seguridad", *Boletín de Información*, N° 254, pp. 37-79.

PÉREZ VERA, E. (1973), "Los problemas de interpretación en el Convenio de Viena sobre el derecho de los tratados", *Anuario de estudios sociales y jurídicos*, N° 2, pp. 75-120.

PESCATORE, P. (1979), “External Relations in the Case-Law of the Court of Justice of the European Communities”, *Common Market Law Review*, núm.16, pp-615-645.

PHELPS, N. A. y OHASHI, H. (2018), “Edge City Denied? The Rise and Fall of Tokyo’s Outer Suburban “Business Core Cities””, *Local Economy: The Journal of the Local Economy Policy Unit*, Volume: 40 issue: 4, pp. 379-392.

POIDEVIN, A. y LEE-MAKIYAMA, H. (2018), “The EU-Japan EPA – Freer, Fairer and more Open Trading System”, *ECIPE Policy Brief N°10/2018*, *ECIPE: European Centre for International Political Economy*.

PORT, K. L. (1991), “The Japanese International Law 'Revolution': International Human Rights Law and Its Impact in Japan”, *Stanford Journal of International Law*, 28, pp. 139-172.

POZO SERRANO, P. (2004), “La Opinión Consultiva de la CIJ sobre las consecuencias jurídicas de la construcción del muro en el territorio palestino ocupado: problemas de competencia y oportunidad judicial”, *Anuario Español de Derecho Internacional*, Vol .20, pp. 493-518.

PUCCIO, L. (2015), “Chapter XI.28: Rules of origin, sustainability and trade”, en FAURE, M. (Ed.), *Elgar Encyclopedia of Environmental Law*, pp. 247–252.

RAMÍREZ BONILLA, J. J. (2014), “El TPP vis-à-vis el RCEP: ventajas y desventajas de ambos proyectos”, *México y la Cuenca del Pacífico*, Vol. 3, N°. 6, pp. 17-53.

RAMÍREZ BULLA, G. (2010), “La Declaración del Milenio. Naturaleza, principios y valores”, *OASIS: Observatorio de Análisis de los Sistemas Internacionales*, N° 15, pp. 281-300.

RAMOS, V. y RINGWOOD, J.V. (2016), “Exploring the utility and effectiveness of the IEC (International Electrotechnical Commission) wave energy resource assessment and characterisation standard: A case study”, *Energy*, Volume 107, pp. 668-682.

RAVENHILL, J. (2010), “The ‘new East Asian regionalism’: A political domino effect”, *Review of International Political Economy*, 17(2), pp. 178-208.

REIFFENSTEIN, T. (2009), “Specialization, Centralization, and the Distribution of Patent Intermediaries in the USA and Japan”, *Regional Studies*, 43(4), pp. 571-588.

REITERER, M. (2015), “EU security interests in Asia: prospects for comprehensive EU-Japan cooperation beyond trade and economics”, *NFG Policy Paper*, N°6.

RENARD, T. (2016), “Partnering for Global Security: The EU, its strategic partners and Transnational security challenges”, *European Foreign Affairs Review*, 21(1), pp. 9-34.

RIGOD, B. (2013), “The Purpose of the WTO Agreement on the Application of Sanitary and Phytosanitary Measures (SPS)”, *European Journal of International Law*, Volume 24, Issue 2, pp. 503–532.

RODAO GARCÍA, F. (2018), “Restauración Meiji. El fin del modelo feudal”, *La Aventura de la historia*, N° 241, Ejemplar dedicado a 20 Aniversario, pp. 98-102.

RUIZ DE APODACA ESPINOSA, A.M. (2015), “Sentencia del Tribunal Justicia de la Unión Europea (Gran Sala), de 16 de julio de 2015, asunto C-425/13, por el que se resuelve un recurso de anulación interpuesto por la Comisión contra la Decisión del Consejo por la que se autoriza la apertura de negociaciones para la conexión del régimen de comercio de derechos de emisión de gases de efecto invernadero de la Unión Europea con un sistema de comercio de derechos de emisión de gases de efecto invernadero en Australia”, *Actualidad Jurídica Ambiental*, N°49 (Septiembre), pp.72-75.

RUTKOWSKI, D. y ENGEL, L.C. (2010), “Soft Power and Hard Measures: Large-Scale Assessment, Citizenship and the European Union”, *European Educational Research Journal*. 9(3), pp. 381-395.

SAHA, P. (2020), “From ‘Pivot to Asia’ to Trump’s ARIA: What Drives the US’ Current Asia Policy?”, *ORF Occasional Paper*, N° 236, Observer Research Foundation.

SALINAS ACELGA, S. (2018), “El Acuerdo de París de diciembre de 2015: La sustitución del multilateralismo por la multipolaridad en la cooperación climática internacional”, *Revista Española de Derecho Internacional*, Vol. 70 (1), pp. 53-76.

SANAHUJA, J. A. y TEZANOS VÁZQUEZ, S. (2017), “Del milenio a la sostenibilidad: retos y perspectivas de la Agenda 2030 para el desarrollo sostenible”, *Política y Sociedad*, 54(2), pp. 533-555.

SANTOS VARA, J. (2021), “El control judicial de la política exterior: hacia la normalización de la PESC en el ordenamiento jurídico de la Unión Europea (a propósito del asunto *Bank Refah Kargaran*)”, *Revista de Derecho Comunitario Europeo*, 68, pp. 159-184.

SCHOPPA, L.J. (1993), “Two-level Games and Bargaining Outcomes: Why Gaiatsu Succeeds in Japan in Some Cases but Not Others”, *International Organization* 47, pp. 353-386.

SEGAL, G. (1999), “Does China Matter?”, *Foreign Affairs*, September/October.

SEGURA SERRANO, A. (2017), “Renovación y crisis de la política comercial común en la Unión Europea”, *Revista General de Derecho Europeo*, núm.43, pp.102-103.

SEGURA SERRANO, A. (2017), “The Recurrent Crisis of the European Union’s Common Commercial Policy, Opinion 2/15”, *European papers: a journal on law and integration*, vol.2, n°3, pp.829-843.

SHARMA, A. (2018), “The EU-Japan Economic Partnership Agreement: Significance, Scope and Implications”, *Indian Council of World Affairs Issue Brief*, p.3.

SILES-BRÜGGE, G. (2011), “Resisting Protectionism after the Crisis: Strategic Economic Discourse and the EU-Korea Free Trade Agreement”, *New Political Economy* 16(5), pp. 627-653.

SILVA PEREIRA, P. (2018), “The EU-Japan Economic Partnership Agreement from the European Parliament’s Perspective: A Landmark Agreement beyond Trade”, *Journal of Inter-Regional Studies: Regional and Global Perspectives (JIRS)*, Vol.2.



SILVERGLADE, B. A. (2000), “The WTO Agreement on Sanitary and Phytosanitary Measures: Weakening Food Safety Regulations to Facilitate Trade?”, *Food and Drug Law Journal*, 55(4), pp. 517–524.

SOCA TORRES, I. (2013), “El nuevo Reglamento del Tribunal de Justicia de la Unión Europea”, *Cuadernos Europeos de Deusto*.

SÖDERBERG, M. (2012), “Introduction: Where is the EU-Japan Relationship Heading?”, *Japan Forum* 24(3), pp. 249-263.

SOLÍS, M., (2010), “Can FTAs deliver market liberalization in Japan?” A study on domestic political determinants”, *Review of International Political Economy*, 17 (2).

SOLÍS, M. y URATA, S. (2018), “Abenomics and Japan’s Trade Policy in a New Era”, *Asian Economic Policy Review*, 13, pp. 106-123.

STEINBERG WECHSLER, F. (2007), “El futuro del comercio mundial: ¿Doha o regionalismo y bilateralismo?”, *Análisis del Real Instituto Elcano*, núm. 95.

SUZUKI, H. (2017), “The New Politics of Trade: EU-Japan”, *Journal of European Integration*, Volume 39 (7), Writing the Rules of 21st Century Trade: The EU and the New Trade Bilateralism, pp. 875-889.

SWITF, R. y PARK, J.M. (2021), “Japan protests S.Korean court ordering sale of Mitsubishi Heavy assets”, REUTERS Business, 28 de septiembre.

SZYMANSKA, A. (2021) "Reducing Socioeconomic Inequalities in the European Union in the Context of the 2030 Agenda for Sustainable Development" *Sustainability* 13, N° 13: 7409.

TANAKA, T. (2000), “The Development of Japan-EU Relations in the 1990s: Expectations and Apprehensions”, *Hogaku Kenkyu (Journal of Law)* 73(1), pp. 1-28.

TAKANO, Y. (1964), “Conclusion and Validity of Treaties in Japan: Constitutional Requirements”, *Japanese Annual of International Law (JAIL)*, Vol. 8, pp. 14-15.

TIMINI, J. y VIANI, F. (2020), “El tratado de libre comercio entre la UE y el MERCOSUR: principales elementos e impacto económico”, *Boletín económico - Banco de España*, N° 1-

TIRADO ROBLES, C. (2020), “Territorios del Norte- Islas Kuriles: Análisis jurídico de un contencioso todavía pendiente”, *Comillas Journal of International Relations*, Núm.17, pp. 38-52.

TIRADO ROBLES, C. (2020), “Free and Open Indo-Pacific: Una iniciativa japonesa de política exterior para la cooperación global”, *Global Affairs Journal*, N°3, Universidad de Navarra, pp. 28-35.

TOBY, R. (1977). “Reopening the Question of Sakoku: Diplomacy in the Legitimation of the Tokugawa Bakufu”. *Journal of Japanese Studies*, 3(2), pp. 323-363.

TOMOKO, M. (1991), “The Meiji Constitution: Theory and Practice”, *East Asian history*, N° 1, pp. 125-140.

TOTMAN, C. (1980). “From Sakoku to Kaikoku. The Transformation of Foreign-Policy Attitudes, 1853-1868”. *Monumenta Nipponica*, 35(1), pp. 1-19.

TOWNSEND, A. y CHAMPION, T. (2020), “Core Cities’ strong growth in the 2010s: Were they ‘leaving behind’ the rest of their regions?”, *Journal of Planning Education and Research*, Volume: 35 issue: 6, pp. 566-585.

TRUJILLO CABRERA, J. (2010), “Medidas sanitarias y fitosanitarias en la Organización Mundial del Comercio”, *Diálogos de saberes: investigaciones y ciencias sociales*, N°32, pp. 231-240.

TSURUOKA, M. (2006), “Japan-Europe Political Relations in History: The Concept of Trilateralism and Europe-Japan Relations”, *Gaiko Forum* 6(2), pp. 30-35.

TSURUOKA, M. (2008), “Expectations déficit in EU-Japan relations: Why the relationship cannot flourish”, *Current Politics and Economics of Asia*, 17 (1), pp. 107-126.

TSURUOKA, M. (2018), “A New Japan-France Strategic Partnership: A View from Tokyo”, *Lettre du Centre Asie*, N° 75, 16.

TYC, A. (2020), “The European Union and Japan’s Economic Partnership Agreement: labor provisions under the ‘Trade and Sustainable Development’ Chapter”, *Tribuna Jurídica*, 10 (Special), pp. 20-31.

VAN DER MEULEN, B. M. J. (2018), “Codex Alimentarius: The Impact of the Joint FAO/WHO Food Standards Programme on EU Food Law”, *European Institute for Food Law Working Paper Series*, 2018/04.

VIANEZ RODRÍGUEZ, H. (2019), “The 2030 sustainable development agenda and free trade. How the agenda fails to include concerns related to trade”, *Revista de dirección y administración de empresas - Enpresen zuzendaritza eta administraziorako aldizkaria*, N° 26, pp. 99-152.

VILLALOBOS CRUZ, K. y LÓPEZ MARTÍNEZ, I. (2019), “Japón toma la iniciativa: El nuevo liderazgo japonés en Asia-Pacífico”, *Almanaque Económico*, pp. 19-32.

VILLAMIZAR LAMUS, F. (2016), “Comentarios a la sentencia del caso “Whaling in the Antarctic”, Australia c. Japón (Nueva Zelanda interviniente)”, *Anuario Colombiano de Derecho Internacional*, vol. 9, pp. 81-112.

VLACH, J. (2021), “Does the U.S.-Japan Trade Deal Still Leave the United States at a Significant Disadvantage to CPTPP Members?”, Yeutter Institute.

WALKER, N. (2008), “Not the European Constitution”, *Maastricht journal of European and comparative law*, Vol. 15, N°1, pp. 135-141.

WATANABE, H. (2013), “Japan- Europe Relations in a Multilateral Framework”, *Japanese Foreign Policy*, 4, pp. 201-218.

WEBB, D. y JOZEPA, I. (2018), “Eu-Japan Economic Partnership Agreement”, *House of Common Library Briefing Paper*, N° 8340.

WEBSTER, T. (2010), “International Human Rights Law in Japan: The View at Thirty”, *Columbia Journal of Asian Law*, Vol. 23, pp. 241-267.

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 Iuris Salmanticensis*, vol. 6, Junio 2018, pp. 139-167, Ediciones Universidad de Salaman.

WOOLCOCK, S. (2008), “The Potential Impact of the Lisbon Treaty on European Union External Trade Policy”, *SIEPS European Policy Analysis*, núm.8.

YAMAMOTO, R. (2020), “Understanding Abe’s Free and Open Indo-Pacific Vision Through Japan’s Development Assistance”, *Issues & Insights*, 20 (1), pp. 7-11.

YAZID, M.F.H.A., TA, G.C. y MOKHTAR, M. (2021), “Classified Chemicals in Accordance with the Globally Harmonized System of Classification and Labeling of Chemicals: Comparison of Lists of the European Union, Japan, Malaysia and New Zealand”, *Safety and Health at Work*, Volume 11, Issue 2, pp. 152-158.

YIGZAW, D. A. (2021), “On the Obituary of the Doha Round: A Path for Reinventing the WTO’s Future”, *The Estey, Journal of International Law and Trade Policy*, Volume 22 Number 1 2021, pp. 31-63.

YOUNG, A. R. (2016), “‘Not your parents’ Trade Politics: The Transatlantic Trade and Investment Partnership Negotiations”, *Review of International Political Economy*, 23(3), pp. 345-378.

ZOZAYA, F. (2011), “El Sistema de Preferencias Generalizadas de la Unión Europea”, *Revista Civilizar De Empresa Y Economía*, 2(3), pp. 161-175.

## CAPÍTULOS DE LIBRO

BARBERÁN PELEGRÍN, F. (2013), “Juristas japoneses en Europa. La creación de la moderna terminología jurídica en lengua japonesa”, en GARCÉS GARCÍA, M. P. y TERRÓN BARBOSA, L. (Coords.), *Itinerarios, viajes y contactos Japón-Europa*, Peter Lang.

BARBERAN PELEGRIN, A.F. (2014) “Orígenes del Derecho japonés medioambiental”, en TIRADO ROBLES, M.C. (Coord.), *Japón y Occidente: estudios comparados*, pp. 89-98.

BACON, P. y HOLLAND, M. (2016), “The EU through the Eyes of Japan: Perceptions of the European Union as a Civilian Power”, en BACON, P., MAYER, H. y NAKAMURA, H. (Eds.), *The European Union and Japan: A New Chapter in Civilian Power Cooperation?*, Routledge.

BACIERO, M. (2018), “El tratado de No Proliferación de Armas Nucleares” en PRADO RUBIO, E., MARTÍNEZ PEÑAS, L. y FERNÁNDEZ RODRÍGUEZ, M. (Coords.), *El año de los doce mayo. 1968*, pp. 525-538.

BECERRIL ATIENZA, B. y BENEYTO PÉREZ, J. M. (2001), “El proceso de construcción de las Comunidades Europeas: de la CECA al Tratado de la Unión Europea”, en PÉREZ SÁNCHEZ, G. A., MARTÍN DE LA GUARDIA, R. (Coords.), *Historia de la integración europea*, pp. 85-122.

BERKOFISKY, A. (2018), “The Strategic Partnership Agreement: New and better or more of the same EU-Japan security cooperation?”, en BERKOFISKY, A., HUGHES, C. W., MIDFORD, P. y SÖDERBERG, M. (Eds.), *The EU-Japan Partnership in the shadow of China: The crisis of liberalism*, Routledge, pp. 17-39.

BEVAN, N., CARTER, J., EARTHY, J., GEIS, T. y HARKER, S. (2016), “New ISO Standards for Usability, Usability Reports and Usability Measures”, en KUROSU, M. (Ed.), *Human-Computer Interaction. Theory, Design, Development and Practice*, HCI 2016, Lecture Notes in Computer Science, vol 9731, Springer, Cham, pp. 268-278.

BLANC ALTEMIR, A. (2020), “Introducción: La Unión Europea, adalid del libre comercio ante el neoproteccionismo de la ERA Trump” en BLANC ALTEMIR, A. (Dir.), *La Unión Europea promotora del libre comercio: Análisis e impacto de los principales acuerdos comerciales*, Thomson Reuters Aranzadi.

BLANC ALTEMIR, A. (2020), “El Acuerdo UE-Mercosur”, en BLANC ALTEMIR, A. (Dir.), *La Unión Europea, promotora del libre comercio. Análisis e impacto de los principales acuerdos comerciales*, Thomson Reuters Aranzadi, pp. 207-208.

BOLTAINA BOSCH, X. (2019), “Las relaciones de Corea del Norte y Japón: la antítesis del hilo de Ariadna”, en GIL PÉREZ, J. (Coord.), *Política Exterior de Japón*, Cuadernos Comillas de Política Exterior, pp. 1-19.

BOSSONG, R. y BOTHE, S. (2019), “The EU and Japan in the fight against terrorism and organised crime”, en KIRCHNER, E. y DORUSSEN, H. (Eds.), *EU-Japan Security Cooperation: Trends and Prospects*, Routledge Studies in European Security and Strategy.

BUONANNO, L. A. (2019), “The new trade deals and the mobilisation of civil society organizations: comparing EU and US responses”, en LAURSEN, F. y ROEDERER-RYNNING, C. (Eds.), *The EU and the new trade bilateralism: 21st century trade*, Routledge, pp. 32-46.

CASOLARI, F. (2019), “Like a bridge over troubled water: the 2/15 Opinion through the lens of EU loyalty”, en BOSSE-PLATIÈRE, I. y RAPOPORT, C. (Eds.), *The Conclusion and Implementation of EU Free Trade Agreements: Constitutional Challenges*, Edward Elgar Publishing, pp. 85-103.

CASTILLO DE LA TORRE, F. (2019), “The Opinion on the free trade agreement with Singapore and its aftermath: some personal reflections”, en BOSSE-PLATIÈRE, I. y RAPOPORT, C. (Eds.), *The Conclusion and Implementation of EU Free Trade Agreements: Constitutional Challenges*, Edward Elgar Publishing, pp. 23-38.

CHAMON, M. (2019), “Mixity in the EU’s post-Lisbon free trade agreements”, en BOSSE-PLATIÈRE, I. y RAPOPORT, C. (Eds.), *The Conclusion and Implementation*

of *EU Free Trade Agreements: Constitutional Challenges*, Edward Elgar Publishing, pp. 39-57.

CHAUVEL, L. (2019), “The role of the European Citizens’ Initiative in the negotiation and implementation of FTAs”, en BOSSE-PLATIÈRE, I. y RAPOPORT, C. (Eds.), *The Conclusion and Implementation of EU Free Trade Agreements: Constitutional Challenges*, Edward Elgar Publishing, pp. 159-174.

CHEN, H. y WHALLEY, J. (2017), “The WTO Government Procurement Agreement and Its Impacts on Trade”, en AGARWAL, M., WANG, J. y WHALLEY, J. (Eds.), *The Economies of China and India, Cooperation and Conflict, Volume 1: China and India: The International Context and Economic Growth, Manufacturing Performance and Rural Development*, World Scientific, pp. 93-117.

COLOM GORGUES, A. (2020), “El Acuerdo Unión Europea-México” en BLANC ALTEMIR, A. (Dir), *La Unión Europea, promotora del libre comercio: Análisis e impacto de los principales acuerdos comerciales*, Thomson Reuters Aranzadi.

COS SÁNCHEZ, P. (2020), “El Acuerdo Unión Europea-Canadá” en BLANC ALTEMIR, A. (Dir), *La Unión Europea, promotora del libre comercio: Análisis e impacto de los principales acuerdos comerciales*, Thomson Reuters Aranzadi, pp. 75-96.

CUYVERS, L., CHEN, L. y DE LOMBAERDE, P. (2010), “ASEAN-EU FTA negotiations: waiting for Godot?”, en GUGLER, P. y CHAISSE, J. (Eds.), *Competitiveness of the ASEAN Countries: Corporate and Regulatory Drivers*, Edward Elgar Publishing, pp. 259-300.

DELAGE CARRETERO, F. (2020), “Las relaciones de la Unión Europea con Japón”, en MAILLO GONZÁLEZ-ORÚS, J. y BECERRIL ATIENZA, B. (Coords.), *Tratado de Derecho y Políticas de la Unión Europea (Tomo X). Las relaciones de la Unión Europea con áreas regionales y terceros Estados*, Aranzadi, pp. 555-589.

DE WALSCHE, A. (2005), “La procédure de conclusion des accords internationaux”, en LOUIS, J.V. y DONY, M. (Dirs), *Relations extérieures. Le droit de la Communauté économique européenne*, Editions de l’Université de Bruxelles, pp. 77-112.

DOMBEY, N. (2008), “El tratado de no proliferación de armas nucleares: objetivos, limitaciones y éxitos”, *New left review*, Nº. 52, pp. 35-61 y BACIERO, M. (2018), “El tratado de No Proliferación de Armas Nucleares” en PRADO RUBIO, E., MARTÍNEZ PEÑAS, L. y FERNÁNDEZ RODRÍGUEZ, M. (Coords.), *El año de los doce mayos. 1968*, pp. 525-538.

DONATI, A. (2020), “The precautionary approach in the Economic Partnership Agreement between EU and Japan: a threat to the European precautionary principle?”, en NAKANISHI, Y. y TAMBOU, O. (Eds), *EU-Japan Relations*, Collection Open Access Book, Blogdroiteuropee.

DUPUY, P.M. (1997), “Análisis de la Opinión Consultiva de la Corte Internacional de Justicia de 8 de Julio de 1996 sobre la licitud de la amenaza o del uso de las armas nucleares”, en FERNÁNDEZ SÁNCHEZ, P. A. (Coord), *La licitud del uso de las armas nucleares en los conflictos armados*, IV Jornadas de Derecho Internacional Humanitario, Universidad de Huelva (etc), pp. 87-99.

EECKHOUT, P. (2011), “The life cycle of International agreements”, en EECKHOUT, P., *EU External Relations Law*, Oxford University Press.

FRUTOS MIRANDA, J. y ESPÓSITO, C. (2012), “La función consultiva: los dictámenes previos a la conclusión de acuerdos internacionales”, en BENEYTO PÉREZ, J.M., MAILLO GONZÁLEZ-ORÚS, J. y BECERRIL ATIENZA, B. (2012) (Coords.), *Tratado de Derecho y Políticas de la Unión Europea, Vol.5: Sistema jurisdiccional de la UE*, pp. 509-548.

GALLEGO OSUNA, F. (2019), “El régimen de reconocimiento y ejecución de sentencias de los tribunales permanente de inversiones y de un futuro tribunal multilateral de inversiones” en LÓPEZ RODRÍGUEZ, A.M. y FACH GÓMEZ, K. (Aut.), *Reconocimiento y ejecución de sentencias arbitrales extranjeras en España y Latinoamérica*, Tirant lo Blanch pp. 339-362.

GASCÓN MARCÉN, A. (2019), “Las relaciones entre Japón y la Unión Europea: Pasos hacia una auténtica relación estratégica”, en TIRADO ROBLES, C. y BARBERÁN PELEGRÍN, F. (Coords.), *Derecho y relaciones internacionales en Japón desde el*



*Tratado de Amistad, Comercio y Navegación de 1868*, Colección Federico Torralba de Estudios de Asia Oriental, Prensas de la Universidad de Zaragoza.

GASCÓN MARCEN, A. (2016) “La nueva protección de datos personales: una mirada a Japón desde Europa”, en TIRADO, C. y BARBERÁN, F. (Coords.), *Los derechos individuales en el ordenamiento japonés*, Thomson Reuters Aranzadi, pp. 129-148.

GASCÓN MARCÉN, A. (2021), “The New Personal Data Protection in Japan: Is it enough?”, en LEE, M. y CHUNG, P. (Eds.), *Media technologies for work and play in East Asia: Critical perspectives on Japan and the two Koreas*, Bristol University Press, pp.101-120.

GIMENO VERDEJO, C. (2004), “La política comercial común”, en ÁLVAREZ CONDE, E. y GARRIDO MAYOL, V. (Dirs.) y GARCÍA COUSO, S. (Coord.), *Políticas comunitaria. Las finanzas de la Unión, libro III de la colección La Constitución Europea. Texto integral de la Convención Europea. Estudio introductorio, comentarios y fuentes*, Tirant lo Blanch, pp. 1289-1390.

GILSON, J. (2011), “Drifting Apart? Japan-EU Relations” en GAUNDER, A. (Ed.), *Routledge Handbook of Japanese Politics*, Routledge, pp. 350-360.

GILSON, J. (2020), “6. Building a Strategic Partnership”, en GILSON, J., *EU-Japan Relations and the crisis of multilateralism*, The University of Sheffield, Routledge Japanese Studies Series, pp. 141-169.

GÓMEZ SÁNCHEZ, Y. (2005), “De las Comunidades Europeas a la Constitución Europea”, en GÓMEZ SÁNCHEZ, Y. y ALVARADO PLANAS, J. (Coords.), *Enseñar la idea de Europa*, pp. 389-434.

GONZÁLEZ ALONSO, L.N. (2015), “Disposición adicional segunda. Régimen de la acción exterior de la Unión Europea” en ANDRÉS SÁENZ DE SANTA MARÍA, P., DÍEZ-HOCHLEITNER, J. y MARTÍN Y PÉREZ DE NANCLARES, J. (Dirs.), *Comentarios a la Ley de Tratados y otros Acuerdos Internacionales*, Cizur Menor, Civitas Thomson Reuters.

HATEKAYAMA, Y. (2020), “Rules of origin in the EU-Japan EPA”, en NAKANISHI, Y. y TAMBOU, O. (Eds), *EU-Japan Relations*, Collection Open Access Book, Blogdroiteuropeen.

HÜBNER, K., DEMAN, A. y BALIK, T. (2019), “EU and trade policy-making: the contentious case of CETA” en LAURSEN, F. y ROEDERER-RYNNING, C. (Eds.), *The EU and the new trade bilateralism: 21st century trade*, Routledge, pp. 77-91

HUGHES, C.W. (2001), “Japan in Europe” en HOOK, G.D. y HASEGAWA, H. (Eds.), *The Political Economy of Japanese Globalization*, Routledge.

HUNTER, J. (2003), “The Anglo-Japanese Alliance and the Development of the International Economy” y NISH, I. (2003), “The Historical Significance of the Anglo Japanese Alliance”, en *Studies in the Anglo-Japanese Alliance (1902-1903)*, The Suntory Centre, Suntory and Toyota International Centres for Economics and Related Disciplines London School of Economics and Political Science, Discussion Paper.

IKEDA, M. y RODRÍGUEZ ARTACHO, S. con la colaboración de KURODA, K. y BARBERÁN, F. (2013), “Derecho Constitucional”, en BARBERÁN, F., KURODA K., OKABE, F. (Coords.), *Introducción al Derecho Japonés Actual*, Thomson Reuters-Aranzadi, pp. 79-84

KADDOUS, Ch. (2008), “Role and Position of the High Representative of the Union for Foreign Affairs and Security Policy under the Lisbon Treaty”, en GRILLER, S. y ZILLER, J. (Eds.), *The Lisbon Treaty EU Constitutionalism without a Constitutional Treaty*, Viena, pp. 205-221.

KATO, S. (2013), “La monarquía simbólica y la Casa imperial”, en BARBERÁN, F., KURODA, K., OKABE, F. (Coords.), *Introducción al Derecho Japonés Actual*, Thomson Reuters-Aranzadi, pp. 261 y ss.

KECK, J. (2013), “1990–1995: The Politics of Cooperation”, en VANOVERBEKE, D., WALDENBERGER, F. y KECK, J. (Eds.), *EU-Japan Relations, 1970-2012: From Confrontation to Global Partnership*, Routledge, pp. 111-130.

KETTUNEM, E. y ALVSTAM, C.G. (2020), “The EU-Japan Economic Partnership Agreement as a Norm Model for Sustainable Development Issues in the

Future EU FTAs in Asia” en ANDREOSSO-O’CALLAGHAN, A., DZEVER, S., JAUSSAUD, J. y TAYLOR, R. (Eds.), *Sustainable Development and Energy Transition in Europe and Asia*, Volume 9, pp. 93-110.

KIRCHNER, E.J. (2018), “EU-Japan Security Cooperation in Context” en KIRCHNER, E.J. y DORUSSEN, H. (Eds.), *EU-Japan Security Cooperation Trends and Prospects*, Routledge.

KOGA, K. (2019) “Japan: Coming up with the Indo-Pacific Concept”, en HEMMING, J. (Eds.), *Infrastructure, Ideas, and Strategy in the Indo-Pacific*, Asia Studies Centre, pp. 20-24.

LENZ, K. F. (2020), “Intellectual Property”, en NAKANISHI, Y. y TAMBOU, O. (Eds), *EU-Japan Relations*, Collection Open Access Book, Blogdroiteuropeen.

MARTÍN MARTÍNEZ, M. (2014), “La acción exterior de la Unión Europea”, en ALCAIDE, J. y CASADO RAIGÓN, R. (Coords.), *Curso de Derecho de la Unión Europea*, Tecnos.

MATSUMOTO, J. A. (2019), “Meiji 1868: Apertura, restauración y emigración al exterior. Legado Nikkei: Integración social para crecer y contribuir”, en TIRADO, C. y BARBERÁN, F. (Coords.) (2019), *Derecho y relaciones internacionales en Japón desde el Tratado de Amistad, Comercio y Navegación de 1868*, Zaragoza: Prensas de la Universidad de Zaragoza, Colección Federico Torralba de Estudios de Asia Oriental, pp. 59-89.

MATSUZAWA, K. (2020), “Development of the governmental procurement scheme through the Japan-EU Economic Partnership Agreement (JEUEPA)” en NAKANISHI, Y. y TAMBOU, O. (Eds), *EU-Japan Relations*, Collection Open Access Book, Blogdroiteuropeen, pp. 62-71.

MEUNIER, S. y NICOLAIDIS, K. (2011), “The European Union as a Trade Power”, en HILL, C., y SMITH, M. (Eds.), *The International Relations of the European Union*, Oxford University Press, pp. 275-298.

MIDFORD, P. (2018), “Abe’s pro-active pacifism and values diplomacy. Implications for EU–Japan political and security cooperation”, en BERKOFKY, A.,

HUGHES, C.W., MIDFORD, P. y SÖDERBERG, M. (2018), *The EU–Japan Partnership in the Shadow of China: The Crisis of Liberalism*, Routledge.

MIYASHITA, H. (2020), “The EU-Japan Mutual Adequacy Decision”, en NAKANISHI, Y. y TAMBOU, O. (Eds), *EU-Japan Relations*, Collection Open Access Book, Blogdroiteuropeen.

MOLTÓ ARIBAU, M. M. (2020), “Impacto del Acuerdo Unión Europea-Japón”, en BLANC ALTEMIR, A. (Dir.), *La Unión Europea, promotora del libre comercio: Análisis e impacto de los principales acuerdos comerciales*, Thomson Reuters Aranzadi.

NAKANISHI, Y. (2020), “Significance of the Strategic Partnership Agreement between the European Union and Japan in International Order”, en NAKANISHI, Y. y TAMBOU, O. (Eds), *EU-Japan Relations*, Collection Open Access Book, Blogdroiteuropeen.

NEFRAMI, E. y GATTI, M. (2019), “Autonomy and EU competences in the context of free trade and investment agreements”, en BOSSE-PLATIÈRE, I. y RAPOPORT, C. (Eds.), *The Conclusion and Implementation of EU Free Trade Agreements: Constitutional Challenges*, Edward Elgar Publishing, pp. 58-84.

ORDELIN FONT, J. L. (2019), “A 20 años del Acuerdo sobre los ADPIC (TRIP’S)”, en PÉREZ MIRANDA, R. y BECERRA RAMÍREZ, M. (Coords.), *En la frontera de la propiedad intelectual*, Universidad Autónoma de México, pp. 439-445.

ORTIZ HERNÁNDEZ, E. (2020), “Los Acuerdos UE-Singapur y UE-Vietnam” en BLANC ATERMIR, A. (Dir.), *La Unión Europea, promotora del libre comercio. Análisis e impacto de los principales Acuerdos Comerciales*, Thomson Reuters Aranzadi, pp. 169-192.

PORTERO SÁNCHEZ, L.M. (2017), “La política comercial de la Unión Europea: fundamentos y perspectivas”, en ORTEGA GÓMEZ, M. (Ed.), *Las políticas de la Unión Europea en el siglo XXI*, JMB Bosch.

PORTO, M. (2021), “Expectations of Japanese Small and Medium Enterprises Regarding the EU–Japan Economic Partnership Agreement. Analysis from an Independent Survey”, en YOSHII, M. y YI, C.D. (Eds.), *An Economic Analysis of Korea–*

*EU FTA and Japan–EU EPA*, Kobe University Monograph Series in Social Science Research, Springer, pp. 85-100.

PUEYO LOSA, J. (2001), “Régimen jurídico de las relaciones exteriores”, en MANGAS MARTÍN, A. (Coord.), *Derecho comunitario europeo. Libro décimo*, Libro electrónico iustel.com, pp. 2-3.

RABINOVYCH, M. (2021), “The EU-Ukraine DCFTA as an instrument of promoting the rule of law Conflict, unique approaches to assistance and unexpected spillovers”, en *EU Regional Trade Agreements: an instrument of promoting the rule of law to third states*, Routledge Studies in European Foreign Policy, pp. 189-215.

RAMSTEIN, C. (2018), “La convención marco de Naciones Unidas sobre el cambio climático desde sus orígenes hasta la cumbre de París”, en SODUPE, CORCUERA, K. y MOLINA IGARTUA, G. (Eds.), *Gobernanza para un sistema energético sostenible*, Universidad del País Vasco, pp. 217-245.

REITERER, M. (2021), “Security governance in regional and global governance – Japan and the EU”, en OGAWA, E., RAUBE, K, VANOVERBEKE, D., WOUTERS, J y VAN DER VORST, C. (Eds.), *Japan, the European Union and Global Governance*, Leuven Global Governance Series, Elgar.

REMIRO BROTONS, A. (2015), “Comentario general a la Ley 25/2014, de 27 de noviembre, de Tratados y otros Acuerdos Internacionales”, en ANDRÉS SÁENZ DE SANTA MARÍA, P., DÍEZ-HOCHLEITNER, J. y MARTÍN Y PÉREZ DE NANCLARES, J. (Dir.), *Comentarios a la Ley de Tratados y otros Acuerdos Internacionales*.

ROBERTS W. (2009), “The Revised International Plant Protection Convention – a New Context for Plant Quarantine”, en STRANGE R. y GULLINO, M. (Eds.), *The Role of Plant Pathology in Food Safety and Food Security, Plant Pathology in the 21st Century (Contributions to the 9th International Congress)*, vol 3. Springer, Dordrecht;

RODRÍGUEZ ARTACHO, S. (2012), “Proceso constituyente en Japón: Tennō y soberanía en algunos debates en la cámara de representantes”, en *Constitución y democracia: ayer y hoy*, libro homenaje a Antonio Torres del Moral, Vol.3, pp. 3343-3364.

RODRÍGUEZ DÍAZ, B. (2012), “La ampliación de la Unión Europea de 2004-2007”, en RAYÓN BALLESTEROS, M.C. y WOJCIECHOWSKI, G. (Coords.), *La ampliación de la Unión Europea de 2004-2007: pasado, presente y futuro*, Azertia Abogados, pp. 13-26.

ROMANCHYSHYNA, I. (2020), “Tackling Technical Barriers to Trade in EU ‘New Generation’ FTAs: An Example of Open or Conflicting Regionalism?”, en WEIB, W. y FURCULITA, C. (Eds.), *Global Politics and EU Trade Policy*, European Yearbook of International Economic Law, pp. 41-64.

RUBIO PÉREZ, D. (2006), “Desarrollo y pérdida: diferencias culturales y sociales desde el Japón de preguerra hasta la actualidad”, en SAN GINÉS AGUILAR, P. (Ed.), *La investigación sobre Asia Pacífico en España*, Editorial Universidad de Granada, Colección Española de Investigación sobre Asia Pacífico, Número 1.

RUTKOWSKI, D. y ENGEL, L.C. (2010), “Soft Power and Hard Measures: Large-Scale Assessment, Citizenship and the European Union”, *European Educational Research Journal*. 9(3), pp. 381-395.

SALINAS ACELGA, S. (2007), “Hacia una globalización sostenible. La condicionalidad social del comercio internacional”, en EMBID IRUJO, A. (Coord.), *Comercio internacional y derechos humanos*, Aranzadi Thomson Reuters, pp. 31-68.

SEGURA SERRANO, A. (2016), “From external policy to free trade: the EU-Singapore free trade agreement” en EECKHOUT, P. y LÓPEZ ESCUDERO, M. (Eds.), *The European Union’s external action in times of crisis*, Hart, pp. 483 y ss.

SHINYO, T. (2002), “Why Japan cooperates with the EU”, *Gaiko Forum July*, pp.52-59; TANAKA, T. (1996), “Japan-EU: Birth of a New Partnership” en NAKANISHI, T., TANAKA, T., NAKAI, Y. y KANEKO, Y. (Eds.). *Why Link Hands with Europe*, Tokyo: Mita Shuppankai, pp. 27-63.

SÖDERBERG, M., BERKOFISKY, A., HUGHES, C.W. y MIDFORD, P. (2019), “Introduction: Now or Never?” en BERKOFISKY, A., HUGHES, C.W., MIDFORD, P. y SÖDERBERG, M. (Eds.), *The EU-Japan Partnership in the shadow of China: The crisis of liberalism*, Routledge.

STOPPIONI, E. (2020), “Some reflections on the human rights discourse in the EU-Japan Strategic Partnership Agreement”, en NAKANISHI, Y. y TAMBOU, O. (Eds), *EU-Japan Relations*, Collection Open Access Book, Blogdroiteuropeen.

STUARDO ESCOBAR, L., JARA, W.H., NIZAM, Q. N. H. y PLAVSIC, B. (2018), “The perspective of the World Organisation for Animal Health”, en *Advances in Agricultural Animal Welfare Science and Practice*, Woodhead Publishing Series in Food Science, Technology and Nutrition, pp. 169-182.

SUSE, A. y WOUTERS, J. (2019), “The provisional application of the EU’s mixed trade and investment agreements”, en BOSSE-PLATIÈRE, I. y RAPOPORT, C. (Eds.), *The Conclusion and Implementation of EU Free Trade Agreements: Constitutional Challenges*, Edward Elgar Publishing, pp. 176-202.

SUZUKI, H. (2014), “Negotiating the Japan-EC Trade Conflict: The Role and Presence of the European Commission, the Council of Ministers, and Business Groups in Europe and Japan, 1970-1982” en HIEPEL, C. (Ed.), *Europe in a Globalising World*, pp. 201-230, Nomos.

SUZUKI, H. (2019), “The new politics of trade: EU-Japan”, en LAURSEN, F. y ROEDERER-RYNNING, C. (Eds.), *The EU and the new trade bilateralism: 21<sup>st</sup> Century Trade*, Routledge, pp. 108-122.

TAKASHIBA, Y. (2016), “Gingerly Walking on the VCLT Frontier? Reflections from a Survey on the Interpretive Approach of the Japanese Courts to Treaties”, en AUST, H.P. y NOLTE, G. (Eds.), *The Interpretation of International Law by Domestic Courts: Uniformity, Diversity, Convergence*, International Law and Domestic Legal Orders, Oxford University Press.

TANAKA, T. (2013), “EU-Japan Relations”, en CHRISTIANSEN, T., KIRCHNER, E. y MURRAY, P. (Eds.), *The Palgrave Handbook of EU-Asia Relations*, Palgrave Macmillan, pp. 509-520.

TIRADO ROBLES, C. (2007), “La condicionalidad de los Derechos Humanos en la política comercial comunitaria”, en EMBID IRUJO, A., *Comercio internacional y derechos humanos*, Aranzadi Thomson Reuters, pp. 69-94.

TIRADO ROBLES, C. (2019), “Tema 6. El sistema normativo: ordenamiento jurídico de la Unión Europea”, en MARTÍNEZ PÉREZ, E.J. y SALINAS ACELGA, S. (Coords.), *Lecciones para el estudio del Derecho de la Unión Europea*, Prensas de la Universidad de Zaragoza, pp.131-160.

TIRADO ROBLES, C. (2019), “Las recientes reformas legislativas en materia de política exterior y seguridad en Japón”, en GIL PÉREZ, J. (Coord.), *Política Exterior de Japón*, Cuadernos Comillas de Política Exterior, pp. 69-86.

TIRADO ROBLES, C. (2020), “El Acuerdo UE-Japón”, en BLANC ALTEMIR, A. (Coord.), *La Unión Europea, promotora del libre comercio. Análisis e impacto de los principales acuerdos comerciales*, Thomson Reuters Aranzadi, pp. 51-73.

TIRADO ROBLES, C. (2021), “Los acuerdos de asociación UE-Japón: un cambio de perspectiva en las relaciones entre los dos actores internacionales tras más de un año de aplicación”, en VILLAROIG MOYA, R. (Dir.), *Derecho, Empresa y Administración Pública en Japón: Con referencia al tratamiento de la pandemia de la COVID-19 en Japón*, Tirant Lo Blanch, pp. 29-58.

TOVO, C. (2019) “The role of national parliaments in the negotiation and conclusion of EU free trade agreements”, en BOSSE-PLATIÈRE, I. y RAPOPORT, C. (Eds.), *The Conclusion and Implementation of EU Free Trade Agreements: Constitutional Challenges*, Edward Elgar Publishing, pp. 125-142.

TRUJILLO DENNIS, A. (2019), “El *soft power* como herramienta de la política exterior japonesa”, en GIL PÉREZ, J. (Coord.), *Política Exterior de Japón*, Cuadernos Comillas de Política Exterior, pp. 87-106.

TSURUOKA, M. (2012), “The Potential for EU-Japan Political and Security Cooperation: a Japanese Perspective”, en SZCZUDLIK-TATAR, J. y GRADZIUK, A. (Eds.), *Japan and the European Union: Challenges and Cooperation in Times of Crisis*, The Polish Institute of International Affairs.

UEKI, T. (2013), “Japan” en REINICHS, A. (Ed.), *The Privileges and Immunities of International Organizations in Domestic Courts*, International Law and Domestic Legal Orders, Oxford University Press.



URATA, S. (2009), "Exclusion Fears and Competitive Regionalism in East Asia", en SOLÍS, M., STALLINGS, B. y KATADA, S. N. (Eds.), *Competitive Regionalism: FTA Diffusion in the Pacific Rim*, International Political Economy Series, Palgrave Macmillan, pp. 27-53.

VAN DAMNE, I. (2020), "Technical Barriers to Trade in the New Generation of EU Trade Agreements", en HAHN, M. y VAN DER LOO, G. (Eds.), *Law and Practice of the Common Commercial Policy: The first 10 years after the Treaty of Lisbon*, Series: Studies in EU External Relations, Volume: 18, pp. 206-234.

VAN DER VORST, C. (2021), "The non-tariff barriers of the EU-Japan EPA", en OGAWA, E., RAUBE, K., VANOVERBEKE, D., WOUTERS, J. y VAN DER VORST, C. (Eds.), *Japan, the European Union and Global Governance*, Elgar, Leuven Global Governance Series, Leuven Centre for Global Governance Studies.

VANOVERBEKE, D. (2013), "The dynamics in the EU–Japan relationship", en VANOVERBEKE, D., WALDENBERGER, F. y KECK, J. (Eds.), *EU-Japan Relations, 1970-2012: From Confrontation to Global Partnership*, Routledge.

VILLEGAS DELGADO, C.A. (2019), "Naciones Unidas y su Estrategia Global contra el Terrorismo. Una aproximación desde la perspectiva del Estado de Derecho y la legalidad internacional", en ERNESTO OROZCO, L., TÉLLEZ CARVAJAL, E. y VILLEGAS DELGADO, C.A. (Eds.) y SALVIONI, F. (Pr.), *Sociedad global, ciber (in)seguridad y terrorismo(s): Retos y alternativas*, Tirant lo Blanc, pp. 175-200.

WEBSTER, T. (2014), "Racial Discrimination in Japan: Unity, Diversity and International Law" en FAUCHALD, O. K. y NOLLKAEMPER, A. (Eds.), *The Practice of International and National Courts and the (De-)Fragmentation of International Law*, Bloomsbury Publishing, pp. 295-319.

YOSHIMOTO, F. (2020), "EU-Japan cooperation in the security field from the perspective of Japan's legal framework", en NAKANISHI, Y. y TAMBOU, O. (Eds.), *EU-Japan Relations*, Collection Open Access Book, Blogdroiteuropeen, pp. 32-36.

## ARTÍCULOS PERIODÍSTICOS

ACEA PRESS RELEASE (2018), “Auto industry reacts to conclusion of EU-Japan free trade agreement”, 18 de julio, véase en: <https://www.acea.auto/press-release/auto-industry-reacts-to-conclusion-of-eu-japan-free-trade-agreement/>

AGENCIA DE NOTICIAS YONHAP (2021), “La Asamblea Nacional ratifica el pacto comercial de la RCEP”, 3 de diciembre, artículo disponible en el siguiente enlace: <https://sp.yna.co.kr/view/ASP20211203000200883>

AGENCIA DE NOTICIAS YONHAP (2021), “El tribunal rechaza la demanda por daños y perjuicios contra empresas japonesas por parte de las víctimas surcoreanas del trabajo forzado”, 7 de junio, artículo disponible en el siguiente enlace: <https://sp.yna.co.kr/view/ASP20210607003800883>

AGENCIA DE NOTICIAS YONHAP (2021), “Corea del Sur expresa su preocupación por el plan de Japón de verter agua de Fukushima”, 3 de diciembre, disponible en: <https://sp.yna.co.kr/view/ASP20211203003700883>

AGENCIA DE NOTICIAS YONHAP (2021), “Corea del Sur expresa 'profundo pesar' por la visita de políticos japoneses al santuario de guerra”, 7 de diciembre, disponible en: <https://sp.yna.co.kr/view/ASP20211207002500883>

AGENCIA EFE (2021), “Japón pide analizar si Seúl cumple los estándares para unirse al CPTPP”, 14 de diciembre, disponible en: <https://www.efe.com/efe/espana/economia/japon-pide-analizar-si-seul-cumple-los-estandares-para-unirse-al-cptpp/10003-4697379>

AGENCIA EFE (2021), “Biden busca crear un marco económico para el Indopacífico frente a China”, 27 de octubre, artículo disponible en: <https://www.efe.com/efe/america/economia/biden-busca-crear-un-marco-economico-para-el-indopacifico-frente-a-china/20000011-4662082>

AGENCIA EFE (2021), “El parlamento japonés ratifica la RCEP, el mayor tratado de libre comercio”, 28 de abril, disponible en: <https://www.efe.com/efe/espana/economia/el-parlamento-japones-ratifica-la-rcep-mayor-tratado-de-libre-comercio/10003-4522850>

AGENCIA EFE (2020), “Tokio conmemora el 26 aniversario del ataque con gas sarín en la red de metro”, Tokio, 20 de marzo, <https://www.efe.com/efe/espana/mundo/tokio-conmemora-el-26-aniversario-del-ataque-con-gas-sarin-en-la-red-de-metro/10001-4492635>

BBC NEWS MUNDO (2020), “Las claves del RCEP, el mayor tratado de libre comercio del mundo (y cómo afecta a América Latina)”, 16 de noviembre, noticia disponible en: <https://www.bbc.com/mundo/noticias-internacional-54937458>

BERKOFISKY, A. (2019), “El Acuerdo Unión Europea-Japón ¿bueno o no lo suficiente?”, *La Vanguardia Dossier: Japón, debilidad y fortaleza*, Número 71, Enero/Marzo, pp. 89-92.

BESSE, D., PAPROCKI, P. K. y BARRETT, P. (2018), “Japan and EU sign the Economic Partnership Agreement – One of the largest bilateral trade partnerships to date”, *Morrison and Forester LLP*, 19 de julio, disponible en: <https://www.mofo.com/resources/insights/180719-japan-eu-economic-partnership-agreement.html>

CHOE, S. H. y GLADSTONE, R. (2018), “How a World War II-Era reparations case is roiling Asia”, *The New York Times*, 30 de octubre, disponible en: <https://www.nytimes.com/2018/10/30/world/asia/south-korea-japan-compensation-world-war-two.html?module=inline>;

CHOE, S. H. (2018), “Korean Court orders Mitsubishi of Japan to pay for forced wartime labor”, *The New York Times*, 29 de noviembre, disponible en: <https://www.nytimes.com/2018/11/29/world/asia/south-korea-wartime-compensation-japan.html>

CINCO DÍAS (2018), “El acuerdo con Japón alegra al vino y textil, pero decepciona al aceite y calzado”, 17 de enero, disponible en: [https://cincodias.elpais.com/cincodias/2018/01/16/companias/1516103715\\_708159.html](https://cincodias.elpais.com/cincodias/2018/01/16/companias/1516103715_708159.html)

DE LA CAL, L. (2021), “Las "mujeres de confort" surcoreanas ganan su primera batalla legal contra Japón”, en *El Mundo*, disponible en: <https://www.elmundo.es/internacional/2021/01/08/5ff82b9221efa0fd728b469b.html>

DW (2022), “Entra en vigor megatratado comercial Asia-Pacífico”, 1 de enero, disponible en: <https://www.dw.com/es/entra-en-vigor-megatratado-comercial-asia-pac%C3%ADfico/a-60306190>

EL BLOG SALMÓN (2019), “Los fabricantes de coches dejan Gran Bretaña por el Brexit, y tiene todo el sentido”, texto del artículo disponible en: <https://www.elblogsalmon.com/sectores/fabricantes-coches-dejan-gran-bretana-brexit-tiene-todo-sentido>

EL ECONOMISTA (2021), “Entra en vigor el acuerdo comercial entre Japón y Reino Unido”, 1 de enero, disponible en: <https://www.eleconomista.es/economia/noticias/10970437/01/21/Entra-en-vigor-el-acuerdo-comercial-entre-Japon-y-Reino-Unido.html>

EL ECONOMISTA Agencia EFE (2022), “Entra en vigor la RCEP, el mayor tratado de libre comercio del mundo”, 1 de enero, disponible en: <https://www.eleconomista.es/economia/noticias/11548036/01/22/Entra-en-vigor-la-RCEP-el-mayor-tratado-de-libre-comercio-del-mundo.html>

EL MUNDO – EUROPA PRESS (2011), “La UE manda 10 millones de euros como ayuda humanitaria para Japón”, 4 de abril, noticia disponible en: [https://www.elmundo.es/elmundo/2011/04/04/union\\_europea/1301930074.html](https://www.elmundo.es/elmundo/2011/04/04/union_europea/1301930074.html)

EL MUNDO – EFE (2011), “Japón pide ayuda a la UE para asistir a los supervivientes”, 17 de marzo, noticia disponible en: [https://www.elmundo.es/elmundo/2011/03/17/union\\_europea/1300381122.html](https://www.elmundo.es/elmundo/2011/03/17/union_europea/1300381122.html)

EL PAÍS (2021), “Merkel y Macron buscan acercarse a China pese a los recelos de Biden”, 5 de julio, disponible en: <https://elpais.com/internacional/2021-07-05/merkel-y-macron-buscan-acercarse-a-china-pese-a-los-recelos-de-biden.html>

EUROALERT.NET (2011), “La UE incrementa la ayuda humanitaria a Japón en 10 millones de euros”, 4 de abril, artículo disponible en: <https://euroalert.net/news/12175/la-ue-incrementa-la-ayuda-humanitaria-a-japon-en-10-millones-de-euros>

EUROPAPRESS (2021), “Macron y Suga reafirman la cooperación de Francia y Japón en materia de seguridad tras una reunión en Tokio”, 24 de julio, texto completo del artículo disponible en: <https://www.europapress.es/internacional/noticia-macron-suga->

[reafirman-cooperacion-francia-japon-materia-seguridad-reunion-tokio-20210724225235.html](https://elpais.com/economia/2018/07/26/actualidad/1532574405_758165.html)

FONTDEGLORIA, X. (2018), “Coches por quesos, ¿qué significa el acuerdo comercial UE-Japón”, *EL PAÍS Economía*, 28 de julio, disponible en: [https://elpais.com/economia/2018/07/26/actualidad/1532574405\\_758165.html](https://elpais.com/economia/2018/07/26/actualidad/1532574405_758165.html)

INVESTING.COM (2010), *Japón y la UE formarán un grupo de alto nivel para aumentar su cooperación*, 28 de abril, disponible en: <https://ecodiario.eleconomista.es/politica-eD/noticias/2097827/04/10/Japon-y-la-Union-Europea-formaran-un-grupo-de-alto-nivel-para-aumentar-su-cooperacion.html>

KELLEY, T (2019), “Los japoneses consiguen auténticos chollos para comprar vinos y quesos españoles en el Día 1 del pacto ‘coches por queso’”, *Business Insider*, 1 de febrero, artículo disponible en: <https://www.businessinsider.es/supone-acuerdo-comercial-ue-japon-coches-queso-367873>

KOREA.NET (2018), “El Tribunal Supremo ordena a una acería japonesa indemnizar a surcoreanos reclutados a la fuerza”, 31 de octubre, disponible en: <https://spanish.korea.net/NewsFocus/Society/view?articleId=164943>

LA VANGUARDIA (2020), “El Reino Unido firma con Japón su primer acuerdo comercial post Brexit”, 23 de octubre, disponible en: <https://www.lavanguardia.com/internacional/20201023/484230902589/reino-unido-japon-acuerdo-comercial-post-brexit.html>

LA VANGUARDIA (2018), “Acerera japonesa condenada a indemnizar a trabajadores forzados surcoreanos”, 30 de octubre, disponible en: <https://www.europapress.es/internacional/noticia-tribunal-surcoreano-ordena-empresa-japonesa-compensar-trabajadores-forzosos-guerra-20181030084317.html>

LIVINGSTONE, E. (2019), “Choc horror: EU candy-makers say Japan deal not so sweet: Sugary treats risk falling foul of origin rules”, *POLITICO*, 28 de febrero, disponible en: <https://www.politico.eu/article/choc-horror-eu-candy-makers-say-japan-deal-not-so-sweet/>

MAIZLAND, L. (2019), “The Japan-South Korea Trade Dispute: What to Know”, *Council on Foreign relations*, artículo disponible en: <https://www.cfr.org/in-brief/japan-south-korea-trade-dispute-what-know>

NIPPON.COM (2013), “Hollande and Abe to Strengthen Franco-Japanese Ties”, 18 de julio, disponible en el enlace: <https://www.nippon.com/en/column/g00108/>

NOTICIAS ICEX (2020), “RCEP, el mayor tratado de libre comercio a nivel global de la historia”, noviembre, disponible en: <https://www.icex.es/icex/es/navegacion-principal/todos-nuestros-servicios/informacion-de-mercados/paises/navegacion-principal/noticias/rcep-libre-comercio-new2020865763.html?idPais=CN>

NOTICIAS ONU (2021), “La COP26 se cierra con un acuerdo climático "de compromiso", pero insuficiente, dice António Guterres”, *Naciones Unidas*, noticia disponible en: <https://news.un.org/es/story/2021/11/1499972>

OMC (2021), “El Consejo decide aplazar la CM12 indefinidamente”, 26 de noviembre, disponible en: [https://www.wto.org/spanish/news\\_s/news21\\_s/mc12\\_26nov21\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/news_s/news21_s/mc12_26nov21_s.htm)

SWITF, R. y PARK, J.M. (2021), “Japan protests S.Korean court ordering sale of Mitsubishi Heavy assets”, *REUTERS Business*, 28 de septiembre, disponible en: <https://www.reuters.com/business/japan-protests-skorean-court-ordering-sale-mitsubishi-heavy-assets-2021-09-28/>

TRT Español (2019), “La Comisión Europea y Japón firman el acuerdo de conectividad sostenible”, 27 de septiembre, artículo disponible en: <https://www.trt.net.tr/espanol/economia/2019/09/27/la-comision-europea-y-japon-firman-el-acuerdo-de-conectividad-sostenible-1277726>

VICTOR, D. (2018), “Japan to Resume Commercial Whaling, Defying, International Ban”, *The New York Times*. Disponible en: <https://www.nytimes.com/2018/12/26/world/asia/japan-whaling-withdrawal.html>

YOSHIDA, R. (2019), “Abe and Merkel Seek to take Japan-Germany Ties to “Higher Level” amid Trade Turmoil and Brexit”, *The Japan Times*, 4 de febrero. Disponible en: <https://www.japantimes.co.jp/news/2019/02/04/national/politics-diplomacy/abe-merkel-seek-take-japan-german-ties-higher-level-amid-trade-turmoil-brexit/>

## INFORMES TÉCNICOS Y OTROS DOCUMENTOS

ARMANOVIČA, M. (2012), *Trade and Economic Relations with Japan: Assessing the Hurdles to the FTA*, Policy briefing for the European Parliament Directorate – General for External Policies.

BALDWIN, R. (2011), *21st century regionalism: filling the gap between 21st century trade and 20th century trade rules*, WTO – Economic Research and Statistics Division.

BERKOFISKY, A. (2009), “EU-Japan relations: not much or more than meet the eye?”, presentación en el Seminario *EU-Japan Relations in the Decade Ahead*, Tokio, 2 de diciembre.

BUCHNER, KELLER, S. Y K., JADOT, Y (2018), “EU-JAPAN AGREEMENT: Preliminary Review on behalf of the Green/EFA Trade Working Group”.

CAUSTON, M. (2021), *Report: Japan’s clothing and textile market*, EU-Japan Centre for Industrial Cooperation,

CADOT, O., GOURDON, J. y VAN TONGEREN, F. (2018), *Estimating ad valorem equivalents of non-tariff measures: combining price-based and quantity-based approaches*, OECD Trade Policy Papers, OECD Publishing.

CHOWDHRY, S., SAPIR, A. y TERZI, A. (2018), *The EU – Japan Economic Partnership Agreement*, European Parliament.

CIAR (2012), Commission Impact Assessemt Report on EU-Japan Trade Relations, Commission Staff Working Document, “Impact Assessment Report on EU-Japan Trade Relations”, Burselas, 18 de julio, SWD (2012) 210 final.

COPENHAGEN ECONOMICS (2009), *Assessment of Barriers to Trade and Investment between the EU and Japan – Final Report*.

DE PRADO, C. (2014), *Prospects for the EU-Japan Strategic Partnership a Global Multi-Level and Swot Analysis*, European University Institute.

EUROPEAN COMMISSION (2018), *The economic impact of the EU-Japan Economic Partnership Agreement (EPA): An analysis prepared by the European Commission's Directorate-General for Trade*.

EUROPEAN COMMISSION (2020), *EU-JAPAN EPA Progress Report, 1 February 2019-31 January 2020*.

EUROPEAN COMMISSION (2021), *EU-JAPAN EPA Progress Report, 1 February 2020-31 January 2021*.

EUROPEAN EXTERNAL ACTION SERVICE (2017), *Shared vision, common action: a stronger Europe: a global strategy for the European Union's foreign and security policy*, Publications Office.

EUROPEAN TRADE UNION CONFEDERATION (2018), *Call to Action: Request to delay vote: EU Japan Economic Partnership Agreement (EPA)*, Circular de 3 de septiembre.

EXPÓSITO WAGNER, T. R. (2017), *El mercado de calzado en Japón*, bajo la supervisión de la Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Tokio, ICEX España.

FERNÁNDEZ ROZAS, J.C. (2019), "El mecanismo de solución de diferencias entre inversores y Estados previsto por el Acuerdo de libre comercio entre la Unión Europea y Canadá (CETA) es compatible con el Derecho de la Unión (Dictamen TJ 1/17, de 30 abril 2019)", *El Blog de José Carlos Fernández Rozas*, 30 de abril de 2019.

FERRANTINO, M. (2006), "Quantifying the Trade and Economic Effects of Non-Tariff Measures", *OECD Trade Policy Papers*, N° 28, OECD Publishing.

KELLERMANN, M. (2019), "Technical Regulation", *Ensuring Quality to Gain Access to Global Markets: A Reform Toolkit*, International Development in Practice, World Bank Group.

KOUL, A.K. (2018), *WTO Agreement on Technical Barriers to Trade (TBT)*, Guide to the WTO and GATT, Springer.



MANGAS MARTÍN, A. (2008), “La distribución de competencias en la Unión Europea y el principio de subsidiariedad”, Ponencia impartida con motivo de la Jornada *El principio de subsidiariedad en la Unión Europea*, celebrada el día 17 de diciembre en el Parlamento de Navarra, organizada por la Fundación Manuel Giménez Abad.

MATTHES, J. y WATANABE, Y. (2012), *Towards a Free Trade Agreement with Japan?*, Directorate General for External Policies of the Union, Directorate B, Policy Department, European Parliament.

OCDE (2016), *Principios de Gobierno Corporativo de la OCDE y del G20*, Éditions OCDE.

OECD (2005), *Looking Beyond Tariffs: The Role of Non-Tariff Barriers in World Trade*, OECD Trade Policy Studies, OECD Publishing.

POLASKI, S. (2006), *The Future of the WTO, Policy Outlook: Trade, Equity and Development Project*, Carnegie Endowment for International Peace.

SAIKAWA, H. (2017), *Chairman’s Comment on Agreement in Principle on Japan-EU Economic Partnership Agreement*, Japan Automobile Manufacturers Association, Inc.

SANJUAN LÓPEZ, A., RAU, M. L. y WOLTJER, G. (2019), *Exploring alternative approaches to estimate the impact of non-tariff measures and further implementation in simulation models*, JRC Technical Reports, Publications Office of the European Union.

SETA, M. (2011), *Japan Country Report*, Research Project on International Maritime Crimes, Centre for International Law.

STUDDART, A. (2015), *Japan, Europe and the Global Economic Order*, German Marshall Fund Policy Brief, 19 de junio.

TONGEREN, F. V., BEGHIN, J. C. y MARETTE, S. (2009), *A cost-benefit framework for the assessment of non-tariff measures in agro-food trade*, Staff General Research Papers Archive, OECD Food, Agriculture, Fisheries Working Papers, OECD Publishing.

VON DER LEYEN, U. (2021), *2021 State of the Union Address Strasbourg*, 15 September 2021.

WEBB, D. y JOZEPA, I. (2018), “EU-Japan Economic Partnership Agreement”, *House of Commons Library Briefing Paper*, 8340.