

El estudio que el autor lleva a cabo en el capítulo tercero sobre la promesa y el silencio es la guinda de un trabajo bien pensado, muy bien expuesto, a pesar de lo escabroso del tema y excelentemente documentado, que es fruto de una larga y reflexiva labor investiga-

dora. Desde esta perspectiva es evidente que esta obra es referencia obligada para aquellos que quieran aproximarse al tema.

Romualdo BERMEJO GARCÍA
Universidad de León

VILLALTA PUIG, G., *Economic Relations between Australia and the European Union: Law and Policy*

Alphen aan der Rijn, Wolter Kluwer 2014, 380 pp. (ISBN: 9041134050)

Este libro desentraña, analiza y sistematiza un enigma político y jurídico: la necesaria interdependencia comercial entre Australia y la Unión Europea (UE) y la falta de un acuerdo global sobre comercio e inversiones entre ambas partes. Sin duda, la realidad es que la UE y Australia tienen una relación económica fuerte, pero no fácil, arraigada en el tiempo, más conseguida en ciertos ámbitos sectoriales dentro de un amplio marco de mutua colaboración. La UE es el socio económico más grande de Australia y su segundo mayor socio comercial y de inversión de Australia. Sin embargo, como señala el autor de esta monografía, el profesor Gonzalo Villalta Puig, la UE es el único inversor y socio comercial importante de Australia con el que Australia carece de un acuerdo bilateral en vigor e incluso –todavía a fecha de hoy– sus negociaciones no parecen atisbar un puerto seguro. Esta realidad supone un rompecabezas comercial con elementos históricos, jurídicos y políticos complicados, que han provocado no sólo una *discordia política*, sino también una *brecha legal* entre Australia y la UE en los últimos años desalentando, igualmente, la negociación y la celebración de un acuerdo de comercio e inversión (p. 5).

Esta discordia política y su consecuente brecha jurídica están claramente articuladas por el autor que las analiza con detalle y rigor a lo largo de estas páginas. Se presenta un

análisis exhaustivo de los datos estadísticos y los documentos legales y políticas aplicables, que permiten al profesor Villalta identificar los principales obstáculos para sus relaciones económicas mejoradas. Sin duda se puede afirmar que ésta es una de las grandes contribuciones críticas que ofrece esta obra. Otra importante gran contribución es su capítulo 9 en el que se exponen y explican argumentos equilibrados, certeros y muy pertinentes a favor de un futuro Acuerdo entre Australia y la Unión Europea sobre comercio e inversiones, pero muy matizado. Para el autor, este nuevo futuro acuerdo es necesario para eliminar los actuales barreras arancelarias y no arancelarias, tanto agrícolas, como *técnicas*, como por ejemplo los requisitos de cuarentena y de armonizar de las divergencias normativas que dificultan e incluso prohíben el comercio bilateral. A su juicio, el futuro nuevo acuerdo es necesario además para facilitar y garantizar la inversión bilateral.

Este es el hilo conductor de una obra extraordinariamente sugerente y cuyos argumentos se encuentran, a mi juicio, fundamentados correctamente y con rigor. En efecto, además de lo sugerente del planteamiento del autor, debe destacarse en este comentario el escrupuloso rigor con que el profesor Villalta ha emprendido su estudio. La articulación sistemática y el hilo argumental y de razonamiento jurídico de la monografía se basan en

todo momento en un muy abundante aparato documental y bibliográfico.

La obra tiene una lógica y estructura interna muy clara. Consta de cuatro partes, divididos a su vez en diez capítulos. La primera parte cumple funciones introductorias sobre las relaciones económicas en general (capítulo 1) y sobre el origen y la evolución de las inversiones y del comercio de bienes y servicios entre Australia y la UE (capítulo 2). En éste último se analiza con datos concretos sobre el significado económico de Australia en la UE y viceversa, la impronta económica de la UE en Australia. Como destaca el autor con palabras del Presidente de la Comisión Europea José Manuel Durão Barroso, las «relaciones UE-Australia tiene un *gran potencial*» (p. 48), cuyo principal reto supone, sin embargo, cómo promocionarlo a través de un marco adecuado.

La segunda parte se centra en la regulación externa aplicable al comercio y las inversiones. En el capítulo 3 se analizan los acuerdos bilaterales existentes, tanto los de carácter *más* políticos y generales, como los sectoriales. Entre estos últimos, se presentan no solo los acuerdos vigentes como el de reconocimiento mutuo, sobre el vino o los servicios aéreos, sino también algunos de los antiguos, como el relativo al queso. Sin duda, la pieza clave de este capítulo se haya en el estudio del Acuerdo marco entre Australia y la UE, cuyas negociaciones comenzaron en octubre de 2011 con la esperanza de alcanzar un crecimiento mutuo comercial y en materia de inversiones (p. 70), tomando como punto de partida las relaciones comerciales ya existentes. Pero estas negociaciones se ven afectadas por «cuestiones domésticas» e interpretaciones divergentes (p. 72), como bien pone de manifiesto sin tapujos el profesor Villalta en relación con el alcance de las políticas económicas nacionales en el disfrute de los derechos humanos, tal y como se publicó en la prensa australiana al amparo de la libertad de expresión (p. 73). En el contexto de esta re-

gulación externa, no podía falta la regulación multilateral en el seno de la Organización Mundial del Comercio. Por ello, el capítulo 4 analiza de forma progresiva, las obligaciones que se derivan del derecho de la OMC y sus excepciones, así como las políticas y la práctica, por separado, por un lado, de Australia y, por otro, de la UE. A mi juicio, la pieza clave que explicaría parcialmente este rompecabezas se haya en que los «principales obstáculos al comercio entre Australia y la Unión Europea son de dos tipos: por parte de la UE, su sistema de protección de la agricultura; y por parte de Australia, su sistema de bioseguridad» (p. 122). Para su mayor comprensión en las páginas siguientes se analizan algunos de los casos más emblemáticos dirimidos por el Órgano de Solución de Controversias de la OMC en relación con los subsidios a la exportación de azúcar por parte de la UE tras la demanda de Australia y Brasil y sus subvenciones a la exportación a la industria azucarera en virtud del Reglamento CE 1260 / 2001, como pieza importante de su Organización Común de Mercado de la UE en el marco más amplio de la Política Agrícola Común (pp. 123-125). Igualmente se analiza el caso de la protección europea de marcas e indicaciones geográficas de productos agrícolas y alimenticios, en el que Australia se quejó ante el OSD, junto con los Estados Unidos en contra de la UE por su protección de marcas y el registro y la protección de las indicaciones geográficas para los productos alimenticios y agrícolas productos con arreglo al Reglamento comunitario nº 2081/92 (pp. 125-127). Como resalta el autor, ambos casos manifiestan la sensibilidad del sector agrícola para la UE, ya que ésta protege sus productos agrícolas de muchas maneras, incluso bajo el riesgo de violar sus obligaciones derivadas de la OMC. A pesar de estos pronunciamientos, la agricultura sigue siendo piedra de toque para una mayor liberalización del comercio entre Australia y la UE. Para equilibrar la balanza, también se trae a colación el asunto

relativo al *régimen de cuarentena para las importaciones*, que llevó a la UE a presentar su denuncia contra Australia por su régimen de cuarentena para las importaciones, en general y, en particular, por la aplicación de dicho régimen de cuarentena para la importación de carne de cerdo deshuesada procesada y carne de pollo cruda en 2006. (pp. 127-128). Por último, se hace una breve referencia al asunto de la UE-hormonas, ya que de nuevo estos casos ponen de manifiesto que la intensa preocupación que ambas partes –Australia y la UE– tienen en relación con el uso indebido por parte de la otra de medidas de bioseguridad, por una parte, o de una política agrícola con fines proteccionistas, por otra, por lo que probablemente –si no cambian las cosas ni las normas– existirán más disputas comerciales en el futuro. Por ello, el profesor Villalta afirma esperanzado que la entrada en vigor del futuro Acuerdo Marco entre la UE y Australia podría ayudar a disipar futuras quejas. (p. 129).

La tercera parte de esta obra se centra en la regulación interna de Australia y de la UE. Desde la perspectiva europea, sus capítulos 5 y 6 resultan especialmente ilustrativos, ya que en ellos se explica la constitución económica de Australia. Y viceversa, seguramente las explicaciones de los capítulos 7 y 8 ayudan a comprender mejor el sistema de mercado interior de la UE y su libre circulación de mercancías, personas servicios y capitales así como su Política Comercial Común. Estas disertaciones equilibradas y objetivas son absolutamente necesarias para comprender la complejidad de este rompecabezas por la idiosincrasia jurídica de cada uno de estos socios comerciales. De tal forma, que esta parte resulta ser como una pasarela indispensable para la parte cuarta de esta obra.

La parte cuarta lleva por título: Conclusión y su capítulo 9 propone –como se ha adelantado– una solución alternativa interesante y factible política y jurídicamente al rompecabezas existente. Para ello, con un es-

tilo directo, más anglosajón que europeo de la tradición del *civil law*, el autor asume como propias las palabras del entonces Ministro de Comercio australiano, el sr. Simon Crean quien, en 2010, ya sostuvo que las relaciones económicas entre Australia y la UE adolecían de una carencia importante (p. 263), ante la falta de un acuerdo comercial preferencial entre Australia y la UE o, incluso, un acuerdo de integración económica con la UE. Desde el punto de vista más dogmático, en efecto, estos posibles acuerdos favorecerían los flujos comerciales entre ambas partes, y –sin duda– la reducción de las barreras a la inversión traería consigo grandes beneficios económicos. Desde el punto de vista práctico, no obstante, la principal cuestión que se plantea es cómo eliminar o mermar, al menos, las altas exigencias arancelarias y no arancelarias australianas y europeas, si la voluntad política de ambas partes parece de momento inamovible. Por una parte, Australia esgrime como argumento la necesidad científicamente demostrada de sus medidas sanitarias y fitosanitarias, así como de otras medidas con efectos proteccionistas según la perspectiva europea. Tampoco la UE puede cambiar sin una revolución o confrontación política interna su PCC ni su PAC. Quizás, por ello, el autor mira con bondad a otros acuerdos comerciales de la UE, en concreto, al celebrado con Canadá (p. 274), a modo de guía o ejemplo, para alcanzar un consenso político y nuevos mecanismos jurídicos para solucionar el rompecabezas comercial Australia – UE. El profesor Villalta sugiere (p. 297) una alternativa menos ambiciosa, pero más realista frente a lo óptimo, pero irrealizable. Así, ante el bloqueo del futuro acuerdo global sobre inversiones y comercio entre Australia y la UE propone la negociación y la firma de un acuerdo entre Australia y la UE sobre el comercio de servicios y medidas de acompañamiento relacionadas con las inversiones, como por ejemplo, la reducción de ciertas barreras no arancelarias. De esta

forma, se podría colmar la laguna existente en las relaciones económicas entre Australia y la UE.

El balance global de la monografía objeto de este comentario es, sin duda, a mi juicio, altamente positivo, aunque el balance real sobre el objeto material del estudio resulte, algo más agri dulce. Son destacables las aportaciones de esta obra, no sólo a la doctrina

internacionalista sino, y sobre todo, a los responsables políticos australianos y europeos de las futuras comerciales negociaciones. Por tanto, no me cabe la menor duda que con este libro, el profesor Villalta Puig ha prestado un gran servicio a los agentes comerciales en Australia y la UE.

Eugenia LÓPEZ-JACOISTE
Universidad de Navarra