

son herramientas valiosas para la práctica empresarial, al ofrecer cláusulas estandarizadas que equilibran flexibilidad y seguridad jurídica. Facilitan la cooperación transnacional, reducen costes de transacción y contribuyen a la armonización en un ámbito caracterizado por la dispersión normativa y la diversidad de soluciones. La autora destaca que, aunque estos modelos no tienen carácter normativo ni son de aplicación obligatoria, su influencia en la práctica es indudable. Representan un equilibrio entre la flexibilidad que caracteriza a la *joint venture contractual* y la necesidad de seguridad jurídica que demandan los operadores económicos. Asimismo, permiten reducir los costes de transacción, ya que ofrecen cláusulas estándar ampliamente aceptadas y testadas en la práctica internacional. El capítulo concluye señalando que los modelos de FIDIC, ITC e ICC son herramientas de armonización contractual, que contribuyen a uniformar criterios en un ámbito caracterizado por la ausencia de regulación específica y por la gran diversidad de soluciones jurídicas posibles. Su valor reside en proporcionar a las partes un marco fiable sobre el que construir su cooperación, sin menoscabar la flexibilidad propia de la figura de la *joint venture*.

Las conclusiones reafirman que la *joint venture internacional* es un instrumento esencial en la economía global, cuya eficacia depende de conjugar su inherente flexibilidad con la necesidad de previsibilidad y certeza jurídica. La

modalidad contractual, objeto central de la obra, se revela como una alternativa particularmente útil para proyectos que requieren colaboración sin pérdida de autonomía empresarial. La clave de su éxito reside en un diseño contractual sólido, capaz de prever tanto la dinámica del proyecto como los mecanismos de adaptación y de resolución de conflictos.

En suma, el libro constituye una aportación rigurosa y de gran valor académico al estudio de una figura compleja y transversal, que seguirá desempeñando un papel determinante en la cooperación empresarial internacional durante las próximas décadas. Nos encontramos ante una obra de referencia absoluta y excelente visión panorámica teórico-práctica de un tema tan complejo como es en el derecho del comercio internacional la *joint venture* contractual.

Esta monografía de la Dra. Ana Michavila Núñez es y debe ser, sin duda alguna, lectura recomendada no sólo para la doctrina *ius internacional privatista*, sino también para todo profesional del Derecho del comercio internacional que deba hacer frente a la negociación, redacción, revisión y/o resolución de un contrato de *joint venture* internacional. Se agradece que la producción científica en materia de Derecho del comercio internacional se complementa con trabajos como éste, rigurosos, prácticos y de calado científico.

ALFONSO ORTEGA GIMÉNEZ
Universidad Miguel Hernández de Elche

OTERO GARCÍA-CASTRILLÓN, Carmen (dir.), *Economía digital y guerras comerciales. ¿Poniendo nuevas puertas al campo?*, Dykinson, Madrid, 2024, 332 pp.

La creciente relevancia de la economía digital, de naturaleza abierta, como motor de transformación global, ha venido acompañada por un fenómeno quizás

menos visible, pero igualmente significativo: el resurgimiento del proteccionismo. Este, que a menudo se justifica con argumentos de protección de intereses

públicos de diversa índole, unido a la fragmentación normativa existente en el comercio internacional, obstaculiza las transacciones económicas internacionales abiertas que la digitalización prometía facilitar. Este es el contexto y argumento que plantea la obra colectiva *Economía digital y guerras comerciales. ¿Poniendo nuevas puertas al campo?*, dirigida por la profesora Carmen Otero García-Castrillón, que ofrece una reflexión jurídica rigurosa, amplia y crítica sobre los desafíos que plantea la digitalización al sistema de comercio global y viceversa, especialmente desde la perspectiva del Derecho internacional económico.

El volumen, publicado por la editorial Dykinson en 2024, reúne trece contribuciones fruto del proyecto de investigación PID2020-113968RB-I00, financiado por el Ministerio de Ciencia e Innovación. La obra no se limita a un diagnóstico técnico, sino que despliega, también, un análisis estructural sobre el modo en que las nuevas realidades digitales están tensionando las lógicas normativas tradicionales del comercio internacional. Reúne, además, tres atributos loables: su claridad expositiva, incluso para lectores no expertos en comercio internacional o digital; su carácter interdisciplinar y la máxima actualidad del tema abordado.

Se estructura en cuatro grandes bloques temáticos, lo que facilita una lectura ordenada y coherente, y permite al lector seguir el hilo de una problemática que, pese a su diversidad de enfoques, presenta una lógica común: la de un sistema de comercio internacional enfrentado a nuevos límites estructurales y desafíos, en el que es preciso realizar reformas normativas que no olviden equilibrar los distintos intereses en presencia. Estos bloques abordan, respectivamente: (1) la gobernanza de la economía digital; (2) la vuelta al proteccionismo comercial y económico y su interacción con los estándares internacionales medioambien-

tales, laborales o de igualdad de género; (3) aspectos comerciales de las transacciones electrónicas, en especial respecto a la protección de datos personales y de los consumidores; y (4) la solución de controversias, con especial referencia al arbitraje de inversiones. Por la disparidad y entidad de los distintos temas tratados en estos bloques, me parece necesario aludir brevemente al contenido de cada uno de los capítulos.

El primer bloque, centrado en la gobernanza de la economía digital, se abre con una sugerente contribución de Jan Klabbbers, quien analiza el carácter estructuralmente fragmentado de la regulación digital en el ámbito internacional. A través del estudio del *Digital Economy Partnership Agreement* (DEPA), Klabbbers evidencia cómo la lógica estatal —territorial— del Derecho internacional clásico resulta claramente insuficiente frente a una economía digital que por naturaleza es transnacional, con importantes protagonistas no estatales, *soft law* y marcos institucionales dispares y dispersos, cuya regulación idealmente debería ser global o “centralizada”, no fragmentada e incompleta. Su capítulo, de marcado tono crítico, no es alentador: mientras primen ideologías guiadas por el beneficio y la eficiencia (criterios ligados a la gestión vs. política) en la actividad de los Estados y de otros actores relevantes en la regulación de la economía digital internacional, la regulación seguirá siendo fragmentada y mantendrá lagunas y solapamientos. Esto quizás ocurra de forma intencionada para la propia supervivencia del sistema —apunta el autor citando al filósofo argentino Miguel Benasayag: “capitalism is exercised in a diffuse way and without any center”—. Su enfoque filosófico y su profundidad analítica convierten esta contribución en un texto de referencia para quienes deseen repensar el Derecho internacional económico desde la complejidad de lo digital.

Esther López Barrero analiza cómo las prácticas restrictivas a la exportación de materias primas fundamentales, cuando están en juego intereses económicos, debilitan el sistema multilateral de comercio. En este contexto, han proliferado los acuerdos bilaterales o regionales, además de muchos acuerdos políticos —fruto de la llamada “diplomacia de materias primas”— que reconfiguran el entramado normativo de estas materias primas, haciéndolo menos claro, previsible y no vinculante. En su opinión, estos acuerdos, si bien complementan y mejoran en muchos casos el sistema comercial multilateral, tienen un alcance limitado y no están exentos de riesgos, por lo que deberían integrarse en el marco de la OMC, preferiblemente como acuerdos multilaterales. Además, su negociación en foros internacionales permitiría, según la autora, resultados más equilibrados para los intereses de las partes negociadoras. Se trata de un análisis exhaustivo que aporta elementos clave para el debate sobre el encaje y pertinencia de estos acuerdos en el sistema normativo multilateral de comercio.

El segundo bloque abunda en el retorno del proteccionismo comercial y económico bajo ropajes normativos novedosos, muchas veces vinculados a estándares ambientales o de seguridad estratégica. En el capítulo tercero, Julio A. García López y María Moreno Sancho examinan el Reglamento (UE) 2022/2560 relativo a las subvenciones extranjeras, y lo interpretan como un instrumento destinado a “rearmar” la política comercial europea frente a determinadas inversiones extranjeras directas, principalmente desde China, aprovechando un vacío legal de la normativa de la OMC y del Derecho de la UE, y que los autores atribuyen en realidad al fracaso en 2022 del Acuerdo UE-China en materia de inversiones. Su capítulo sobresale por su rigor técnico, su dominio del Derecho de la competencia y su análisis crítico, no conside-

rando justificable la desviación por parte de la UE de los principios generales del Derecho internacional de protección de las inversiones, tensión que hace previsible represalias comerciales desde China.

Por su parte, María Moreno Sancho, en el capítulo cuarto, con una aguda mirada comparada e histórica, analiza la evolución de las prohibiciones a la importación, procedimientos antidumping y compensatorios tanto en Estados Unidos como en la Unión Europea, señalando cómo se están incorporando exigencias sociales y medioambientales en estas medidas. Su capítulo revela una transformación de fondo: el abandono del paradigma estrictamente económico y la emergencia de nuevas racionalidades que, sin abandonar la retórica liberalizadora, tienden a reforzar el margen regulatorio unilateral de los Estados. Su trabajo es especialmente valioso por su capacidad para desvelar los mecanismos técnicos mediante los cuales se articula este nuevo proteccionismo “con rostro normativo”, defendiendo la autora que dichas medidas deberían incorporarse en acuerdos multilaterales *vs.* regionales o unilaterales.

José María Aguilar Navarro completa el estudio anterior con un riguroso análisis desde el enfoque de la teoría de juegos, que constata cómo la creación de instrumentos jurídicos vinculantes que eliminen la competencia a la baja en las condiciones de trabajo, redundaría en la mejora de las condiciones laborales en los países en vías de desarrollo y en que la deslocalización se basara en la búsqueda de talento y no en reducir los costes, mejorándose en última instancia la productividad de las empresas. Aunque su enfoque técnico exige cierta familiaridad con herramientas económicas, sus conclusiones son de indudable utilidad para el diseño de políticas públicas y la crítica fundamentada a ideas comúnmente extendidas sobre los inconvenientes de

exigir mejores estándares laborales en países en vías de desarrollo.

Finalmente, Ana Crespo Hernández aborda los problemas que plantea el teletrabajo transnacional en el ámbito del Derecho internacional privado, concretamente en el sector de ley aplicable. Su análisis destaca por su capacidad para mostrar con claridad cómo la deslocalización digital y del trabajo transnacional ponen en crisis los esquemas clásicos de territorialidad normativa, en especial los puntos de conexión de las normas de conflicto vigentes que, incluso forzando su interpretación, resultan anacrónicas e insuficientes. La autora tiene el mérito adicional de plantear interesantes soluciones orientadas a garantizar la seguridad jurídica tanto de trabajadores como de empleadores.

Patricia Orejudo Prieto de los Mozos ofrece un análisis crítico de la integración de la perspectiva de género en la política comercial de la UE. A través de un recorrido que va de las declaraciones políticas a los compromisos vinculantes, la autora identifica los límites del enfoque actual y denuncia la falta de voluntad política real para implementar medidas de igualdad de género en el comercio (actitud que tilda de “purple washing”), urgiendo a garantizar que las cláusulas de género ya vigentes no se queden en una retórica vacía que mantenga el *statu quo*. Su capítulo destaca por su claridad argumentativa, solidez documental y compromiso normativo.

El tercer bloque temático se centra en los aspectos comerciales de las transacciones electrónicas, en especial respecto a la protección de datos personales y de consumidores. Jaime Gallegos Zúñiga estudia el contenido y la evolución de los tratados digitales regionales más relevantes (como el CPTPP y el DEPA) basándose en la importancia de la cuenca del Pacífico para los intercambios globales, y analizando sus implicaciones jurí-

dicas en relación con la libre circulación de datos, la neutralidad de red y el tratamiento de los servicios digitales. Señala la insuficiencia de los acuerdos regionales y el riesgo, en general, de la dispersión y fragmentación normativa en este ámbito. Su análisis ofrece una visión panorámica muy útil, complementada con ejemplos bien escogidos que facilitan la comprensión de tratados complejos para un público no necesariamente especialista en comercio digital.

Pilar Vargas Martínez plantea una sugerente reconstrucción de la evolución normativa de la protección de la privacidad que, a juicio de la autora, está motivada por el desarrollo del comercio internacional y, a la par, no deja de estar al servicio del mismo. Contrapone los modelos reguladores de EE. UU. y la UE, y pone de manifiesto la necesidad de armonización normativa que permita equilibrar la protección de datos personales y la necesaria flexibilidad para que se materialicen sus flujos transnacionales ligados al comercio, lo que tiene implicaciones prácticas muy relevantes para la configuración de un “comercio digital justo”. La situación actual requiere de altas dosis de cooperación internacional para lograr una regulación normativa multilateral.

Clara Isabel Cordero Álvarez completa este bloque con un estudio riguroso sobre los desafíos jurídicos que plantea el crecimiento exponencial de las plataformas digitales para el intercambio de bienes y servicios, especialmente cuando las transacciones se realizan entre particulares en el ámbito de la economía colaborativa, y esto a la luz del Derecho de la UE, especialmente del Reglamento 2022/2065, de Servicios Digitales de la UE. Presta especial atención —y valora positivamente— a las obligaciones impuestas a los prestadores de servicios de intermediación en línea que operen dentro de la UE, cuyo incumplimiento puede

dar lugar a la exigencia de responsabilidad por parte de consumidores o terceros perjudicados, para lo que es esencial, no obstante, la existencia de foros de competencia judicial internacional, cuestión que la autora señala como clave en el entorno internacional inherente a estas relaciones. Su capítulo destaca por la precisión técnica con la que analiza un texto legislativo complejo y de reciente adopción, lo que lo convierte en una valiosa guía para juristas, académicos y profesionales.

El cuarto bloque se centra en la solución de controversias en el comercio internacional, y pone el foco en los desafíos que enfrenta el arbitraje de inversiones. Carmen Otero García-Castrillón, directora de la obra, firma una excelente contribución en la que examina los conflictos entre la protección de los derechos de marca y las políticas de salud pública, basándose en las disputas sobre el empaquetado genérico del tabaco y su diversa tramitación en dos procedimientos distintos: el arbitraje de inversiones y el sistema de solución de diferencias de la OMC, análisis que evidencia que la coherencia en el sistema es posible y deseable. Su contribución es una muestra del equilibrio entre profundidad teórica y atención a los detalles procesales, y constituye una lectura imprescindible para quienes se interesan por la tensión entre la inversión y protección de las marcas y, por otro lado, la soberanía regulatoria de los Estados.

Lidia Moreno Blesa analiza el régimen de arbitraje en el sector energético español, con especial atención a los conflictos derivados del rechazo por parte del TJUE (vid., *Achmea* y *Komstroy*) de la compatibilidad de los laudos adoptados en instancias arbitrales internacionales con el Derecho de la UE, especialmente teniendo en cuenta la vigencia de tratados internacionales de protección recíproca de inversiones que incorporan el

arbitraje expresamente. Su análisis es exhaustivo y clarificador, y pone de relieve el “colapso del sistema”, la complejidad que introduce el Derecho de la UE en el marco del Tratado sobre la Carta de la Energía y de otros tratados vigentes, así como la necesidad de buscar soluciones supraestatales, tanto en el seno de la UE como en la OMC.

En la misma línea, Jesús Alfonso Soto Pineda profundiza sobre los casos jurisprudenciales *Achmea* y *Komstroy* y el imposible reconocimiento y ejecución de los mismos en la UE, subrayando cómo esta tensión jurídica y la resistencia de ciertos Estados a cumplir con los laudos comprometen la seguridad jurídica y ponen en entredicho la viabilidad del arbitraje de inversiones como mecanismo de resolución de controversias. Particular atención recibe el ámbito energético, en el que la normativa europea —cada vez más orientada a objetivos de interés público, como la protección ambiental— puede incidir en las condiciones de inversión y dar lugar a litigios arbitrales. El autor constata, además, que mientras los tribunales de la UE niegan la ejecución de estos laudos, jurisdicciones extracomunitarias sí los han reconocido y ejecutado laudos contra Estados miembros, lo que agrava la inseguridad jurídica. Meritoria es la propuesta de soluciones alternativas, como el recurso a medidas cautelares en procedimientos arbitrales, que podrían contribuir a reforzar la eficacia del sistema. En conjunto, se trata de un análisis lúcido y crítico que revela no solo las limitaciones estructurales del arbitraje de inversiones en la UE, sino también su incierto futuro, especialmente en un sector tan sensible como el energético.

En conjunto, esta obra representa un excelente ejemplo de investigación jurídica colectiva, articulada en torno a una problemática común y abordada desde múltiples perspectivas. La calidad

de los capítulos, la actualidad de los temas tratados y la coherencia metodológica del volumen reflejan el trabajo de coordinación realizado por la profesora Otero García-Castrillón, cuya dirección dota de unidad a una obra coral. Lejos de ofrecer un enfoque fragmentario, el libro propone una reflexión sistemática sobre las transformaciones que está experimentando el comercio internacional en un mundo marcado por la digitalización, las tensiones geopolíticas y la mayor relevancia —al menos aparente— de los intereses públicos en políticas económicas internacionales. Únicamente se echa en falta, de forma general, algún cuestionamiento del presupuesto que trasluce como cierto en esta obra, desde su misma *Presentación*, el cual es que el libre comercio es el objetivo a lograr, que es mejor siempre y en todo caso, y fundamental para alcanzar los ODS. No obstante, este ignora que, en teoría económica, el libre comercio —y la libre competencia— solo lleva al máximo bienestar ante la ausencia de fallos de mercado (*e.g.*: externalidades como la contaminación, competencia imperfecta, información asimétrica, desigual distribución de la riqueza, etc.). Existe una

amplia evidencia empírica que constata cómo la liberalización de las economías en los países más empobrecidos ha generado más desigualdad y pobreza, justificando, en ciertos casos y sectores, las políticas proteccionistas. Quizás, para el diseño y defensa de un enfoque multilateral verdaderamente sostenible —político y jurídico— sea imprescindible la toma en consideración de estas cuestiones, también a nivel global.

Economía digital y guerras comerciales constituye, en definitiva, una lectura imprescindible para académicos, responsables públicos y profesionales del comercio internacional y del Derecho internacional económico, así como una herramienta de enorme utilidad para la docencia y la formación jurídica en un momento de cambio estructural, cuyos protagonistas son, en última instancia, los sujetos de Derecho privado que deben desenvolverse en ese entramado normativo en su actividad diaria y, también, la sociedad en su conjunto, a la que afecta de forma evidente la realidad jurídica, económica y política que aquella analiza.

Laura GARCÍA ÁLVAREZ
Universidad Pablo de Olavide

PALAO MORENO, Guillermo, FONTOURA COSTA, José Augusto, DE BASTOS SASS Lukas, STAUT JUNIOR Sergio (Coords.) *Propriedade Intelectual e Interesse Público: Estudos em homenagem ao professor Marcos Wachowicz*, Ed. IODA, Instituto Observatório do Direito Autoral, 2025, 569 págs.

La obra colectiva que se presenta es el resultado de la colaboración de más de veinte y cinco especialistas de universidades e instituciones de diversos países europeos y latinoamericanos que rinden homenaje a la trayectoria académica y profesional del Profesor Marcos Wachowicz. Su influencia trasciende fronteras siendo una voz autorizada en foros internacionales sobre los derechos

de autor, la gobernanza de internet y el impacto de la Inteligencia Artificial (IA). Por ello, siguiendo su trayectoria, en esta obra se aborda, ampliamente, la protección de la creación humana sin restringir el progreso social; uno de los retos a los que se enfrenta el Derecho en el mundo actual, donde la información es un activo particularmente valioso.