

BLANC ALTEMIR, A. (Dir.), ORTIZ HERNÁNDEZ, E. y COS SÁNCHEZ, P. (Coords.), *Las relaciones comerciales de la Unión Europea con el resto del mundo. Un análisis desde la postpandemia y la agresión rusa a Ucrania*, Aranzadi, Cizur Menor, 2023, 556 pp.

El convulso e incierto panorama internacional en que nos encontramos sumidos en la actualidad, en el que las consecuencias de la pandemia de la COVID-19 se dejan sentir todavía en múltiples planos, unido a los escenarios bélicos abiertos, provoca enormes dudas respecto al devenir económico y comercial de nuestro entorno. Dada la relevancia de este tema, resulta del máximo interés la obra colectiva que presentamos. La misma reúne, a lo largo de sus casi seiscientas páginas, un total de veinticinco contribuciones, desgranando las aportaciones vertidas en cinco seminarios, realizados en el contexto de la Cátedra Jean Monnet dedicada al estudio del tema “EU, promoter of the free trade and multilateralism”. Esta obra colectiva, resultado de un conjunto muy amplio de trabajos previos, ha permitido analizar en profundidad, como señala su director, el profesor Antonio Blanc Altemir, las relaciones comerciales de la UE con el resto del mundo.

Actúan como coordinadoras de la misma Eimys Ortiz Hernández y Pilar Cos Sánchez, ambas, al igual que su director, profesoras de la Universitat de Lleida, ofreciendo una panorámica enormemente amplia, cuasi universal, de la evolución y los retos que las relaciones comerciales de la UE suponen en los escenarios geográficos de mayor relevancia. Por supuesto, no son todos los que están, pero sí cabe afirmar que el conjunto de los ámbitos geográficos que se contemplan son los que revisten una mayor importancia para nuestro contexto regional. Europa se encuentra inmersa en la actualidad en una situación de incertidumbre, contagiada de la propia panorámica mundial, como consecuencia del advenimiento de la pandemia de la COVID-19, la agresión rusa a Ucrania y los acontecimientos que se viven en Oriente Medio, que amenazan con una escalada bélica de proporciones impredecibles. No cabe ninguna duda de que, ante este escenario, reflexionar acerca de cuál es y debe ser el rol que la Unión Europea ha de desempeñar, como actor global y de manera particularizada en el contexto del comercio internacional, es a todas luces imprescindible. Ante una panorámica como la que plantean las elecciones al Parlamento Europeo de junio de 2024, y los eventuales cambios que el contexto internacional depare (especialmente si a finales de este año se produce un cambio en la Casa Blanca), no nos queda más que reflexionar detenidamente acerca del papel que la UE juega y debe asumir en un contexto internacional cada vez más volátil como el actual.

Teniendo presentes las anteriores reflexiones, una obra colectiva como la que nos ocupa, en su discurrir a lo largo de los veinticinco capítulos que la componen (veinticuatro de ellos numerados, a los que se suma un capítulo introductorio elaborado por el profesor Blanc Altemir), permite analizar diversos elementos. En primer término, una visión general, que explica la razón de ser de este libro, de manera particular todo lo relacionado con las relaciones comerciales de la UE en un contexto post-pandémico. A esto se suma el escenario complejo provocado por la guerra en Ucrania, y los retos fundamentales que habrán de asumirse en el inmediato futuro.

Tras ello, en la que se ha estructurado como Primera Parte, yendo de lo general a lo particular, se analiza la UE y el multilateralismo, en conexión directa con los retos y conflictos internacionales actuales. Le sigue una segunda parte, en la que es objeto de atención “el resto

de Europa” y las relaciones comerciales de la UE con dicho escenario (entendiendo por tal el Reino Unido, el Espacio Económico Europeo, Suiza, los microestados europeos, los Balcanes occidentales y Turquía, objeto de capítulos separados cada uno de estos lugares). No se deja de lado todo lo relativo a la vecindad oriental y sur de la Unión Europea, en lo que concierne a sus relaciones comerciales, conformando la Tercera Parte de esta obra. Cambiando de continente, una Cuarta Parte se centra en el continente americano, abordando todo lo concerniente a América del Norte, Centroamérica y América del Sur (el polémico Acuerdo Económico y Comercial Global (CETA), las relaciones comerciales con Estados Unidos, México, el Acuerdo con Centroamérica, las relaciones comerciales con Colombia, Perú y Ecuador, finalizando este bloque con los Acuerdos de la UE con Chile y Mercosur). También el continente asiático es objeto de atención, esta vez en la Quinta Parte de la obra, centrándose en Japón, China, India, Corea del Sur, Singapur y Vietnam, algunos de los ejemplos más significativos de Estados con los que la UE tiene unas relaciones comerciales de relevancia. Esta obra colectiva se cierra con una última parte –la Sexta– dedicada a las relaciones con otros dos continentes –África y Oceanía–, centrándose en el estudio de lo que acontece respecto de los países ACP y Sudáfrica, por lo que respecta al continente africano, junto con Australia y Nueva Zelanda, en lo concerniente a Oceanía.

Como puede verse, se trata de un análisis enormemente amplio, que abarca todos los continentes, en una obra que también se caracteriza por su extensión. De hecho, no suele ser frecuente en la actualidad que se publiquen obras colectivas de estas dimensiones, dado que las exigencias editoriales se mueven por otros parámetros, donde los costes –ya que nos referimos a las cuestiones económicas en esta recensión– impiden publicar obras que superen las 200-300 páginas. Una obra colectiva de estas dimensiones, acorde con la temática tratada, que trata de cubrir todos los ámbitos geográficos de relevancia para la Unión Europea en lo que al desarrollo de sus relaciones comerciales se refiere, debe ser bienvenida. No cabe más que felicitar, tanto a la editorial Aranzadi como a los autores que contribuyen a la misma, por haber superado uno de los escollos fundamentales que el mundo editorial actual presenta. Es completamente lógica la extensión de la obra, que pretende abarcar el planeta, ofreciendo al lector una visión completa del entramado de relaciones comerciales que la Unión Europea desempeña –y pretende llevar a cabo– a lo largo y ancho de nuestro planeta azul.

Si pasamos a desglosar de manera específica el contenido de esta obra colectiva, el Capítulo introductorio de la misma, redactado por su director, el profesor Antoni Blanc, nos sitúa ante el propósito de este libro: desde la atalaya que nos proporciona el contexto internacional, la transición Trump-Biden en la Casa Blanca, los efectos de la pandemia (y la post-pandemia, que aún se dejan sentir en algunas cuestiones relacionadas directa o indirectamente con el ámbito comercial e, incluso, con la corrupción que la compra “desesperada” de material sanitario llevó consigo), a lo que se unen todos los problemas derivados de la invasión de Ucrania por parte de Rusia, son cuestiones objeto de análisis detenido. La lucha por la hegemonía mundial por parte de Estados Unidos, China y Rusia, el lugar que ocupa la Unión Europea como actor global, su papel en la lucha contra la pandemia (por ejemplo, en lo que a las vacunas concierne), o las sanciones contra Rusia constituyen cuestiones sobre las que conviene reflexionar, para comprender la realidad actual y los nuevos desarrollos –necesarios– de la Política Comercial de la UE, con el objetivo de que la misma sea más ambiciosa y sostenible. No debe

olvidarse el hecho de que “la Unión es el primer socio comercial de setenta y cuatro países de todo el mundo (...) y uno de los principales destinos de las exportaciones procedentes de los países de renta baja, en particular de África y de los países de la vecindad” (p. 42). Esta última cuestión, sobre la que también conviene detenernos, está provocando cierto malestar en los colectivos dedicados al ámbito agropecuario en la UE, dando origen a sonoras protestas en 2024. No se trata por tanto de una cuestión baladí, sino que las relaciones comerciales de la UE con terceros, y como se equilibren las mismas con lo que acontece en el propio ámbito de los 27 EM y los colectivos afectados, directa e indirectamente, constituyen cuestiones fundamentales a las que se debe hacer frente con responsabilidad.

Este capítulo introductorio sitúa la cuestión ante los retos que la misma presenta, dados los procesos de negociación en curso, los que están por venir y/o los acuerdos que requieren de pasos posteriores como su ratificación o finalización de regímenes transitorios en determinadas materias. Se trata, por ende, de un tema en permanente evolución, no exento de desafíos, como nos advierte Blanc Altemir, al señalar que “la política comercial de la Unión debe tener en cuenta los desafíos existentes y las tendencias mundiales actuales, para mantener el flujo comercial hacia y desde sus mercados al resto del mundo, preservando sus valores, pero haciéndolos compatibles, en la medida de lo posible, con sus intereses en aras de avanzar hacia una autonomía estratégica abierta que refleje su ambición política en el mundo” (p. 50). Todo un reto, que exige conjugar numerosos elementos en presencia, como pasaremos a analizar en cada uno de los ámbitos geográficos estudiados.

La crisis del multilateralismo y el rol de la UE frente a dicha situación son cuestiones analizadas por José Luis de Castro Ruano, señalando que, si no queremos caer en la irrelevancia, debemos profundizar en el proceso de integración, “para convertirnos en un actor geopolítico autónomo capaz de moderar la rivalidad entre Washington y Pekín”, así como construir “nuestro propio orden de seguridad” (pp. 71-72). En esta misma Parte Primera, Joaquín Alcaide Fernández estudia el rol fundamental de la Unión Europea en la prevención y resolución de los conflictos internacionales, otro aspecto sustancial del multilateralismo. El denominado “enfoque integrado de conflictos” que incluye todas las fases, todos los niveles, todas las políticas, un necesario enfoque pluridimensional, así como un enfoque multilateral que tenga presente a todos los actores, es imprescindible. Por supuesto, sin olvidar el papel del Alto Representante para Asuntos Exteriores y Política de Seguridad y del Servicio Europeo de Acción Exterior, la adopción de medidas restrictivas, junto a las misiones y operaciones civiles y militares en el marco de la Política Común de Seguridad y Defensa.

Adentrándonos en la Segunda Parte de esta obra colectiva, dedicada a las relaciones con el resto de Europa, Pablo Podadera y Anna Garashchuk se preguntan acerca de la posibilidad de considerar al Reino Unido como nuevo socio estratégico de la UE, dados los lazos económicos, sociales y culturales existentes, que no deberían caer en el olvido tras el Brexit. Marco Gestri analiza el estado del Espacio Económico Europeo, así como sus límites, más de treinta años después de su puesta en práctica caracterizada por el pragmatismo; aboga por una necesaria adaptación, que tenga en mente la cooperación, frente a la situación actual que denomina “business as usual”. Siguiendo con este ámbito regional, las relaciones comerciales con Suiza plantean no pocos retos, como pone de relieve Romualdo Bermejo, gran conocedor de la realidad de este país; las razones que han llevado al rechazo unilateral por parte de dicho Estado

al acuerdo institucional, así como el diseño de propuestas para superar esta crisis son objeto de amplia reflexión por parte de este autor. La realidad actual parece decantarse por la adopción de medidas en la senda que nos propone este autor, tras el Entendimiento común alcanzado en diciembre de 2023.

Los microestados europeos y sus relaciones comerciales son objeto de atención por parte de Valentín Bou Franch, en particular Andorra, San Marino y Mónaco. Su evolución e importancia, así como el proceso de negociación de un Acuerdo de Asociación Económica con la UE, son cuestiones clave abordadas en este capítulo. A ello siguen los Balcanes Occidentales (Albania, Bosnia y Herzegovina, Kosovo, Montenegro, Macedonia del Norte y Serbia), a los que dedica su atención Paula Cisneros Cristóbal; en dicho estudio califica a los Acuerdos de Estabilización y Asociación celebrados por la UE y dichos Estados como Acuerdos de Libre Comercio de “primera generación”, siendo mucho más que un instrumento para fomentar la cooperación o las relaciones económicas. Un panorama incierto se dibuja respecto de Turquía, como plantea Natalia Aldaz Ibáñez; con unas conversaciones para la adhesión paralizadas desde 2018, y una compleja situación internacional (y geoestratégica de primer orden), los interrogantes que surgen son inmensos.

La tercera parte, que consta de dos capítulos, se dedica a las relaciones comerciales de la UE con la vecindad oriental y sur; respecto del primer ámbito, Victoria Rodríguez Prieto estudia lo concerniente a Moldavia, Ucrania, Georgia, Armenia, Azerbaiyán y Belarús, a la luz de los acontecimientos recientes. En el segundo orden de cosas, el escenario diseñado por los Acuerdos Euromediterráneos, con un especial énfasis en las situaciones de Siria y Libia, son analizados por Roberto Pérez Salom. Este autor aconseja “una modernización y ampliación de los Acuerdos vigentes, o una sustitución, en su caso, mediante la celebración de acuerdos de libre comercio de alcance amplio y profundo” (p. 275).

Trasladándonos al continente americano, al que se dedica la Cuarta Parte de esta obra colectiva, Pilar Cos Sánchez nos invita a reflexionar acerca del Acuerdo CETA, entre la UE y Canadá, en particular comparando la situación antes y después de la pandemia de COVID-19, así como los aspectos positivos que de dicho acuerdo se derivan. Estados Unidos es otro actor fundamental de la región, abordado por la profesora Ana Manero Salvador: lo que nunca fue (el TTIP), la guerra comercial con Trump, y el apaciguamiento con Biden son objeto de estudio detenido en este capítulo, en un escenario de incertidumbre. La dinámica de las relaciones comerciales con México, por Antonio Colom Gorgues, que ha desembocado en un acuerdo con aspectos innovadores, conecta con el Acuerdo con Centroamérica –objeto de estudio por Elena C. Díaz Galán–, en la senda de crear amplios espacios de cooperación entre Europa y América Latina. Algo similar sucede con las relaciones mantenidas con Colombia, Perú y Ecuador (que presenta Déborah Presta Novello), o los Acuerdos con Chile y Mercosur (abordados por Gerardo Copelli Ortiz). Por supuesto, sin dejar a un lado los inconvenientes que algunos de estos Acuerdos presentan, como sucede respecto del sector agrícola y ganadero, con el choque de intereses que plantean estos ámbitos.

Desde hace algún tiempo, Asia parece configurarse como el “continente del futuro” (actualmente del presente) hacia el que todos los actores –globales o que pretenden serlo– dirigen su mirada. Esta obra colectiva no podía permanecer ajena a dicha realidad, de la que se da cuenta

en la Quinta Parte. Se abordan las relaciones UE-Japón (y el nuevo paradigma que presentan las mismas, como señala Carmen Tirado Robles); asimismo, China es un ejemplo fundamental (los intercambios comerciales y la defensa de los valores constituyen una enorme disyuntiva, en palabras de Sergio Salinas Alcega). Este autor argumenta además que “el tamaño del desafío es directamente proporcional al volumen y la trascendencia de la relación comercial, y estratégica, con el gigante asiático” (p. 435). Se continúa con India (y su nueva etapa de relaciones, como afirma Enrique J. Martínez Pérez), Corea del Sur (enfrentándonos a una nueva generación de acuerdos de libre comercio, objeto de estudio por Eimys Ortiz Hernández) a lo que siguen Singapur y Vietnam (por parte de Margarita Moltó Aribau). Todo ello, poniendo de relieve la importancia crucial de este contexto regional, tanto para las relaciones comerciales (aspecto de primer orden) como para la geopolítica mundial actual.

La última parte de la obra se detiene, cerrando este círculo planetario, en las relaciones comerciales de la UE con África y Oceanía. En primer término, se analiza la relación con los países ACP (bastante limitada, como afirma José Elías Esteve Moltó) y donde China va desplazando los intereses europeos (p. 514), a lo que cabe sumar Sudáfrica (objeto de estudio por parte de Rosa M. Florensa Guiu, que destaca el potencial de las mismas). El último de los capítulos se refiere, moviéndonos hacia Oceanía, a las relaciones bilaterales con Australia y Nueva Zelanda, analizadas por Blanca Escardíbul Ferrá, que estudia con detenimiento los acuerdos de libre comercio con dichos Estados.

Esta obra colectiva permite reflexionar acerca del papel de la UE como actor global en diversos escenarios geográficos de nuestro planeta, cómo ha evolucionado dicho rol, así como los principales retos que debe afrontar en la actualidad, a la luz de un escenario internacional convulso, volátil en todos los terrenos, donde los tambores de guerra, los riesgos sistémicos del cambio climático y el escenario post-pandémico global son elementos de primer orden. La influencia de grandes potencias como China y Rusia en el ámbito internacional, el rol de Estados Unidos –con la vista puesta en quien será el próximo inquilino de la Casa Blanca y cómo influirá esto en la geopolítica y el comercio mundiales– hacen que este libro y sus reflexiones sean más necesarios que nunca. Y como toda obra permanece inacabada porque la realidad internacional avanza a ritmo frenético, desde aquí animo a sus autores a seguir investigando en el devenir de estas relaciones comerciales en el inmediato futuro, plagado de incertidumbres. No sin antes agradecer y dar la bienvenida a una obra tan completa, reflexiva y crítica, que nos acerca a uno de los grandes interrogantes a los que se enfrenta la Unión Europea: su papel en el mundo como actor global.

María Isabel Torres Cazorla
Universidad de Málaga

