

BLANC ALTEMIR, Antonio (dir.)

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, 2022, 556 p.

La obra objeto de esta reseña es una contribución científica dirigida por el profesor Antonio Blanc Altemir que ayuda a entender mejor las relaciones comerciales de la Unión, continuando así con lo ya publicado en 2020 bajo el título «*La Unión Europea, promotora del libre comercio. Análisis e impacto de los principales acuerdos comerciales*». La presente obra es el resultado de una serie de seminarios celebrados en el marco de la Cátedra Jean Monet concedida por la Comisión Europea al profesor Blanc Altemir en 2020. En ella participan investigadores y expertos de distintas universidades, españolas y extranjeras. Conviene resaltar que esta obra se publica en un momento particularmente interesante en el ámbito del comercio internacional que plantea grandes retos geopolíticos y comerciales a la Unión tras la pandemia y la actual guerra en Ucrania. Paradójicamente, la grave perturbación en los mercados y en las cadenas de suministro que afectan al conjunto del comercio mundial ejerce de *facto* en la UE de propulsor –que no de obstáculo– que ayuda a mantener a la Unión entre los mayores actores comerciales mundiales. Tal y como se recoge en la presentación del libro, esta realidad se traduce, a fecha de marzo de 2022, en que la Unión cuenta con cuarenta y dos acuerdos comerciales preferenciales con setenta y cuatro socios (p. 23).

En el capítulo introductorio, el profesor Blanc Altemir desgrana con precisión (pp. 27-52) la posición de la UE en el escenario internacional y su nueva estrategia comercial «más ambiciosa y sostenible». Recoge además la tipología de acuerdos comerciales ya firmados por la UE, e incluye aquellos otros que todavía están en procesos de negociación. Estas consideraciones previas resultan de gran utilidad para comprender la estructura interna cohe-

rente del resto de la obra. Casi todos los capítulos aportan gráficos y tablas que manifiestan la impronta de la UE como actor comercial, y refuerzan también el afán didáctico del profesor Blanc y sus colaboradores aportando datos exactos y actualizados sobre el comercio exterior de la UE, el comercio de mercancías por socio preferencial o la diversidad geográfica de los acuerdos comerciales de la UE en 2022.

La obra se estructura en seis partes según el razonable criterio geográfico aplicable a esta materia. Sin embargo, la primera parte es de carácter más contextual, ya que se plantea el papel de la UE y el multilateralismo. Comprende los estudios de los profesores José Luis de Castro Ruano (pp. 55-72), de la Universidad del País Vasco y de Joaquín Alcaide (pp. 73-90), de la Universidad de Sevilla. Me resulta especialmente acertada la apreciación de De Castro al considerar que la «única opción que tiene la UE –ante el actual multilateralismo en crisis– para no caer en la irrelevancia y mantener el control de nuestro propio destino, es profundizar en el proceso de integración para convertirnos en un actor geopolítico *autónomo* capaz de moderar la rivalidad entre Washington y Pekín, manteniendo la interlocución con ambos en función de nuestros intereses» (p. 71). El subrayado del vocablo *autónomo* es mío, porque es la clave para entender el rumbo de la Unión en la actual situación geopolítica mundial, y que lógicamente se sitúa en la línea de las últimas estrategias sectoriales de la UE –como por ejemplo, en materia de defensa según la *Brújula Estratégica*– e incluso en los abundantes pronunciamientos del Tribunal de Justicia de la Unión defendiendo al *autonomía del Derecho*, como fue el caso –entre otros– del Dictamen 2/2013, de 18 de diciembre de 2014 sobre el

acuerdo de adhesión de la UE al Convenio Europeo de Derecho Humanos.

La segunda parte trata de las relaciones comerciales de la UE con el resto de Europa. Su punto de partida –como no podía ser menos– versa sobre las relaciones entre la UE y el Reino Unido tras el brexit. Sus autores, los profesores Pablo Podadera y Anna Garashchuk, de la Universidad de Málaga, se cuestionan si en la actualidad se puede considerar al Reino Unido un nuevo socio *estratégico* de la UE (pp. 93-113). Marco Gestri, de la Universidad de Módena analiza el Espacio Económico Europeo (pp. 115-143). A continuación, el profesor Romualdo Bermejo, profesor visitante de la Universidad de Friburgo en Suiza, se adentra con su maestría habitual en el laberinto de las relaciones de Suiza y la EU –territorio que conoce muy de cerca– y se plantea qué nuevos pasos deben darse tras el fracaso de un acuerdo institucional (pp. 143-175). A continuación, el profesor Valentín Bou, de la Universidad de Valencia, analiza las relaciones comerciales de la UE con los microestados europeos –Andorra, San Marino y Mónaco– y destaca los esfuerzos de la Unión para intentar superar el carácter fragmentario de sus relaciones comerciales con los citados Estados (pp. 177-195). Las dos últimas aportaciones de esta parte «más europea» son: por un lado, las relaciones con los Balcanes Occidentales que corre a cargo de Paola Cisneros, de la Universidad Rey Juan Carlos (pp. 197-216) y, por otro, las relaciones comerciales con Turquía analizadas por Natalia Aldaz, de la Universidad de Lleida (pp. 217-231).

La tercera parte está enfocada hacia nuestra vecindad oriental y sur. Victoria Rodríguez Priego de la Universidad Complutense de Madrid analiza los avances comerciales de la UE con los países de la Europa Occidental (pp. 235-253) y Roberto Pérez Salom, de la Universidad de Valencia, estudia los Acuerdos Euromediterráneos (pp. 255-278).

La cuarta parte resulta algo más extensa por razón de la materia, ya que se centra en las relaciones comerciales de la UE con América

del Norte, Centroamérica y América del Sur. Pilar Cos Sánchez, profesora de la Universidad de Lleida, analiza el impacto comercial del Acuerdo Económico y Comercial Global con Canadá (CETA) (pp. 281-302). Por su parte, la profesora Ana Manero Salvador de la Universidad Carlos III de Madrid se enfrenta a los «encuentros y desencuentros comerciales» entre la UE y los Estados Unidos, (pp. 303-316). Antonio Colom, la Universidad de Lleida, ilustra el análisis del Acuerdo Unión Europea-México (pp. 317-338), y Elena Díaz Galán, de la Universidad Rey Juan Carlos, hace un balance ponderado y objetivo de los logros alcanzados con el Acuerdo de Asociación entre la UE y Centroamérica (pp. 339-358). En relación con América del Sur, la investigadora Déborah Presta Novello analiza las relaciones comerciales con Colombia, el Perú y Ecuador (pp. 359-373); mientras que Gerardo Coppelli, de la Universidad Central de Chile se encarga de analizar los acuerdos con Chile y Mercosur (pp. 375-389).

La quinta parte recoge los trabajos relativos al comercio de la Unión con Asia. Comienza con un estudio sobre el Acuerdo de Asociación económica entre la UE y Japón, que corre a cargo de la profesora Carmen Tirado de la Universidad de Zaragoza (pp. 393-412). A continuación, Sergio Salinas, de la misma Universidad, analiza las relaciones comerciales con China (pp. 413-435) y argumenta que la UE se «encuentra en una disyuntiva que no es en absoluto sencilla, entre la necesidad de mantener, e incluso reforzar, una relación comercial transcendental, y su obligación de buscar la extensión de los principios y valores propios del proceso de construcción Europa» (p. 435). Es decir, la difícil tarea de avanzar por la senda de la integración –como ya apuntaba De Castro– pero sin menoscabar un ápice el alcance de los artículos 2 y 3 del Tratado de la Unión Europea. Enrique Martínez Pérez de la Universidad de Valladolid analiza las renovadas relaciones entre la UE y la India (pp. 437-455), aunque todavía no han llegado a puerto

seguro y pronostica la dificultad de alcanzar avances en el corto plazo (p. 455). A continuación, Eimys Ortiz de la Universidad de Lleida (pp. 457-472), presenta la nueva generación de acuerdos de libre comercio entre la UE y Corea del Sur y Margarita Moltó Aribau – también de la citada Universidad– se adentra en las relaciones con Singapur y Vietnam con particular atención al efecto Covid-19 durante las negociaciones (pp. 473-493).

Por último, la sexta parte de esta obra nos lleva a África y Oceanía. José Elías Esteve Moltó de la Universidad de Valencia analiza las relaciones de la UE con los países ACP en la nueva etapa post-Contoní (pp. 497-518). Son muchos los problemas que analiza y en sus consideraciones finales se muestra claro y realista al preguntarse por qué «se insiste en una continuidad del marco post-Conotnú de limitados efectos, con un solapamiento de estrategias con otras iniciativas y con una falta de relevancia política,» (p. 518). A su juicio, la combinación de los intereses creados y la aversión al riesgo son la razón de fondo de los escasos resultados del pasado y de la dudosa utilidad práctica de los acuerdos en el futuro. Rosa M. Florensa de la Universidad de Lleida nos presenta los acuerdos comerciales entre Sudáfrica y la UE (pp. 519-537), y hace una especial mención a la situación comercial de

España. Por último, Blanca Escardíbul de la Universidad de Lleida cierra esta obra con un estudio sobre las relaciones bilaterales de la UE con Australia y Nueva Zelanda (pp. 539-556).

Con cuanto antecede, resulta fácil comprender el alcance de esta obra. No nos queda más que felicitar al profesor Blanc Altemir por la riqueza y rigor de sus contenidos y la oportunidad de su publicación. A la vista del actual panorama internacional en el ámbito comercial y del escenario fragmentado, complejo y heterogéneo que configuran los acuerdos comerciales celebrados por la Unión Europea, esta obra no solo es una contribución clarificadora y extraordinariamente útil, sino que se podría afirmarse que es una obra necesaria y valiosa para la comprensión de la actual estrategia comercial de la Unión. Sin duda, los acuerdos comerciales son una herramienta jurídica al servicio de los objetivos comerciales, políticos, geoestratégicos y diplomáticos de la acción exterior de la UE, pero para la comprensión de sus implicaciones económicas y su impacto comercial real, esta obra será referencia ineludible para los interesados e investigadores en este ámbito.

Eugenia LÓPEZ-JACOISTE DÍAZ
Catedrática de Derecho Internacional
y Relaciones Internacionales
Universidad de Navarra