

***Blanc Altemir, A. (Dir.),  
Las relaciones comerciales  
de la Unión Europea con el  
resto del mundo. Un análisis  
desde la postpandemia y la  
agresión rusa a Ucrania,  
Thomson-Reuters Aranzadi,  
2023, 556 pp.***

CARMEN MARTÍNEZ SAN MILLÁN<sup>1</sup>

Revista Electrónica Iberoamericana (REIB), Vol. 17, No. 2, (diciembre de 2023), pp. 253-258.  
ISSN: 1988 – 0618. doi: 10.20318/reib.2023.8304. ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-6104-2085>

Siguiendo la estela de “La Unión Europea, promotora del libre comercio. Análisis e impacto de los principales acuerdos comerciales”, publicada en el año 2020, el director de esta obra colectiva, el profesor Antonio Blanc Altemir, en el marco de la cátedra Jean Monnet “EU, promoter of the free trade and multilateralism”, presenta los cambios acaecidos en los últimos tres años en las relaciones comerciales de la Unión Europea con terceros Estados y bloques comerciales regionales. La cuestión no es baladí, pues en este lapso temporal han ocurrido sucesos tan significativos como un cambio de gobierno en los Estados Unidos de América, una pandemia de índole mundial y la agresión manifiesta de un Estado a otro más relevante desde que el nuevo milenio diese comienzo. Estos acontecimientos han influido notablemente en la estrategia comercial

1 Investigadora posdoctoral de la Junta de Castilla y León en la Universidad de Valladolid. [cmartinez@uva.es](mailto:cmartinez@uva.es)

de la Unión Europea, que, lejos de optar por aumentar las barreras al libre comercio para defender su mercado interno, ha potenciado un comercio internacional abierto para mantener el flujo comercial existente hasta el momento y sortear estas perturbaciones sin precedentes. No obstante, la Unión es consciente de la necesidad de que sus acuerdos comerciales se apliquen de manera correcta y efectiva si quiere seguir constituyendo una potencia económica mundial de primer orden.

En el capítulo introductorio de la obra, el profesor Blanc Altemir dilucida los cambios más trascendentales ocurridos en los últimos tres años capaces de afectar la marcha de las relaciones comerciales de carácter transnacional. En primer lugar, la sucesión en la presidencia norteamericana de Donal Trump, defensor del eslogan proteccionista “America first”, a Joe Biden, progresista comprometido – a priori – con el medio ambiente y los derechos sociales, ha derivado en un relanzamiento de la Alianza Atlántica y un reforzamiento de las relaciones entre Estados Unidos y la Unión Europea. En segundo lugar, aunque la pandemia mundial de la COVID-19 ha evidenciado ciertas debilidades estructurales de la Unión Europea, la respuesta que la Unión ha ofrecido a este desafío sin precedentes ha sido rápida y pragmática, en forma de vacunas y fondos para movilizar capacidades, así como de redefinición de sus relaciones comerciales con el resto del mundo asumiendo la importancia de la defensa de los intereses europeos sin caer en tentaciones proteccionistas, según el profesor Blanc Altemir. Finalmente, la agresión de la Federación Rusa a Ucrania iniciada el 24 de febrero de 2022 ha puesto en jaque, una vez más, la economía mundial ante la incertidumbre de los próximos movimientos de Vladimir Putin. Todo lo anterior ha conllevado una reorientación de la política comercial de la Unión Europea con la finalidad de afianzar las relaciones comerciales con terceros Estados y bloques regionales fomentando, al mismo tiempo, el desarrollo sostenible y los valores de la Unión. Esta nueva estrategia comercial centra su atención en la conclusión de acuerdos comerciales y de inversión bilaterales y regionales. Como pone de manifiesto el profesor Blanc Altemir, la Unión Europea ha forjado hasta el momento una tupida red de acuerdos comerciales, que hasta el mes de marzo de 2022 ascendía a 42 acuerdos con 74 socios. Esta obra colectiva tiene por objetivo analizar la nueva estrategia comercial de la Unión Europea, la postura de la Unión frente al multilateralismo del siglo XXI y sus relaciones comerciales con los Estados de los distintos continentes del mundo.

En la primera parte, los profesores José Luis de Castro Ruano y Joaquín Alcaide Fernández exponen la postura de la Unión Europea frente a un multilateralismo en crisis. A pesar de que, como evidencia el profesor Alcaide Fernández, la Unión siempre ha sido partidaria de resolver los conflictos en foros de carácter multilateral, lo cierto es que el multilateralismo experimenta numerosos desafíos en la actualidad como consecuencia de la redistribución del poder en la comunidad internacional. Según el profesor De castro Ruano, la afirmación de las potencias emergentes, como China, y una creciente multipolaridad en la esfera internacional han puesto en tela de juicio el multilateralismo “occidentalocéntrico”. Frente a ello, la Unión Europea es consciente de la necesidad urgente de revitalizar y reformar el sistema multilateral y, con este fin, lleva desde el año 2019 emprendiendo medidas y actuaciones destinadas a reforzar el multilateralismo basado en normas. No obstante, con una Organización Mundial del

Comercio bloqueada y un sistema multilateral de comercio internacional en *stand by*, la Unión Europea, sin perder de vista el objetivo de reflotarla, ha intensificado sus esfuerzos en la conclusión de acuerdos comerciales bilaterales y regionales con terceros Estados, cuyo contenido es objeto del presente trabajo colectivo de investigación.

La segunda parte de la obra analiza las relaciones comerciales de la Unión Europea con el resto de Europa. Formalizado el divorcio entre la Unión Europea y el Reino Unido, los profesores Pablo Podadera Rivera y Anna Garashchuk analizan teórica y empíricamente la conveniencia de una asociación estratégica entre ambas potencias comerciales en el tercer capítulo de la obra. Dicha asociación, según los autores, permitiría cierta ventaja frente a Estados Unidos y China y frenaría las iniciativas de desintegración europea que puedan surgir en el futuro. Con posterioridad, Marco Gestri realiza un recorrido a lo largo de los treinta años de vida del Espacio económico europeo. En el quinto capítulo, el profesor Romualdo Bermejo García estudia las principales características de los acuerdos bilaterales con Suiza y sus limitaciones, así como la propuesta de acuerdo institucional fallida en el año 2021 tras dos años y medio de intensos debates. Como apunta el autor al final del capítulo, siguiendo las palabras de René Schwok, en el caso de Suiza la adhesión es improbable, pero la marginalización imposible. En el sexto capítulo, el profesor Valentín Bou Franch, centra su atención en las relaciones comerciales de la Unión Europea con microestados europeos como Andorra, San Marino o Mónaco, con quienes se pretenden concluir acuerdos de asociación económica para minimizar las consecuencias de su consideración de paraísos fiscales. En séptimo lugar, Paula Cisneros Cristóbal realiza una serie de consideraciones sobre los acuerdos de estabilización y asociación entre la Unión Europea y los Balcanes Occidentales (Albania, Bosnia y Herzegovina, Montenegro, etc.), solución a la compleja posibilidad de adhesión de estos Estados a la Unión Europea en parte, como apunta la autora, debido a la falta de voluntad de las instituciones europeas para acelerar el proceso de ampliación. En el último capítulo de esta parte de la obra, la profesora Natalia Aldaz Ibáñez analiza desde un punto de vista económico las relaciones comerciales entre la Unión Europea y Turquía y su Unión Aduanera vigente desde 1995. De las aportaciones de esta parte de la obra se puede concluir que todavía existen numerosos obstáculos económicos, políticos y culturales para la adhesión de los mencionados Estados y microestados a la Unión Europea. No obstante, la cooperación comercial y aduanera es imprescindible para la mejora de las economías de todos ellos y necesaria desde un punto de vista geoestratégico.

La tercera parte de la obra, sobre las relaciones comerciales de la Unión Europea con la vecindad oriental y sur, da comienzo con un capítulo a cargo de Victoria Rodríguez Prieto en el que la autora estudia los vínculos comerciales de la Unión con Estados de la Europa oriental como Armenia, Azerbaiyán, Bielorrusia, Georgia, Moldavia y Ucrania. Estos vínculos son muy heterogéneos y van desde sanciones impuestas a Bielorrusia a lo largo de las últimas décadas hasta la concesión del estatus de “país candidato a la adhesión” a Ucrania, aunque la Unión está realizando importantes esfuerzos por estrechar dichos vínculos para contrarrestar la influencia rusa en la región. En el décimo capítulo de la obra, el profesor Roberto Pérez Salom responde a la pregunta de si conviene o no profundizar en los acuerdos comerciales con la región

Euromediterránea y concluye que en estos momentos es necesaria 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. De esta tercera parte de la obra se infiere que la Unión Europea mantiene relaciones muy complejas y heterogéneas con sus países vecinos, pero que actualmente está realizando esfuerzos por estrechar los vínculos comerciales con esta serie de Estados.

En la cuarta parte de la obra se tratan las relaciones comerciales de la Unión Europea con los diferentes Estados que conforman el continente americano. En el undécimo capítulo, la profesora Pilar Cos Sánchez expone el impacto comercial de la aplicación del acuerdo económico y comercial con Canadá (CETA), en vigor desde 2017. Con posterioridad, Ana Manero Salvador recorre la turbulenta relación comercial de la Unión Europea con Estados Unidos, prestando especial atención al fallido Acuerdo Transpacífico, a la era Trump y a las perspectivas de futuro con Joe Biden. En el decimotercer capítulo, el profesor Antonio Colom Gorgues examina el Acuerdo de libre comercio entre la Unión Europea y México del año 2000, mejorado y modernizado en el año 2018. En los siguientes capítulos de esta parte de la obra, Elena Díaz Galán analiza el Acuerdo de Asociación entre la Unión Europea y América Central, Déborah Presta Novello el Acuerdo con Colombia, Perú y Ecuador, y Gerardo Coppelli Ortiz los Acuerdos con Chile y Mercosur. De la lectura de esta parte de la obra se puede deducir la importancia para la Unión Europea del comercio con Suramérica y de la necesidad de afianzarlo, en unos casos, y reforzarlo, en otros.

La quinta parte de la obra estudia las relaciones comerciales de la Unión Europea con algunos Estados del continente asiático. Esta parte comienza con un capítulo de la profesora Carmen Tirado Robles que analiza el Acuerdo de la Unión Europea con Japón de 2019, también denominado Acuerdo de “*cars for cheese*”, lo que evidencia que sus beneficios se centran únicamente en determinados productos. En el subsiguiente capítulo, el profesor Sergio Salinas Alcega expone la importancia de los intercambios comerciales entre la Unión Europea y China, una de las grandes potencias mundiales del momento, y de la defensa de los valores de la Unión más allá de sus fronteras, frente a prácticas que perjudican los derechos humanos y el medio ambiente. La Iniciativa de la Nueva Ruta de la Seda china supone todo un desafío para la Unión Europea y una posible erosión de su proceso de integración, pues algunos de sus Estados miembros, como Italia, ya han concluido Memorandos de Entendimiento con el Gigante Asiático. En el decimonoveno capítulo, el profesor Enrique Jesús Martínez Pérez trata las relaciones comerciales entre dos de las mayores democracias del mundo: La Unión Europea y la India, encuadradas, actualmente, en el sistema de preferencias arancelarias generalizadas de la Unión hasta que se concluyan las negociaciones del acuerdo de libre comercio entre ambos. No obstante, las negociaciones se están mostrando complejas por diferentes cuestiones. En los últimos capítulos de esta parte de la obra, Eimys Ortiz Hernández analiza el Acuerdo de libre Comercio entre la Unión Europea y Corea del Sur, y Margarita Moltó Aribau hace lo propio con los acuerdos comerciales europeos con Singapur y Vietnam. La conclusión más evidente tras la lectura de esta parte de la obra colectiva es que esta serie de Estados ya no pertenecen al conjunto de “países en vías de desarrollo” o “países subdesarrollados”. Al contrario, su exponencial

crecimiento económico en las últimas décadas ha hecho que para la Unión Europea sea de vital importancia reforzar los lazos comerciales con estas regiones. No obstante, el poder de negociación de la Unión para hacer valer sus valores de democracia y derechos humanos más allá de sus fronteras es menor a medida que sus socios comerciales aumentan su cuota de exportaciones y su importancia en el panorama actual de relaciones comerciales de carácter transnacional.

La última parte de esta obra colectiva tiene por objeto el estudio de las relaciones comerciales entre la Unión Europea y algunos Estados de África y Oceanía. Mas concretamente, en el vigésimo segundo capítulo, José Elías Esteve Moltó analiza las relaciones de la Unión con los países ACP (África, Caribe y Pacífico) en la nueva etapa Post-Cotonú. En el vigésimo tercer capítulo, Rosa Florensa Guiu examina los acuerdos comerciales entre la Unión y Sudáfrica. Finalmente, en el último capítulo de la obra, Blanca Escardíbul Ferrá presta atención al recientemente concluido Acuerdo de Libre Comercio entre la Unión Europea y Nueva Zelanda, así como a las negociaciones en curso con Australia para la conclusión de otro. El Acuerdo con Nueva Zelanda es particularmente relevante, pues es el primer acuerdo de “nueva generación” que incorpora las novedades estratégicas previstas por la Comisión Europea en su Comunicación de 22 de junio de 2022.

En este gran trabajo de investigación colectivo, llevado a cabo por grandes expertos en comercio internacional, en su mayoría, de la Academia española, se sistematizan y exponen las novedades más recientes relacionadas con el impacto económico de los principales acuerdos de libre comercio europeos con el resto del mundo. En la obra “La Unión Europea, promotora del libre comercio. Análisis e impacto de los principales acuerdos comerciales”, también dirigida por el profesor Antonio Blanc Altemir y publicada en el año 2020, quedó patente que este conjunto de instrumentos jurídicos de la Unión repercute significativamente en la reducción o, incluso, eliminación las barreras u obstáculos a los intercambios internacionales de bienes y servicios entre los Estados signatarios y sirven como prueba fehaciente de los beneficios del libre comercio, del que la Unión Europea es firme promotora, a pesar de las perturbaciones que puedan ocurrir. En esta ocasión, debemos volver a realizar la misma afirmación con el convencimiento que aporta el análisis exhaustivo de más acuerdos dentro de esta obra, fruto de un gran esfuerzo colectivo y referente de cualquier internacionalista que desee obtener una visión panorámica de las relaciones comerciales de la Unión Europea con el resto del mundo.