

MESA REDONDA:

LA POLÍTICA COMERCIAL DE LA UNIÓN EUROPEA COMO INSTRUMENTO
PARA LA GLOBALIZACIÓN DE LA ECONOMÍA DE MERCADO

**POLÍTICA COMERCIAL Y GLOBALIZACIÓN:
LA UNIÓN EUROPEA ANTE EL INICIO
DE UNA NUEVA RONDA DE NEGOCIACIONES
COMERCIALES MULTILATERALES**

LUIS N. GONZÁLEZ ALONSO

1. Cualquier esfuerzo serio de reflexión acerca del papel que la Unión Europea aspira a desempeñar en el proceso de gestación de un cierto modelo o sistema de gobierno de la globalización pasa, necesariamente, por el análisis de su actuación en el campo de la política comercial. Y ello es así, a mi modo de ver, por dos razones fundamentales.

En primer término, debido al lugar absolutamente prioritario que la política comercial continúa ocupando, varias décadas después, en el arsenal de instrumentos de la acción exterior europea. A diferencia de lo que ocurre en otros ámbitos, como la cooperación para el desarrollo o la política exterior y de seguridad, el comercio exterior es el único espacio en el que la capacidad de influencia internacional que se le presupone a un conjunto de Estados como los que integran la UE¹, está respaldada por una auténtica política común. Una política, cuya eficacia no depende enfermizamente de su grado de confluencia con los intereses nacionales de cada miembro, tara congénita de la PESC, ni tan siquiera de su nivel de coordinación con las políticas individuales de estos últimos². Sencillamente, porque éstas no existen en cuanto tales.

¹ Capacidad de influencia que resulta de una participación en el comercio mundial muy similar, incluso ligeramente superior a la de los Estados Unidos: en el año 2000 ascendió a un 17,5% de las exportaciones mundiales de mercancías y a 18% de las importaciones.

² Como es bien sabido, uno de los problemas fundamentales que afecta a la acción exterior de la UE en el campo de la cooperación para el desarrollo estriba en las dificultades para coordinar las políticas nacionales de sus quince Estados miembros entre sí, y con la propia actuación comunitaria en este ámbito. En relación con los esfuerzos que la Comisión viene promoviendo a este respecto en los últimos años, vid. su «Informe sobre la coordinación operativa entre la Comunidad y los Estados miembros de la Unión Europea en el ámbito de la cooperación al desarrollo», *COM (2000) 108 final* de 1-3-2000.

Pero es que, además, ha sido en la esfera de las relaciones comerciales internacionales donde la pretensión, generalmente sentida como una necesidad cada vez más acuciante, de articular nuevos mecanismos jurídicos e institucionales capaces de someter el proceso de globalización a algún tipo de disciplina multilateral ha arrojado sus primeros frutos significativos. En efecto, sólo en este ámbito se ha conseguido superar hasta la fecha el sistema de organización internacional imperante a lo largo de la segunda mitad del siglo XX, claramente inadaptado a las nuevas realidades políticas y económicas de la sociedad internacional de nuestros días. La creación de la Organización Mundial del Comercio (OMC) a comienzos de 1995 supuso, en este sentido, una auténtica ruptura con el régimen anterior encarnado en el GATT de 1947, al renovar y fortalecer sustancialmente el conjunto de obligaciones jurídicas sobre las que éste descansaba y, sobre todo, al articular un mecanismo eficaz, de naturaleza casi jurisdiccional, para el arreglo de las controversias entre los Estados miembros de la nueva Organización. Ello explica, sin duda, el efecto de atracción que ésta viene ejerciendo desde entonces sobre toda una serie de materias, en algún caso lejanamente emparentadas con la noción clásica de comercio internacional³. Pero, si al término de la Ronda Uruguay la regulación de la prestación transnacional de servicios o de la protección de la propiedad intelectual quedó sometida a las normas y principios de la OMC, ¿por qué no hacer lo propio con otras cuestiones de indudable interés, como la inversión extranjera directa, la política de competencia o los aspectos de la protección del medio ambiente y de los derechos de los trabajadores más directamente relacionados con el comercio?

2. Traigo a colación estas ideas generales y bien conocidas al inicio de mi reflexión para subrayar la enorme relevancia que, en un momento histórico particularmente delicado en el devenir del proceso de globalización, adquiere la política comercial de la UE o, en términos más generales, su actuación y su capacidad de influencia en el seno de la OMC. Precisamente cuando al otro lado del Atlántico arrecia la fiebre del unilateralismo en todas sus posibles manifestaciones, incluida la comercial⁴, la OMC

³ A. REMIRO BROTONS alude, en este sentido, a la nueva «asimetría institucional entre el sistema multilateral del comercio —que es muy fuerte— y la blanda, atomizada y malamente fiscalizable tropa de los otros ¿cabe llamar? sistemas»; y se lamenta de que, «al parecer, las cartas constitucionales de la sociedad internacional no conocen otro procedimiento operativo de reforma que no pase por los desastres de una gran guerra y las grandes potencias del siglo no han llevado a otros terrenos su voluntad, aplicada sí al comercio, de sumisión a obligaciones jurídicas y solución de diferencias mediante mecanismos que acaban en decisiones que, de no ser cumplidas, pueden dar lugar a represalias». («Límites al libre comercio: aspectos sociales», en ESTEVE GARCÍA, F. (coord.): *La Unión Europea y el comercio internacional: límites al libre comercio*, Girona, 2001, págs. 59-60).

⁴ Baste recordar, en este sentido, la decisión adoptada por el Presidente de los Estados Unidos el 5 de marzo de 2002, en virtud de la cual se establecen unilateralmente, y al margen de las disciplinas OMC sobre aplicación de medidas de salvaguardia, aranceles punitivos sobre las importaciones de determinados productos derivados del acero.

ha conseguido desbloquear en su cuarta Conferencia Ministerial, celebrada en Doha (Qatar) del 9 al 14 de noviembre de 2001, el lanzamiento de una nueva ronda de negociaciones comerciales multilaterales que, tras el fracaso de Seattle a finales de 1999, debería conducirnos hacia un fortalecimiento y extensión de la lógica que inspira el sistema resultante de la Ronda Uruguay.

Para no pocos sectores de la opinión pública y, desde luego, para gran parte de los grupos que integran el denominado «movimiento anti-globalización», esta circunstancia constituye en sí misma un grave motivo de preocupación, en la medida en que la OMC aparece asociada en su ideario a fenómenos como la liberalización o desregulación sin límites de los intercambios comerciales internacionales. Pero, si lo contemplamos desde una perspectiva jurídica y a la luz de las reflexiones antes apuntadas, el inicio de este proceso negociador dibuja un estimulante panorama para el análisis, ya que sitúa a la UE frente a una enorme responsabilidad. Y con ello no me refiero sólo, ni tan siquiera principalmente, a la conveniencia de orientar las negociaciones en el sentido más favorable a sus intereses concretos, sino a la responsabilidad de promover una determinada concepción de las relaciones económicas internacionales, basada en la definición de nuevas reglas de comportamiento sometidas a mecanismos eficaces de control multilateral y en la que los países en desarrollo, especialmente los menos adelantados, puedan por fin tener posibilidades reales de participar de los beneficios que comporta la expansión del comercio mundial.

3. En efecto, éstas son, conforme a la Declaración Ministerial de Doha y al Programa de trabajo que la acompaña⁵, las dos líneas de fuerza en torno a las cuales habrá de girar la nueva ronda de negociaciones comerciales. Por un lado, el fortalecimiento de las disciplinas multilaterales sobre las que ha venido descansando hasta ahora la actividad de la OMC, incluida la reforma de su mecanismo de arreglo de controversias, así como la eventual extensión de las mismas a nuevos ámbitos de actuación. Por otro, la determinación, parece que esta vez sí firmemente enunciada, de hacer frente a la marginación que los países en desarrollo en general, y los menos adelantados (PMA) en particular, padecen en el sistema multilateral de comercio. Este último objetivo empapa hasta tal punto la agenda del nuevo proceso negociador, que ya ha sido bautizado como la «Ronda del Desarrollo». Resta por ver si sus resultados hacen honor a un enunciado tan ambicioso.

Sea como fuere, la Unión Europea se juega mucho en este envite. Tanto como defender un cierto «*European way of life*» o, mejor dicho, el modo europeo de organizar las relaciones de convivencia en la sociedad internacional. Un modelo en el que las relaciones de poder entre los participantes se ven embridadas por una tupida de red de compromisos jurídicos y sometidas a un control jurisdiccional obligatorio. Un modelo en el que la integración de las economías debe reportar beneficios al conjunto de

⁵ Documento WT/MIN (01)/DEC/W/1 de 14 de noviembre de 2001 (<http://www.wto.org>).

los actores del proceso, recurriendo, si para ello fuese necesario, a mecanismos correctores de las desigualdades. La UE dispone en el seno de la OMC, y a diferencia de lo que ocurre en otros foros, de la capacidad de influencia, del poder necesario para defender estos postulados. Su éxito dependerá, no obstante, de distintas variables no sólo externas, sino también y fundamentalmente internas, comenzando por la atonía en la que parece vivir instalado desde hace algún tiempo el propio proceso de integración europea.

4. Más de siete años después de que la OMC abriera sus puertas en Ginebra, está fuera de toda duda el compromiso de la UE con los principios sobre los que se funda y el conjunto de acuerdos que administra esta Organización. Incluso en el caso de aquéllos menos consonantes con los intereses europeos, como por ejemplo los Acuerdos sobre la Agricultura o sobre los Textiles y el Vestido, la Unión está cumpliendo las obligaciones asumidas conforme al calendario previsto⁶. Es cierto que no ha sido fácil digerir algunos reveses sufridos en el marco del sistema de arreglo de controversias de la OMC (asuntos relativos al régimen comunitario de importación de plátanos o a la prohibición de importar carne hormonada) y que, por ello, hemos debido soportar medidas de retorsión aplicadas por los Estados Unidos de América. Pero, no es menos cierto, que de las quince controversias que en estos últimos años han enfrentado a los dos socios transatlánticos y que han alcanzado lo que podríamos denominar «fase contenciosa» dentro del mecanismo de solución de diferencias de la OMC⁷, en doce la Unión Europea ha actuado o actúa como parte demandante, circunstancia que refleja fielmente su grado de compromiso con las obligaciones dimanantes del sistema y con los procedimientos multilaterales arbitrados para garantizar su cumplimiento.

Todo ello parece sugerir, en principio, que a la UE no le resultará excesivamente difícil asumir un cierto liderazgo en el nuevo ciclo de negociaciones por lo que se refiere al primero de los objetivos antes enunciados; es decir, el fortalecimiento de las disciplinas multilaterales, incluida la reforma del mecanismo de arreglo de controversias, así como su eventual extensión a los nuevos ámbitos previstos en la Agenda de Doha. Probablemente, esto sea así; pero conviene no olvidar, a este respecto, que la UE está experimentando en estos últimos años enormes problemas de naturaleza jurídico-

⁶ Un completo repaso del grado de cumplimiento de estos compromisos por parte de la UE puede encontrarse en el documento hecho público por la Comisión, el 17 de abril de 2002, en respuesta al estudio presentado por *Oxfam International* en el marco de su campaña por un comercio más justo («Rigged Rules and Double Standards — trade, globalisation and the fight against poverty. Comments from the Commission»); disponible en <http://www.europa.eu.int/comm/trade>).

⁷ Incluida la controversia relativa a las medidas adoptadas por los Estados Unidos en el sector del acero en marzo de 2002. Tras evacuar las consultas pertinentes con las autoridades norteamericanas y no llegar a ningún compromiso, la Comisión solicitó el 7 mayo el establecimiento de un panel para enjuiciar la legalidad de esa iniciativa a la luz de las normas de la OMC.

constitucional para adaptarse a la evolución del comercio internacional, y que esas dificultades amenazan con socavar sus posiciones negociadoras en el seno de la OMC.

5. Como es bien sabido, el debate acerca de los límites de la competencia comunitaria en materia de política comercial no es en absoluto reciente. Comenzó, no obstante, a plantearse en términos más preocupantes con la conclusión de la Ronda Uruguay, que supuso la extensión de las normas y principios tradicionales del comercio internacional a la prestación transnacional de todo tipo de servicios (Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios) y a determinados aspectos de la protección de los derechos de propiedad intelectual (Acuerdo sobre los aspectos de los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio). La inadaptación del régimen jurídico de la política comercial previsto en el Tratado CE a estas nuevas circunstancias quedó patente en el *Dictamen 1/94* del TJCE ⁸, pronunciamiento en el que el juez comunitario constató el carácter compartido de la competencia de la Comunidad y de sus Estados miembros para concluir los acuerdos mencionados y, por lo tanto, la necesidad de que tanto una como los otros se convirtiesen en miembros fundadores de la naciente Organización Mundial del Comercio. Reconociendo, de este modo, que no todo el ámbito de actuación de la OMC se considera política comercial desde la óptica de la UE, ni en consecuencia está sujeto a la competencia exclusiva de la Comunidad para regular esta materia ⁹.

El problema es que, dos reformas de los tratados después, el debate continúa abierto, ya que los Estados miembros han sido incapaces de adaptar razonablemente el contenido de la política comercial comunitaria al devenir de los tiempos. No lo hicieron con motivo de la adopción del Tratado de Amsterdam en 1997, que introdujo una ligera modificación, sin virtualidad práctica alguna, en el artículo 133 del Tratado CE ¹⁰. Tampoco lo han hecho durante la Conferencia Intergubernamental de 2000, cuyo resultado final, el Tratado de Niza, aún no ha entrado en vigor. Ciertamente, este último instrumento jurídico modifica de un modo significativo aquel precepto del Tratado. Pero, no deja de resultar sintomático del desacuerdo fundamental que subsiste entre los Estados miembros a este respecto, que para incorporar el comercio de servicios y los aspectos comerciales de la propiedad intelectual al ámbito de aplicación de la política comercial comunitaria haya sido preciso triplicar la extensión del artículo 133

⁸ TJCE, Dictamen 1/94 de 15 de noviembre de 1994, *Competencia de la Comunidad para celebrar los Acuerdos resultantes de la Ronda Uruguay del GATT* (Rec. 1994, pág. I-5267).

⁹ Sobre el conjunto de estas cuestiones y el debate acerca del ámbito de aplicación material de la política comercial comunitaria, vid. GONZÁLEZ ALONSO, L. N.: *Política comercial y relaciones exteriores de la Unión Europea*, Madrid, 1998.

¹⁰ A propósito de esa reforma, vid. GONZÁLEZ ALONSO, L. N.: «El Tratado de Amsterdam y las relaciones económicas exteriores de la Comunidad», *Boletín Europeo de la Universidad de La Rioja (Suplemento)*, n.º 1, 1997, págs. 18-30.

CE, complicando su redacción hasta extremos insospechados con un auténtico laberinto de salvedades, excepciones y regímenes particulares¹¹.

De tal suerte, que el riesgo de enfrentamiento entre la Comunidad y sus Estados miembros acerca de quién es competente para negociar qué en el seno de la OMC no ha desaparecido en absoluto. Buena prueba de ello es el cariz que en los últimos años ha cobrado la vieja controversia entre la Comisión y un nutrido grupo de Estados miembros en torno a la presunta, a juicio de aquélla, incapacidad de éstos para continuar negociando con los Estados Unidos acuerdos bilaterales en materia de transporte aéreo (acuerdos «open sky») una vez liberalizado por completo este mercado dentro de la Comunidad. Tras ver rechazadas diversas iniciativas a este respecto por parte del Consejo, la Comisión ha optado finalmente por interponer ante el TJCE un recurso por incumplimiento en el que se imputan a ocho Estados miembros distintas infracciones del Derecho comunitario, entre ellas, la inobservancia de los principios que rigen el reparto de competencias exteriores entre la Comunidad y las autoridades nacionales en este ámbito¹².

Aunque el sector del transporte aéreo tan sólo se encuentra parcialmente cubierto por el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (GATS) y, en concreto, el contenido normativo fundamental de este tipo de acuerdos «open sky» escapa a su ámbito de aplicación material¹³, conviene recordar que uno de los puntos centrales de la Agenda de Doha consiste precisamente en la continuación y culminación de las negociaciones sobre el comercio de servicios iniciadas tras la adopción del GATS. Y, desde luego, el riesgo de que proliferen controversias de carácter competencial como la expuesta ensombrece el panorama y amenaza con poner en solfa la capacidad de liderazgo de la UE en el marco de este proceso negociador. Máxime si consideramos que, tras la próxima Conferencia Ministerial de 2003, podrían incorporarse formalmente al mismo nuevos ámbitos de actuación, como los aspectos de la inversión extranjera directa, de la política de competencia y de la protección del medio ambiente relacionados con el comercio¹⁴.

¹¹ Un análisis sistemático y crítico del alcance de esta reforma del artículo 133 CE puede encontrarse en, KRENZLER, H. G.; PITSCHAS, Ch.: «Progress or Stagnation?: The Common Commercial Policy after Nice», *European Foreign Affairs Review*, n.º 6, 2001, págs. 291-313.

¹² Se trata de los asuntos 466, 467, 468, 469, 471, 472, 475 y 476/98 y los Estados miembros afectados son: Reino Unido, Dinamarca, Suecia, Finlandia, Bélgica, Luxemburgo, Austria y Alemania. Los ocho recursos fueron interpuestos simultáneamente el 18 de diciembre de 1998 y, aunque en el momento de redactar esta contribución aún no se había pronunciado el Tribunal, ya eran públicas las conclusiones del Abogado General, en este caso Antonio Tizzano, que fueron presentadas el 31 de enero de 2002.

¹³ Tal y como se prevé en el *Anexo sobre servicios de transporte aéreo* que acompaña al GATS. Un completo análisis de este Acuerdo puede encontrarse en la obra de LÓPEZ ESCUDERO, M.: *El comercio internacional de servicios después de la Ronda Uruguay*, Madrid, 1996.

¹⁴ Conforme a la Agenda de Doha, los Grupos de Trabajo que se vienen ocupando de estas cuestiones en el seno de la OMC continuarán analizándolas de acuerdo con las indicaciones que se fijan en el Programa de Trabajo. En la Conferencia Ministerial de 2003, que se celebrará en México, habrá de decidirse si se incorporan formalmente a las negociaciones con vistas a alcanzar algún tipo de acuerdo al término de la Ronda, previsto como muy tarde para el 1 de enero de 2005.

6. En lo que atañe al segundo eje temático de la nueva Ronda de negociaciones comerciales multilaterales, que, como apuntamos al inicio, tiñe en realidad todo el contenido del programa de trabajo, la UE también parte de una posición de privilegio para liderar el proceso y debería asumir la responsabilidad que en ese sentido le corresponde. La credibilidad que le asiste en este campo deriva, por un lado, de su condición de primer mercado para las exportaciones de los países en desarrollo y, particularmente, de los países menos avanzados ¹⁵; por otro, del compromiso formalmente adquirido en el marco de la reforma de su política de cooperación consistente en situar la relación entre comercio y desarrollo en el centro mismo de su estrategia de lucha contra la pobreza ¹⁶.

El desafío, a este respecto, es doble; como también lo es la perspectiva desde la que se aborda en la Declaración de Doha el objetivo de promover una mejor integración de los países en desarrollo en el sistema multilateral de comercio. En efecto, no basta sólo con incidir en la mejora del acceso de sus productos a los mercados de los países desarrollados, sino que habrá que fortalecer igualmente su capacidad exportadora mediante la adopción de normas equilibradas y nuevos programas de asistencia técnica.

7. La experiencia de la UE en este último terreno es incuestionable y le está permitiendo desempeñar un evidente liderazgo desde el comienzo de las negociaciones. Así lo demuestra su contribución, de más de un 60% para el año 2002, al Fondo Fiduciario Global con el que se pretende apoyar técnicamente a los países en desarrollo a fin de que estén en condiciones de obtener el máximo beneficio de la liberalización de los intercambios que, sin duda, resultará de este proceso negociador ¹⁷. Junto a esta iniciativa de carácter multilateral, la UE está fortaleciendo simultáneamente sus programas unilaterales de asistencia técnica en materia comercial a favor de los países asociados de África, Caribe y Pacífico (ACP), entre los que se encuentra el grueso del grupo de los PMA. Entre estas medidas destacan, la apertura en enero de 2002 de una Oficina ACP en Ginebra destinada a prestar apoyo técnico a las delegaciones de estos países ante la OMC tratando de reforzar su presencia y peso político en el seno de

¹⁵ En efecto, según los datos correspondientes al año 2000, el 42% de las exportaciones de los países en desarrollo tuvo como destino el mercado comunitario. Por lo que se refiere a los PMA, esos mismos datos revelan que la UE absorbió el 55% de las exportaciones de este grupo de países hacia el Quad (Estados Unidos, Canadá, Japón y UE).

¹⁶ En efecto, éste es el primero de los seis sectores de actividad en los que la UE pretende concentrar sus esfuerzos a partir de ahora en materia de cooperación para el desarrollo. Vid., en este sentido, la Comunicación de la Comisión sobre la nueva orientación de la política comunitaria de cooperación para el desarrollo, de 26 de abril de 2000, aprobada por el Consejo de Desarrollo en su sesión de 18 de mayo del mismo año.

¹⁷ Me refiero a las contribuciones conjuntas de la Comunidad y sus Estados miembros, anunciadas en la Conferencia que a este respecto se celebró en Ginebra, el 11 de marzo de 2002. La cantidad comprometida por la UE es de 14 millones de euros para este ejercicio.

la Organización; o, el lanzamiento en el mes de febrero de un nuevo programa de asistencia en materia sanitaria y fitosanitaria con el objetivo de que los productos pesqueros de aquellos países alcancen los estándares de calidad exigidos en la UE y pueda, de este modo, incrementarse su actividad exportadora en este sector¹⁸.

8. Por lo que se refiere, sin embargo, a la mejora del acceso al mercado comunitario, el panorama no es tan alentador. Y no es que la UE no disfrute en este campo de una posición de prestigio, avalada por su condición de primer destino mundial para las exportaciones de los países en desarrollo y periódicamente reforzada con nuevas medidas, como la reciente iniciativa EBA («Everything But Arms», «Todo excepto las armas») adoptada en vísperas de la celebración en Bruselas de la III Conferencia de Naciones Unidas sobre los países menos adelantados¹⁹. Lo que ocurre es que en este ámbito los condicionamientos internos, derivados sobre todo del funcionamiento de la política agraria común (PAC), chocan frontalmente con los intereses de gran parte de los países en desarrollo.

En efecto, estando ya próximo en el tiempo el completo restablecimiento de las disciplinas multilaterales sobre el comercio de productos textiles, que se producirá a finales de 2004 en virtud del Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido adoptado en el marco de la Ronda Uruguay, las reivindicaciones de los países en desarrollo en materia de acceso al mercado comunitario se centran esencialmente en el sector agrícola. Y aquí el margen de maniobra de la UE es mucho más limitado, con la complicación adicional que supone el inminente desenlace del proceso de ampliación hacia el Centro y Este de Europa²⁰. Pese a las profundas reformas que ha experimentado la PAC

¹⁸ Un repaso de las iniciativas más recientes de la UE en este campo puede encontrarse en el Documento «Rigged Rules and Double Standards – trade, globalisation and the fight against poverty. Comments from de Commission», antes mencionados. En él se afirma, por ejemplo, que sólo la Comunidad Europea dedicó en el período 1996-2000 en torno a 700 millones de euros a actividades de asistencia técnica a los países en desarrollo en materia comercial.

¹⁹ Reglamento (CE) n.º 416/2001 del Consejo, de 26 de febrero de 2001 (*DO L 60* de 1-3-2001). Esta medida otorga a los PMA, desde el 5 de marzo de 2001, un acceso al mercado comunitario para todos sus productos en franquicia de los derechos de aduana (arancel cero) y sin ninguna limitación cuantitativa. Quedan excluidas, a título testimonial más que nada, las armas y las municiones, que como es obvio estos países no exportan a la UE. Para un análisis económico de esta iniciativa, vid. SUBDIRECCIÓN GENERAL DE ESTUDIOS DEL SECTOR EXTERIOR: «Los efectos económicos de la iniciativa EBA», *Boletín Económico ICE*, n.º 2719, febrero de 2002.

²⁰ R. SENTI apunta a este respecto, «given that the EU feels responsible —politically and economically— for the candidate countries and is unlikely to question the recent increases in agricultural output, it is highly likely that the ensuing surpluses will be dealt in one of two ways; either by export subsidies (to dispose of outside the EU) or by means of internal transfers to keep from the market. Put another way, the EU's obligation to protect agriculture in the candidate countries, will make it difficult, if not impossible, to participate in WTO moves to liberalise agriculture leading to greater competition and opening of markets» («The Role of the EU as an Economic Actor within the WTO», *European Foreign Affairs Review*, vol. 7, 2002, pág. 115).

desde 1992, hay que reconocer que el escollo agrícola entorpece sistemáticamente la estrategia de acercamiento de la UE a diversos bloques de países en desarrollo y, sin duda, dificultará también el buen fin de la nueva ronda de negociaciones comerciales multilaterales ²¹.

Baste recordar, en este sentido, la exasperante lentitud con que avanza el diálogo entre la UE y Mercosur con vistas a la conclusión de un acuerdo de libre comercio similar a los firmados con México y Chile en 2000 y 2002, respectivamente; o, los escasos progresos que hasta la fecha se han verificado en el proceso de creación de una zona euro-mediterránea de libre comercio, tal y como se previó en la Conferencia de Barcelona en noviembre de 1995 y en los diversos acuerdos de asociación concluidos desde entonces con la mayor parte de los países de la cuenca sur del Mediterráneo ²². Incluso una iniciativa tan vanguardista como la EBA contempla períodos transitorios muy prolongados para la completa liberalización del acceso al mercado comunitario de aquellos productos agrícolas en relación con los cuales determinados PMA han alcanzado una cierta competitividad internacional (plátano, arroz y azúcar) ²³.

9. En definitiva, si la capacidad de la UE para dejar su impronta en el resultado final del proceso negociador que ahora se inicia es grande, también lo son las dificultades, muchas de ellas de orden interno como hemos visto, a las que tendrá que hacer frente para lograrlo. A ellas se unirán sobre la marcha otras, derivadas de la evolución del incierto panorama internacional en los próximos años. Pero, si los europeos no asumimos nuestras responsabilidades en este ámbito, en el que estamos en condiciones de hacerlo, nadie lo hará por nosotros. Y de ello, créanme, podríamos arrepentirnos en el futuro.

²¹ Sobre la relación entre estos dos procesos, reforma de la PAC y tratamiento de las cuestiones agrícolas en el nuevo ciclo de negociaciones comerciales multilaterales, vid. MASSOT MARTÍ, A.: «La multifuncionalidad agraria, un nuevo paradigma para la reforma de la PAC y de la Organización Mundial del Comercio», *Revista de Derecho Comunitario Europeo*, n.º 11, enero/abril 2002, págs. 45 ss.

²² El capítulo agrícola ni siquiera se menciona todavía en la Declaración Final del segundo encuentro euro-mediterráneo de ministros de comercio, celebrado en Toledo el 19 de marzo de 2002.

²³ Vid., a este respecto, los comentarios de LÓPEZ-JURADO ROMERO DE LA CRUZ, C.: «El tratamiento de los países en vías de desarrollo en la Organización Mundial del Comercio...», *Revista Electrónica de Estudios Internacionales*, n.º 3, 2001, págs. 34-36. Los mencionados períodos transitorios llegan hasta mediados de 2009 en el caso del arroz y del azúcar.