

Lectura de la pol3tica comercial de la UE desde una perspectiva multilateral

Reading EU trade policy from a multilateral perspective

Patricia Garcia-Duran

Profesora agregada de Organizaci3n Econ3mica Internacional, Universitat de Barcelona.
patriciagarciaduran@ub.edu

Montserrat Millet

Profesora titular de Organizaci3n Econ3mica Internacional, Universitat de Barcelona.
millet@ub.edu

Resumen: Este art3culo analiza si el cambio en la estrategia comercial de la UE en el siglo XXI hacia el bilateralismo est3 en contradicci3n con su objetivo de fomentar un multilateralismo eficaz. Pone de manifiesto que la emergencia de nuevos poderes en el 3mbito del comercio ha producido una ruptura en la estructura hist3rica del comercio internacional que est3 poniendo en peligro la capacidad de la Organizaci3n Mundial del Comercio para conseguir su misi3n de liberalizaci3n comercial. En este marco, el bilateralismo de la UE puede leerse de forma diferente en funci3n de c3mo se interprete la disposici3n de la UE hacia los BIC (Brasil, India, China) como nuevos poderes en el 3mbito del comercio. Si su disposici3n es acomodaticia, su bilateralismo puede leerse en clave multilateralista.

Palabras clave: UE, pol3tica comercial com3n, OMC, multilateralismo, bilateralismo

Abstract: This article analyses whether the shift in EU trade strategy in the 21st century towards bilateralism is in conflict with its objective of promoting effective multilateralism. It demonstrates that the emergence of new powers in the trade sphere has produced a breach in the historical structure of international trade that puts the World Trade Organization's capacity to achieve its mission of trade liberalisation at risk. Within this framework, EU bilateralism may be read differently depending on how the EU's attitude to the BIC (Brazil, India, China) as new powers in the field of trade is interpreted. If it tends towards accommodation, its bilateralism may be read in a multilateralist light.

Key words: EU, common trade policy, WTO, multilateralism, bilateralism

Este art3culo forma parte del proyecto de investigaci3n «La UE en un sistema internacional en transici3n: crisis, polaridad y multilateralismo (EUJanus)», Programa Nacional de Proyectos de Investigaci3n Fundamental en el marco del VI Programa Nacional de Investigaci3n Cient3fica, Desarrollo e Innovaci3n Tecnol3gica (CSO2012-33361) del Ministerio de Econom3a y Competitividad.

Desde mediados de la década del 2000, la Unión Europea (UE) se ha lanzado a una vorágine negociadora de acuerdos comerciales bilaterales. Existen dos grandes diferencias entre estos acuerdos y otros firmados en el pasado. La primera es que la UE ha buscado establecer zonas de libre cambio de nueva generación con países desarrollados no europeos, frente a su tradicional enfoque de acuerdos bilaterales con países vecinos o en desarrollo. En 2011 entró en vigor un acuerdo con Corea del Sur, y en 2013 se han ultimado los acuerdos con Canadá y Singapur y empezado las negociaciones con los gigantes económicos Japón y Estados Unidos. La segunda diferencia es que estos acuerdos suponen un cambio en la estrategia comercial de la UE en los años anteriores. De finales de los años noventa del siglo pasado a mediados de la década del 2000, la UE intentó «gestionar la globalización» según la doctrina del entonces comisario de Comercio Pascal Lamy (Meunier, 2007): congeló la apertura de nuevos acuerdos comerciales bilaterales o regionales (aunque prosiguió con los ya iniciados) y concentró sus fuerzas en dar forma a la nueva agenda multilateral o ronda multilateral de negociaciones, a pesar de que Estados Unidos estaba llevando a cabo una política más favorable hacia los acuerdos bilaterales. Desde mediados de los años 2000, sin embargo, tanto en la estrategia «Europa Global», promovida por el comisario Peter Mandelson, como en la estrategia «Comercio, crecimiento y asuntos mundiales», promovida desde 2010 por el comisario Karel De Gucht, se reconoce la necesidad de que la UE firme acuerdos preferenciales con socios clave (Woolcock, 2012). En palabras de Conceição-Heldt (2013: 122), «oficialmente, la estrategia comercial favorita de la UE hasta julio 2006 era la multilateralista»¹.

En principio este cambio de estrategia comercial de la UE debería de poder explicarse desde una perspectiva multilateralista. La UE se ha presentado como defensora del multilateralismo en el ámbito comercial desde sus orígenes. Así, el artículo 110 del Tratado de Roma, actual artículo 206 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea (TFUE), establece que la integración económica regional europea no debe de ir en contra del comercio mundial. Desde entonces, el compromiso de la UE con el multilateralismo se ha convertido en su *leitmotiv* como actor internacional, no solo en el ámbito comercial sino también en los otros ámbitos de política exterior. Según este compromiso, la UE sería un actor que tiene la voluntad de asegurar el buen funcionamiento de las instituciones multilaterales, es decir, un multilateralismo eficaz². ¿Pueden los acuerdos bilaterales de la UE iniciados en el siglo XXI justificarse desde la perspectiva del sistema multilateral?

1. Esta cita y las siguientes han sido traducidas del original por las autoras.

2. Sobre cómo diferentes actores internacionales conciben el multilateralismo, véase Sanahuja (2013).

Para intentar dar respuesta a esta pregunta, este artículo se estructura en cuatro apartados más. En el segundo apartado ponemos de manifiesto que hay que analizar el cambio de estrategia comercial de la UE en el marco de un cambio en la estructura comercial internacional que ha puesto en peligro el sistema multilateral existente en este ámbito. En el tercer apartado revisamos la literatura sobre compatibilidad entre multilateralismo y bilateralismo, llegando a la conclusión de que existe la posibilidad de que los acuerdos bilaterales de la UE puedan entenderse como favorables al sistema multilateral. Sobre la base de lo expuesto en los apartados anteriores, en el cuarto testamos la voluntad de la UE de preservar el sistema multilateral con su cambio de estrategia comercial a través de un análisis de su actuación en las negociaciones de la Ronda de Doha (RD). En el quinto y último apartado presentamos las conclusiones.

¿Un sistema multilateral en peligro?

La estructura histórica del comercio internacional ha sufrido dos rupturas a principios del siglo XXI. En este apartado se arguye que la primera ruptura –en 2003– supuso el paso de una estructura hegemónica a una de congruencia normativa, y que la segunda –en 2008– ha llevado a lo que hemos llamado una estructura de congruencia normativa débil. Este análisis se basa en la definición de una estructura internacional que se explica en el marco conceptual de este número, en la que se considera que tres tipos de fuerzas condicionan el comportamiento de los actores: el poder, las instituciones y las ideas.

Hasta 2003: estructura hegemónica

Se puede argüir que la estructura internacional del comercio ha sido hegemónica desde la entrada en vigor del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés) en 1947 y durante los primeros años de funcionamiento de su sucesora, la Organización Mundial del Comercio (OMC), nacida en 1995. Durante varias décadas se ha producido un equilibrio entre ideas, instituciones y la distribución de poder material entre los estados. Basándose en la idea de que la liberalización comercial es positiva para el desarrollo de los países, las normas comerciales internacionales se han acordado en rondas de negociaciones en el marco del GATT a través de un sistema de consenso basado en el liderazgo del llamado Quad –Estados Unidos, la UE, Japón y Canadá. Así, pocos pondrían en duda que el GATT y la OMC se han convertido en

las organizaciones de referencia en el comercio internacional. Desde luego, la membresía del GATT, y posteriormente de la OMC, ha tenido una tendencia creciente, pasando de 23 a 160 países miembros (a junio de 2014). Además, la actual RD es la novena ronda de negociaciones multilaterales desde el nacimiento del GATT.

En el ámbito de las ideas, lo que se entiende por comercio y por liberalización del comercio se ha ido ampliando. Cuando se habla de comercio ya no se habla solamente de comercio de bienes (y se avanza en el ámbito de bienes agrícolas y textiles), sino también de servicios (incluyendo la inversión directa extranjera) y de la necesidad de proteger la propiedad intelectual. Cuando se habla de liberalización comercial ya no se alude solo a los aranceles y las cuotas, sino también a las normas relacionadas con el comercio. Además, la institución comercial internacional ha relajado su premisa de no discriminación y de reciprocidad para

En 2003 se rompe el equilibrio entre ideas, instituciones y distribución de poder material entre estados que había existido en el sistema GATT/OMC hasta entonces.

acomodar un trato especial a los países en desarrollo (Millet, 2001). Estos ajustes en el ámbito de las ideas han tenido su impacto en las instituciones. La OMC incluye no solo al GATT (para la liberalización del comercio de bienes), sino también al GATS (para la liberalización de los servicios) y al ADPIC³ (para el establecimiento de normas mínimas de propiedad intelectual). Los códigos de conducta en cuanto a normas se han vuelto obligatorios para todos los miembros, pero los países en desarrollo se benefician del Sistema General de Preferencias y de la llamada Cláusula de Habilitación (García-Duran y Millet, 2014).

Estos ajustes en el equilibrio entre ideas e instituciones no han parecido afectar a su relación con la distribución material de poder. A pesar de las concesiones a los países en vías de desarrollo, se trata de organizaciones en las que Estados Unidos y la ahora UE, junto con Japón y Canadá, marcaron la toma de decisiones hasta 2003. Este sistema dominado por los países desarrollados y, en particular, por los miembros del Quad era el resultado del poder comercial de estos países, así como del principio del primer suministrador establecido por el GATT (Ehlermann y Ehring, 2005). Quizás un signo de la ruptura en la estructura de poder que se avecinaba se produjo en la Ronda de Uruguay (1986-1995). En dicha Ronda, los países en vías de desarrollo, liderados ya

3. ADPIC: el Acuerdo de la OMC sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio.

por los llamados países emergentes, empezaron a demostrar un mayor interés en participar activamente en las negociaciones. Estos países aceptaban ya que la liberalización del comercio internacional era positiva para el desarrollo de los países y consideraban que debían defender sus intereses de una mayor liberalización en sus sectores con mayor ventaja comparativa: agricultura y textil. A consecuencia de ello, en esta Ronda se crearon, por primera vez, coaliciones mixtas de países desarrollados y en vías de desarrollo para defender posturas en varios ámbitos (Narlikar y Tussie, 2004).

De 2003 a 2008: congruencia normativa

Durante los años de preparación e inicio de la Ronda de Doha se constató un incremento de las tensiones entre países desarrollados y en desarrollo. En la Reunión Ministerial de la OMC de Seattle de 1999 se pusieron de manifiesto estas discrepancias y no se logró pactar la nueva agenda de las negociaciones comerciales internacionales, y la que se pactó en Doha en 2001 no estaba sujeta a un compromiso en firme. Así, la Agenda de Doha se reajustó de resultados de la Reunión Ministerial de Cancún de 2003. En un primer momento, la Agenda recogía las demandas de los países en desarrollo (comercio agrícola y trato especial y diferenciado)⁴, así como temas nuevos de interés casi exclusivo para los países desarrollados, conocidos como «temas de Singapur» (inversiones, competencia, transparencia de las compras públicas y facilitación de comercio). De resultados de Cancún, los temas de Singapur (excepto facilitación del comercio) fueron sacados de la agenda de negociaciones a demanda de los países en desarrollo como contrapartida para continuar con la Ronda (Narlikar, 2011b; Blackhurst y Hartridge, 2004).

En Cancún se produjo una ruptura en la estructura histórica del comercio multilateral, confirmándose lo que ya se había atisbado en la reunión de Seattle: algunos miembros ya no están conformes con la lógica de poder entre estados prevalente hasta la Ronda de Uruguay. Varios países en desarrollo contestaron el liderazgo occidental clásico en el ámbito comercial. India y Brasil lideraron una nueva coalición, llamada G-20, que rechazaba el acuerdo sobre agricultura propuesto por Estados Unidos y la UE (García-Duran *et al.*, 2014). A partir

4. Ya no se incluye el tema del textil pues se había llegado a un acuerdo sobre el mismo en la Ronda de Uruguay, con un período de desmantelamiento de la protección de diez años. Eso no quita que los países en vías de desarrollo se quejasen sobre cómo se estaba aplicando el acuerdo en la práctica.

de 2004, se crearon nuevos grupos de consenso en varias formaciones. Por un lado, apareció un nuevo Quad en el que dos países emergentes –India y Brasil– habían conseguido desplazar a dos países desarrollados –Japón y Canadá– en el núcleo duro de las decisiones; por el otro, Japón, Australia y China también se sumaron al nuevo Quad en determinadas ocasiones formando grupos como el G-5 (con Australia), el G-6 (al que se sumó Japón) o el G-7 (al que se agregó China) (Narlikar, 2011a).

La contestación respecto al reparto de poder en las negociaciones afectó inevitablemente a la estructura institucional y de ideas del comercio internacional, aunque sin llegar a cambiarla. En el ámbito de las ideas, hubo un desacuerdo en cuanto a los temas que se debían incluir en las negociaciones comerciales y también en el alcance que había de tener el trato especial y diferenciado a los países en desarrollo, principalmente emergentes. Sin embargo, los actores principales seguían considerando que la liberalización comercial era positiva para el desarrollo de los países. Por el lado institucional, los problemas para llegar a acuerdos tanto en Seattle como en Cancún llevaron a un debate sobre la necesidad de reformar la toma de decisiones en el seno de la OMC sin que ninguno de los actores principales pusiera en duda la necesidad de su existencia (Van den Bossche y Alexovicová, 2005; Ehlermann y Ehring, 2005). En pocas palabras, lo que rompió la estructura internacional del comercio a principios del siglo XXI fue un cambio en la distribución de poder; las instituciones y las ideas seguían en sintonía con su funcionamiento anterior. Por tanto, se puede decir que la estructura histórica en el ámbito del comercio internacional pasó en esos años de hegemónica a de congruencia normativa. En palabras de Evenett (2003: 11): «(...) después de la Ministerial de Cancún, muchos piensan que el sistema comercial mundial está en una encrucijada».

De 2009 a 2013: congruencia normativa débil

La RD ha sido declarada muerta por varios analistas en diferentes momentos, en particular, a partir de 2008 (Narlikar, 2012; Schwab, 2011). De hecho, según el *Bridges Weekly*⁵ del 11 de enero de 2012, en la Reunión Ministerial de la OMC de diciembre de 2011 se concluyó formalmente que la RD estaba en situación de *impasse*. Se puede decir que desde 2009 hasta el acuerdo sobre un mi-

5. *Bridges Weekly* es una publicación editada por el International Centre for Trade and Sustainable Development, con sede en Ginebra (<http://www.ictsd.org/bridges-news/bridges/issue-archive>).

nipaquete conseguido en la Reunión Ministerial de Bali, celebrada en diciembre de 2013, el cambio en la estructura de poder estaba debilitando la congruencia normativa o el equilibrio entre ideas e instituciones. La crisis financiera que se había desatado en 2008 no puso en duda que el comercio debía ser lo más libre posible (Subramanian y Kessler, 2013; De Ville y Orbie, 2011). La dificultad para alcanzar acuerdos a nivel multilateral, sin embargo, puso en tela de juicio la capacidad de la OMC para ser eficaz (Narlikar, 2012; Bhagwati, 2008).

El acuerdo de Bali puede verse como el vaso medio vacío o medio lleno. Desde un punto de vista sustantivo, se trata de un miniauerdo sobre temas que favorecen a los países en desarrollo con especial atención a los llamados Países Menos Avanzados. El hecho de haber llegado a este acuerdo no asegura que se pueda avanzar en otros temas de la RD. Desde un punto de vista simbólico, sin embargo, este acuerdo podría tener mucha importancia. En la rueda de prensa que siguió a la Reunión de Bali, el comisario de Comercio de la UE, Karel De Gucht, dijo textualmente que este acuerdo había permitido «salvar a la OMC». En resumen, a pesar de que el cambio de Quad –o núcleos de consenso– ha permitido una mayor correlación entre la distribución de poder en la OMC y en la sociedad internacional, el cambio en la distribución de poder material entre los estados está dificultando y/o impidiendo los consensos en los que se basan los acuerdos comerciales multilaterales, lo que conlleva a situaciones de congruencia normativa que podríamos tildar de disfuncional o débil. En este sentido, el reajuste en la estructura de poder comercial internacional ha debilitado el sistema multilateral: la OMC puede no estar ya sostenida por una coalición suficientemente fuerte como para asegurar su capacidad para desarrollar su misión principal, es decir, la liberalización del comercio en el futuro previsible. ¿Puede la nueva estrategia bilateral de la UE en el ámbito comercial ser congruente con un objetivo de multilateralismo eficaz en este contexto?

La potencial compatibilidad de lo bilateral con lo multilateral

La compatibilidad entre el sistema multilateral y los acuerdos preferenciales bilaterales y regionales ha sido objeto de debate desde el nacimiento del sistema multilateral del comercio después de la Segunda Guerra Mundial. Es un tema que ha sido abordado desde diferentes perspectivas por expertos en derecho internacional y en política económica internacional así como por estudiosos de la UE. En este apartado revisamos brevemente la literatura sobre este tema.

¿Qué es ser un actor promultilateralista en el ámbito comercial? Si significase ser miembro de la OMC y no tener acuerdos bilaterales, solo un país o territorio del mundo cumpliría con la definición: Mongolia. Actualmente todos los otros países miembros de la OMC tienen al menos un acuerdo de libre comercio (ALC) con algún otro miembro. Podemos, pues, asumir desde un principio que se puede ser defensor del sistema multilateral y al mismo tiempo tener acuerdos bilaterales o regionales con terceros países. De hecho, el sistema comercial multilateral establecido después de la Segunda Guerra Mundial, bajo la forma del acuerdo GATT, ya contemplaba, en su artículo xxiv, la posibilidad de romper con su principio fundamental, el de no discriminación, en caso de acuerdos bilaterales que estableciesen zonas de libre cambio o uniones aduaneras. En los años setenta, a consecuencia de la presión de los países en vías de desarrollo, el acuerdo GATT pasó a incluir además la posibilidad conceder un trato comercial especial a los países en desarrollo. Por tanto, el hecho de que la UE tenga acuerdos preferenciales (bilaterales o regionales) con terceros países no tiene por qué significar que esté llevando a cabo una estrategia comercial contraria al sistema multilateral de comercio. Según Pascal Lamy, director general de la OMC de 2005 a 2013 y comisario de Comercio de la UE de 1999 a 2004, «en realidad, el multilateralismo se contraponen al proteccionismo, no al regionalismo» (2013: 29). Sin embargo, el sistema multilateral solo está dispuesto a aceptar acuerdos bilaterales o regionales en tanto que estos permitan una mayor liberalización comercial. Más específicamente, estos acuerdos deben cumplir con determinadas condiciones para ser aceptados⁶:

- 1) Deben afectar a la totalidad de los intercambios comerciales o a la parte *esencial* de los mismos.
- 2) En el caso de las uniones aduaneras, el arancel exterior común no debe significar una mayor protección frente a los terceros países. Si ello fuera así, se debería compensar de la mayor protección con reducciones en otras partidas arancelarias.
- 3) Los acuerdos regionales deben llevarse a cabo en un plazo máximo de diez años.

La validez de estas condiciones se ha visto refrendada por los análisis de la compatibilidad entre bilateralismo y multilateralismo llevados a cabo desde una perspectiva de política económica. Hay economistas como Baldwin (1993, 2006, 2013)

6. Artículo xxiv del GATT, junto con las precisiones del entendimiento firmado en la Ronda de Uruguay destinado a aclarar y a concretar algunos aspectos del artículo que habían dado lugar a controversias e interpretaciones distintas.

que defienden que bilateralismo y multilateralismo se pueden retroalimentar y de hecho lo han hecho hasta ahora. Esta postura se asienta en gran parte en los efectos de creación de comercio que los acuerdos bilaterales implican y considera que estos acuerdos pueden ser piezas sobre las que construir el multilateralismo a medio y largo plazo. Otros autores, como Bhagwati (1991, 2008), defienden en cambio que el bilateralismo puede erosionar el multilateralismo debido principalmente a sus efectos de desviación de comercio. Esta postura considera que los acuerdos bilaterales crean muros o barreras al sistema multilateral, puesto que crean una maraña tal de acuerdos —«cuenco de espaguetis»— que estos acaban dificultando el comercio. Ambas posturas se asientan en evidencias empíricas y llevan a que se concluya que la naturaleza de los acuerdos bilaterales puede determinar su compatibilidad con el sistema multilateral: cuanta más creación de comercio y menos desviación de comercio comporte un acuerdo más probabilidades de compatibilidad con el sistema multilateral (OMC, 2011)⁷.

Así, una forma de asegurarse de que la UE es multilateralista a pesar de seguir estrategias bilaterales sería analizar si los acuerdos que firma o está negociando cumplen con las normas del sistema multilateral. El problema es que esta comprobación

es muy difícil desde el momento en que existe un limbo legal sobre este tema a raíz de la constitución de la CEE como unión aduanera en 1968. Dicha integración económica regional llevó a discrepancias interpretativas sobre el método a utilizar para el cálculo de la incidencia del arancel exterior común en terceros países que no lograron superarse nunca y, de hecho, no existió ni existe una resolución formal sobre la compatibilidad de la CEE —ni de casi ningún otro acuerdo regional o bilateral— con el Acuerdo GATT. En palabras de Woolcock (2007: 11): «el alcance de las diferentes interpretaciones del artículo XXIV del GATT es tal que no hay disciplina efectiva OMC»⁸.

Se puede ser un actor promultilateralista y tener acuerdos bilaterales o regionales. De hecho todos los países miembros de la OMC excepto Mongolia tienen al menos un acuerdo preferencial con terceros países.

7. Cabe señalar que, para algunos autores como Baldwin, la desviación de comercio o discriminación inherente en todo acuerdo bilateral o regional frente a terceros puede desencadenar un efecto dominó que lleve a los terceros países a querer participar en el acuerdo preferencial.

8. En la RD, los miembros de la OMC elevaron los ALC a «problema sistémico», o problema que afecta a todo el sistema de comercio mundial y requiere ser abordado como tal (Estevadeordal *et al.*, 2013). A pesar de ello, lo único que se ha logrado en este sentido es un pre-acuerdo en el marco de Doha sobre un mecanismo de transparencia para los acuerdos comerciales preferenciales (WTO, 2006).

Con la evolución del GATT a la OMC y la ampliación del ámbito de liberalización comercial, la doctrina ha buscado cómo determinar si un acuerdo bilateral cumple con las normas multilaterales en este nuevo marco (Estevadeordal, *et al.*, 2013; Baldwin, 2012). Partiendo de la condición básica del artículo XXIV de que los acuerdos bilaterales no deben dificultar acuerdos multilaterales, existe un cierto consenso entre los expertos en comercio en que los acuerdos bilaterales solo deberían permitir avanzar en la liberalización comercial y nunca retroceder. Así, cuanto más se avance en temas ya cubiertos por la OMC respecto a lo conseguido en el ámbito multilateral (temas WTO+)⁹, y cuantos más temas no incluidos en la OMC se abarquen (temas WTO-X)¹⁰ en un acuerdo bilateral, más susceptible será este acuerdo de no ir en contra del sistema multilateral (Horn *et al.*, 2009).

Lamy (2013) explica que en la actualidad el mercantilismo ha muerto, pues para poder ser un exportador competitivo hay que ser un gran importador. En un

La academia busca determinar cuáles son las condiciones que se deben dar para que el bilateralismo y multilateralismo sean compatibles. Es un debate no resuelto.

contexto marcado por las cadenas de producción transnacionales, lo que hace falta es un marco reglamentario claro en esferas como los servicios o las inversiones. Esta demanda de gobernanza se está satisfaciendo,

según él, mediante la conclusión de acuerdos preferenciales. Lo importante es que estos acuerdos promuevan la coherencia entre regímenes reglamentarios divergentes. De esta manera, el enfoque preferencial y el multilateral se apoyarían mutuamente. Esta fue, de hecho, una de las conclusiones que se pueden extraer del Informe sobre el Comercio Mundial 2011 de la OMC y una de las recomendaciones que presentó, en abril de 2013, el grupo de reflexión sobre el Futuro del Comercio establecido por Lamy en 2012¹¹. Baldwin (2012) ha llegado a argumentar que dichos acuerdos pueden ofrecer un mejor marco para la gobernanza del comercio internacional en cadena que la OMC.

La nueva estrategia bilateral de la UE se respalda en esta línea de pensamiento. En su comunicación «Europa Global» de 2006, la Comisión Europea arguye que:

9. Por ejemplo, la supresión total de aranceles o la liberalización de más comercio de servicios.

10. En general se trata de los siguientes temas: política de la competencia, inversiones, derechos de propiedad intelectual no contemplados en el ADPIC e inversión.

11. Otro grupo de reflexión sobre cómo reforzar el sistema comercial multilateral, *The E15 Initiative* del International Centre for Trade and Sustainable Development (ICTSD) y del World Economic Forum, concluía en diciembre de 2013 de forma similar.

«Los acuerdos de libre comercio (ALC), si se les aplica un planteamiento adecuado, pueden aportar una contribución a las normas de la OMC y a otras normas internacionales debido a que promueven con mayor intensidad y rapidez la apertura y la integración, abordan temas que no están listos para el debate multilateral y preparan el terreno para el siguiente nivel de liberalización multilateral. [...] Los ALC, para que tengan un efecto positivo, deben poseer un alcance general, prever la liberalización de básicamente todo el comercio e ir más allá de las disciplinas de la OMC. La prioridad de la UE debe consistir en garantizar que cualquier nuevo ALC, incluidos los propios, sirva de soporte, y no de traba, a la liberalización multilateral» (Comisión Europea, 2006: 10).

En su comunicación «Comercio, crecimiento y asuntos mundiales» de 2010, el mensaje sigue siendo el mismo: «lo bilateral no es enemigo de lo multilateral. Lo opuesto puede ser más cierto: liberalización llama a más liberalización» (Comisión Europea, 2010: 5). Varios análisis comparativos de los acuerdos comerciales preferenciales de la UE con terceros países indican que la UE estaría cumpliendo con este requisito (Woolcock, 2007; Horn *et al.*, 2009). Dichos estudios ponen de manifiesto que la UE, a diferencia de Estados Unidos, no tiene un modelo ALC, sino que los acuerdos se ajustan en función del socio con el que se está negociando y, en particular, de su grado de desarrollo. Además, la UE no utiliza de forma agresiva sus normas con sus socios en vías de desarrollo. Lo que les pide, al menos en un primer momento, es el cumplimiento de las normas internacionales (Woolcock, 2007; Millet *et al.*, 2010). Finalmente, en los últimos años, la UE está incluyendo temas WTO-X en sus acuerdos preferenciales tanto con economías emergentes (Chile, Sudáfrica, India o Brasil) como con países desarrollados (Estados Unidos, Japón, Corea del Sur o Singapur) y con sus socios tradicionales (nuevos acuerdos con los países del sur del Mediterráneo)¹². Sus ALC también intentan ser más ambiciosos en cuanto a la apertura en el ámbito de los servicios que lo que se ha conseguido en el marco del GATS (temas WTO+).

Desde esta perspectiva, los acuerdos megarregionales en negociación, incluyendo los de la UE con Estados Unidos y Japón, podrían ser un paso hacia la transformación del «cuenco de espaguetis» (el caos resultante de tantos ALC diferentes) a «plato de lasaña» (Estevadeordal, *et al.*, 2013). Se trataría de procesos

12. Aunque según Horn *et al.* (2009), los acuerdos de la UE evidencian una importante cantidad de «inflación legal», es decir, de obligaciones que no son legalmente exigibles.

independientes de la OMC, pero complementarios en su objetivo de reducir los costes de transacción inherentes en el «cuenco de espaguetis». De hecho, el ejemplo probablemente más utilizado de cómo los acuerdos bilaterales se pueden regionalizar y quizás multilateralizar es la creación del sistema de normas de origen paneuropeo por parte de la UE en 1997. Dicho sistema supuso la homogenización de las normas de origen que había pactado la UE con los países de Europa del Este a través de un sistema de acumulación diagonal creando, en palabras de Baldwin (2013: 6), una especie de «unión aduanera de normas de origen». La UE ha extendido dicho sistema de reglas de origen a sus socios del Mediterráneo y a otros acuerdos bilaterales¹³. Desde este punto de vista y siguiendo con la metáfora, la creación de lasañas sería un paso en la elaboración de una superpizza multilateral.

Para otros autores, sin embargo, estos acuerdos megarregionales, por muy WTO+ y/o WTO-X que sean, también pueden hacer más difícil la coexistencia entre los acuerdos bilaterales y el sistema multilateral, al menos a corto plazo. Como remarca Bhagwati (2008: 94-95): «No se puede hacer lasaña con espaguetis: se necesita pasta plana. Y tampoco se puede hacer pizza a partir de lasaña». Por un lado, estos acuerdos podrían crear nuevos efectos «desviación de comercio» (Lawrence, 2013; Subramanian y Kessler, 2013). En particular los países que tenderían a perder más capacidad de decisión en contextos de negociación bilateral serían los menos poderosos económicamente (Bhagwati, 2008; Abbott, 2007). Por otro lado, estos acuerdos también podrían desviar capacidad negociadora del nivel multilateral, así como crear alternativas válidas de acceso al mercado para los principales actores económicos (Conceição-Heldt, 2013). Su impacto dependería en gran parte de si son más o menos exclusivos de cara a terceros países. En resumen, la compatibilidad entre multilateralismo y bilateralismo no es imposible y ambas estrategias comerciales han coexistido. Sin embargo, no existe un conjunto claro de condiciones que permita diferenciar entre buen o mal bilateralismo desde un punto de vista multilateral, por lo que es difícil hacer una lectura de los acuerdos bilaterales de la UE en clave multilateral. ¿Podemos buscar alguna otra evidencia de que la renovada estrategia bilateral de la UE va favor o, al menos, no va en contra de su compromiso con el multilateralismo eficaz?

13. Otra forma de multilateralizar acuerdos bilaterales sería hacer dichos acuerdos irrelevantes al consolidar los «aranceles nación más favorecida» o aranceles OMC en cero para un conjunto de bienes (como hizo en 1996 el Acuerdo sobre Tecnologías de la Información). Si los aranceles son cero para toda exportación, independientemente de qué país de la OMC provenga, ya no se pueden conceder preferencias bilaterales o regionales (Baldwin, 2006).

Un análisis indirecto de compatibilidad

Ante las dificultades para establecer de forma directa la naturaleza de los acuerdos bilaterales, proponemos un método indirecto de abordar este análisis de compatibilidad: a través de la reacción de la UE hacia los emergentes en el seno de la OMC o su reacción ante el paso de una estructura hegemónica a una de congruencia normativa, y de esta a una de congruencia normativa débil. Si asumimos que la UE no está jugando un doble juego y, por lo tanto, que hay coherencia entre sus acciones a nivel multilateral y bilateral, podemos deducir la naturaleza de su estrategia bilateral de acuerdo con un análisis de sus acciones en la OMC. Y como la OMC es un organismo internacional centrado en conseguir nuevos avances en la liberalización comercial a través de rondas de negociación multilaterales y lleva más de 13 años enfrascado en la RD, la naturaleza de la reacción de la UE ante los emergentes podemos buscarla principalmente en dichas negociaciones. Ante la ruptura en la dimensión estructural del comercio, la UE podría haber reaccionado de dos maneras: acomodando a los nuevos actores (postura de adaptación) o intentando preservar la situación anterior (postura de atrincheramiento).

Para llevar a cabo este análisis de la postura de la UE frente a los emergentes a lo largo de las negociaciones de la RD de 2003 a 2013, hemos recurrido a una fuente primaria de información: los informes del *Bridges Weekly*, del International Centre for Trade and Sustainable Development (ICTSD). Esta publicación resume semanalmente lo acontecido en el contexto de la OMC en función tanto de entrevistas con participantes en las negociaciones como de noticias de Reuters y varios periódicos de prestigio. El relato de las negociaciones que se hace a continuación, íntegramente basado en esta fuente de información, indica que la postura de la UE frente a los emergentes ha pasado de acomodaticia en 2004-2008 a otra de atrincheramiento. Como explicaremos, aunque la UE no se opuso en ningún momento a la incorporación de los nuevos actores en los mecanismos de toma de decisiones de la Ronda, su disposición a hacer concesiones en las negociaciones pareció llegar a su límite en 2008. Este cambio de actitud indicaría que la estrategia bilateral de la UE también podría haber cambiado de naturaleza.

Adaptación de los núcleos de toma de decisiones

En las rondas de negociaciones comerciales internacionales, las reuniones para negociar los contenidos y lograr acercar las posturas se convocan a dos niveles: el técnico y el político. El primero se desarrolla en la sede de la OMC en Ginebra y suele estar a cargo de funcionarios *seniors* de los países miembros

y/o embajadores designados. El segundo tiene lugar en el ámbito de ministros de Comercio, que se reúnen en distintos foros: en las conferencias ministeriales bianuales de la OMC y en las denominadas mini ministeriales que acogen a un máximo de 30 países y que tienen como objetivo dar el impulso político necesario para que las negociaciones avancen. Las mini ministeriales tienen lugar varias veces al año y en varios escenarios: Ginebra, cuando el director general lo considera oportuno, y en todas aquellas reuniones internacionales con periodicidad anual como Davos, OCDE, el G-8, Cairns¹⁴, APEC y, desde 2008, el G-20 financiero. El sistema para llegar al consenso en estas negociaciones comerciales, ya sea a nivel técnico o político, está normalmente estructurado en tres fases: primero se busca el consenso entre los actores comerciales principales, es decir, entre los miembros del llamado Quad o minigrupos de países clave; después se intenta ampliar el consenso a los 20-25 países más afectados por la medida a través de reuniones *green room*¹⁵; y finalmente se plantea el acuerdo al resto de los países participantes en la Ronda. A diferencia de otros organismos económicos internacionales, estas fases de la construcción del consenso son informales. En otras palabras, su existencia y composición no están recogidas en ninguna norma o acuerdo sino que son informales (Blackhurst y Hartridge, 2004).

Los países emergentes ya eran participantes habituales en las reuniones *green room* antes de la Reunión Ministerial de Cancún (Blackhurst y Hartridge, 2004; Schott y Watal, 2000), pero el paso a la «mesa principal de las negociaciones multilaterales» (Narlikar, 2010: 718) solo se produjo en 2004. Como ya se ha avanzado en el segundo apartado de este artículo, la ruptura del sistema de construcción del consenso tradicional en la Ministerial de Cancún llevó a la integración de las economías emergentes en el núcleo duro de la toma de decisiones. Como relata el *Bridges Weekly*, a partir de 2004, y frente a la necesidad de relanzar las negociaciones de la RD, fue necesario pactar algunos compromisos en el ámbito agrícola, eje fundamental de la Ronda. El consenso se generó en el marco

14. El grupo de Cairns es una coalición de países que nació en la Ronda de Uruguay para presionar por la liberalización del comercio agrícola. Está formada por países exportadores agrícolas tanto desarrollados como en vías de desarrollo.

15. La denominación *green room* proviene del color de las paredes de la sala de reuniones adjunta al despacho del director general del GATT en los años setenta: Arthur Dunkel (Blackhurst y Hartridge, 2004). En aquellos años, estas reuniones englobaban normalmente menos de ocho delegaciones. A pesar de que ya no designa un espacio físico específico, este vocablo se sigue utilizando para designar reuniones informales, ahora ya de 20-30 países miembros, convocadas por el director general o por el presidente de alguno de los ámbitos de negociación para intentar llegar a consensos que luego puedan ser extendidos al resto de la membresía (Narlikar, 2011b; Schott y Watal, 2000).

del G-5, también conocido como las «Cinco Partes Interesadas», que incluye a Estados Unidos, la UE, Brasil, India y Australia, líder del Grupo de Cairns o países exportadores agrícolas. Fruto de dicho consenso se logró el denominado paquete de julio de 2004 que permitió relanzar la RD, aunque no cerrarla en 2005 tal y como estaba previsto.

Las dificultades para lograr un acuerdo han sido constantes. En cada uno de los trece años transcurridos desde el inicio de las negociaciones, los países miembros se han comprometido a finalizarla pero han fracasado en su objetivo. Ello no ha impedido que se hayan hecho esfuerzos para lograrlo modificando la composición del grupo de consenso en función de la evolución de las negociaciones. En 2005, el G-5 seguía siendo el núcleo de referencia para las cuestiones agrícolas, si bien en septiembre de dicho año se constituyó el nuevo Quad. Integrado por Estados Unidos, la UE, Brasil e India, este grupo recibió dicho nombre en recuerdo del antiguo Quad. Muy pronto, sin embargo, apareció el G-6, en 2006, formado por los países del G-5 más Japón, a fin de intentar llegar a un acuerdo no solo sobre productos agrícolas sino también no agrícolas (acuerdo NAMA, por sus siglas en inglés). En la declaración de la Ministerial de Hong Kong de 2005 se había explicitado que los resultados en las negociaciones agrícolas estaban supeditados a los que se obtuviesen en las negociaciones sobre productos no agrícolas, exigencia de la UE para justificar sus concesiones agrícolas con ventajas tanto en bienes industriales como en servicios.

En 2007, el liderazgo del consenso lo asumió el nuevo Quad o G-4 debido a que, por entonces, las mayores controversias en agricultura y NAMA se centran principalmente en estos cuatro países. Fue al fracasar esta estrategia a cuatro que en 2008 se volvieron a integrar más países en el núcleo de consenso. Ese año China se unió por primera vez al núcleo de las negociaciones y se constituyó el G-7. Esta estrategia casi logró el éxito. Se estuvo muy cerca de lograr un acuerdo tanto en julio como en diciembre de 2008. Lo que lo impidió fue el enfrentamiento sobre todo entre Estados Unidos e India, con discrepancias en temas relacionados con la seguridad alimentaria y con la liberalización total de algunos sectores industriales. En 2009 la RD entró en un letargo, ya que a pesar de los compromisos de acabarla en 2009, y después en 2011, no hubo una verdadera voluntad negociadora para ello. En este ambiente no se convocaron formaciones de grupos de consenso y la reuniones fueron más de carácter bilateral o con un grupo más amplio de países. De hecho, en 2011 se acordó pasar al plan B: pactar un minipaquete que permitiera lograr algunos acuerdos parciales de la RD. Dos años y medio después se logró el acuerdo en la Ministerial de Bali.

De lo analizado hasta ahora podemos concluir que la UE fue miembro de todos los diferentes grupos de consenso creados. Nuestra revisión del *Bridges Weekly* pone de manifiesto que desde su aceptación del G-20 como interlocutor

necesario en las negociaciones después de la ruptura de Cancún¹⁶, nunca se opuso a integrar a los emergentes en los núcleos de consenso; no hay evidencias de rechazo a esta nueva estructura. Por ello, podemos afirmar que la postura de la UE en este ámbito fue la de acomodación y, por tanto, de reconocimiento del poder de veto de los países emergentes.

De adaptación a atrincheramiento en las negociaciones

En el ámbito de las negociaciones de la RD, nuestro análisis de los acontecimientos a través del *Bridges Weekly* indica que podemos distinguir dos posturas por parte de la UE. Su primera reacción después de la Ministerial de Cancún fue de adaptación. Hasta 2008, la UE ofreció sustanciales concesiones en dos áreas: la de los temas de Singapur y la de las negociaciones agrícolas para que las negociaciones siguiesen avanzando. A partir de 2008, no obstante, pasó a una postura de atrincheramiento: no ha estado dispuesta a ofrecer nuevas concesiones y ha aceptado con ello el riesgo de que la RD no avance. Después del fracaso de la Reunión Ministerial de Cancún en septiembre de 2003, la UE se tomó un tiempo de reflexión para dirimir si aceptaba las demandas de otros socios de la OMC, y en especial de los emergentes, para que la Ronda pudiera continuar. Formalmente la UE aprobó el 8 de diciembre de dicho año su nueva posición: aceptaba que la mayoría de los temas de Singapur pudieran salir de la agenda de negociaciones y asumió que debería realizar nuevas concesiones en los temas agrícolas para que la RD avanzara. En palabras del *Bridges Weekly*¹⁷, según el documento adoptado por la Comisión Europea (CE) en noviembre de 2003, que después fue apoyado por el Consejo en diciembre de ese año: «[...] la CE mantiene su compromiso con el sistema multilateral de comercio y participará en las conversaciones de relanzamiento, con la expectativa de que otras partes muestren flexibilidad para negociar e ir más allá de las posiciones iniciales». Este compromiso, junto con el de Estados Unidos en enero de 2004, permitió despejar el camino de las negociaciones.

La intención de concluir la RD se reiteró cada año desde 2004 hasta 2008. En la mayoría de esos procesos negociadores, la UE tuvo que realizar concesio-

16. Según el *Financial Times* (14.12.2003), Pascal Lamy, por entonces comisario de Comercio de la UE, llegó a manifestar en diciembre 2003 que el G-20 era un interlocutor necesario en las negociaciones.

17. *Bridges Weekly*, vol. 7, n.º 40 (26.11.2003).

nes para que el proceso pudiera continuar, tal y como se resume en la tabla 1. En lo referente a las negociaciones agrícolas, cabe recordar que se estructuran en tres ejes: aranceles, ayudas internas y subvenciones a la exportación.

Tabla 1. Concesiones de la UE en las negociaciones de Doha

Año	Concesión
2004 Paquete de julio	La UE acepta sacar todos o algunos temas de Singapur, así como eliminar las subvenciones a la exportación de productos agrícolas, aunque sin fecha. Finalmente solo queda la Facilitación de Comercio como tema de Singapur que se debe incorporar a la Agenda de la RD.
2005 Ministerial de Hong Kong	La UE acepta que las subvenciones a la exportación de productos agrícolas se eliminen en 2013.
2006	La UE acepta reducir sus aranceles sobre productos agrícolas en un 46%. Se trata de un porcentaje cercano a lo que le pide el G-20 (54%), pero lejos de la demanda de Estados Unidos (75%).
2007	Resistencia tanto por parte de la UE como de Estados Unidos de ampliar sus concesiones en agricultura; finalmente ambos manifiestan su voluntad de hacerlo: la UE en reducción arancelaria y Estados Unidos en reducción de ayudas internas.
2008	La UE acepta reducir sus aranceles agrícolas al nivel solicitado por el G-20 y reducir sus ayudas agrícolas internas en un 80%. Las negociaciones agrícolas están a punto de concluir, pero diferencias entre Estados Unidos e India en un tema relacionado con la seguridad alimentaria y el desarrollo rural impiden el acuerdo.

Fuente: *Bridges Weekly*, 2004-2008.

Se puede debatir el grado de generosidad de estas posiciones negociadoras de la UE pero difícilmente se puede poner en duda que, al menos desde el punto de vista de la UE, eran concesiones. Según se relata en el *Bridges Weekly*, las concesiones en el ámbito agrícola se hicieron a costa de grandes tensiones internas dentro de la UE. Francia lideró una fuerte oposición a todas ellas acusando a la Comisión Europea de falta de mandato para realizarlas. Intentó, sin éxito, lograr una minoría de bloqueo:

«En una complicación adicional a un acuerdo potencial, sin embargo, nueve países de la UE, encabezados por Francia e Italia, formaron una coalición el lunes para presionar para conseguir mejores condiciones en un acuerdo de la Ronda de Doha, informó Reuters. El comisario de Comercio de la UE, Peter Mandelson, ha mantenido que él cuenta con el apoyo de los estados miembros de la UE en las negociaciones, pero la creación de la nueva alianza podría socavar su credibilidad en las negociaciones» (*Bridges News*, 29.07.2008).

El año 2008 fue en el que más cerca se estuvo de un acuerdo y también el momento en que la UE dejó claro que había llegado a su límite: ya no pondría ninguna concesión más sobre la mesa en el ámbito agrícola. Para avanzar en las negociaciones, otros actores deberían hacer más concesiones. Como reconoció públicamente el entonces comisario de Comercio De Gutch, en una conferencia en la London School of Economics en marzo de 2010, la UE ya no disponía del soporte político interno para ir más allá¹⁸.

Fiel a su declaración de 2008, la UE ya no ha hecho desde entonces ninguna concesión más en las negociaciones. Cabe señalar, no obstante, que su actitud siempre ha sido la de facilitar los encuentros y potenciales acuerdos entre los otros actores internacionales. De hecho, el minipaquete de Bali de 2013 fue el resultado de una propuesta europea. Como contribución para lograr algún avance en la RD, el entonces comisario de Comercio de la UE, Peter Mandelson, propuso ya en 2006 cerrar algunos acuerdos de la agenda que favorecieran a los países en desarrollo, y en especial a los menos adelantados, y de esta forma poder demostrar que esta era la ronda del desarrollo. Esta idea empezó a tomar cuerpo en la OMC como un verdadero plan B en 2011, en un contexto de desgaste negociador o congruencia normativa débil. Este liderazgo de la UE en el miniauerdo es consecuente con su tradicional actitud pro multilateralista, si bien para nuestro análisis no la podemos considerar acomodaticia, ya que no implica para la UE ninguna concesión adicional a las ya pactadas con anterioridad. Precisamente la UE no aceptó incluir en el paquete de Bali su compromiso de eliminar las subvenciones a la exportación en 2013, ya que consideró que ello formaba parte de sus concesiones para un acuerdo global en la RD y no cedió ante las presiones.

Conclusión

La estructura histórica del comercio internacional se ha visto alterada por la emergencia de nuevos poderes comerciales. De una estructura hegemónica ha pasado a una de congruencia normativa en 2003 y a otra de congruencia normativa débil en 2008, hecho que ha puesto en peligro el objetivo de multilateralismo eficaz que defiende la UE. La respuesta de la UE ante estos cambios ha sido negociar acuerdos bilaterales.

18. *Bridges Weekly*, vol. 14, n.º 11 (24.03.2010).

A pesar de que el bilateralismo puede ser complementario al multilateralismo, también puede ser contrario o sustitutivo. Al no existir un consenso sobre cómo distinguir entre acuerdos bilaterales desde el punto de vista de su bondad para el sistema multilateral, en este artículo se ha analizado la naturaleza de la estrategia bilateral de la UE de forma indirecta: observando el comportamiento de la UE en la RD de cara a los emergentes.

Según los resultados obtenidos, los acuerdos bilaterales de la UE iniciados en el siglo XXI pueden justificarse desde la perspectiva del sistema multilateral hasta 2008. Hasta ese momento, la postura de la UE puede considerarse acomodaticia hacia los nuevos poderes comerciales. Asumiendo que la UE no está jugando un doble juego y, por tanto, que hay coherencia entre sus acciones a nivel multilateral y bilateral, esta postura de adaptación a nivel multilateral indicaría que sus acuerdos bilaterales hasta 2008 no buscan ir en contra de un acuerdo multilateral.

A partir de 2009, sin embargo, la actitud de la UE en las negociaciones de Doha pasa a ser de atrincheramiento. Al agotar su margen de maniobra para negociar en el ámbito agrícola en 2008, la UE se ha visto empujada a no ofrecer más concesiones a nivel multilateral. De hecho, este atrincheramiento se ha dado en unos años en los que se ha temido por la capacidad de la OMC para desarrollar su misión principal, es decir, la liberalización del comercio.

Esta postura en tal contexto lleva a pensar que los acuerdos bilaterales de la UE a partir de ese momento podrían leerse como sustitutivos a su estrategia multilateral. Dicho de otro modo, los posibles acuerdos de libre cambio con Japón o Estados Unidos serían difícilmente defendibles desde un punto de vista de multilateralismo eficaz, al menos a corto plazo. La UE estaría buscando en sus acuerdos bilaterales oportunidades de acceso al mercado que acostumbraba a obtener de los acuerdos multilaterales. Un acuerdo con Estados Unidos o Japón disminuiría la necesidad de alcanzar un acuerdo multilateral.

Cabe, no obstante, matizar esta aseveración. Como pone de manifiesto la actuación de la UE en la consecución del minipaquete de Bali, la tendencia de la UE sigue siendo a adaptarse o acomodarse. Su atrincheramiento viene marcado tanto por los límites determinados por su política agrícola común como por el contexto. Como Baldwin y Evenett (2011) observaron, el regionalismo puede ser complementario cuando el sistema multilateral está activo pero convertirse en sustituto cuando el sistema multilateral está estancado.

Referencias bibliográficas

- Abbot, Frederick M. «A new dominant trade species emerges: is bilateralism a threat?». *Journal of International Economic Law*, vol. 10, n.º 3 (2007), p. 571-583.
- Baldwin, Richard E. «Lessons from the European Spaghetti Bowl». *Asian Development Bank Institute Working Paper Series*, n.º 418 (2013), p. 1-13.
- Baldwin, Richard E. «WTO 2.0: Global governance of supply-chain trade». *Centre for Economic Policy Research Policy Insight*, n.º 64 (2012), p. 1-24.
- Baldwin, Richard E. «Multilateralising Regionalism: Spaghetti Bowls as Building Blocs on the Path to Global Free Trade». *The World Economy*, vol. 29, n.º 11 (2006), p. 1451-1518.
- Baldwin, Richard E. «A Domino Theory of Regionalism». *NBER Working Paper*, n.º 4465 (1993), p. 1-38.
- Baldwin, Richard y Evenett, Simon (eds.). *Why World Leaders Must Resist the False Promise of Another Doha Delay*. VoxEU.org eBook, 2011.
- Bhagwati, Jagdish. *Termites in the Trading System*. Oxford: Oxford University Press, 2008.
- Bhagwati, Jagdish. *The World Trading System at Risk*. Princeton: Princeton University Press, 1991.
- Blackhurst, Richard y Hartridge, David. «Improving the capacity of WTO institutions to fulfil their mandate». *Journal of International Economic Law*, vol. 7, n.º 3 (2004), p. 705-716.
- Comisión Europea. «Una Europea Global: Competir en el Mundo». COM (2006) 567 final.
- Conceição-Heldt, Eugénia da. «The Clash of Negotiations: The impact of Outside Options on Multilateral Trade Negotiations». *International Negotiation*, n.º 18 (2013), p. 111-130.
- Damro, Chad. «Market power Europe». *Journal of European Public Policy*, vol. 13, n.º 6 (2006), p. 682-699.
- De Ville, Ferdi y Orbie, Jan. «The European Union's Trade Policy Response to the Crisis: Paradigm lost or reinforced?». *European Integration online Papers*, vol. 15, n.º 2 (2011), p. 1-22.
- Ehlermann, Claus-Dieter y Ehring, Lothar. «Is the consensus practice of the World Trade Organization adequate for making, revising and implementing rules on international trade?». *Journal of International Economic Law*, vol. 8, n.º 1 (2005), p. 51-75.
- Estevadeordal, Antoni; Suominen, Kati y Volpe, Christian. «Regional Trade Agreements, Development Challenges and Policy Options». *The E15 Initiative: Strengthening the Multilateral Trading System*. Regional Trade

- Agreements Group Proposals and Analysis (ICTSD and World Economic Forum), 2013, p. 7-27.
- European Commission. «Trade, Growth and World Affairs. Trade Policy as a core component of the EU's 2020 strategy». COM (2010) 612. (Esta comunicación no ha sido traducida al castellano).
- Evenett, Simon J. «The failure of the WTO Ministerial Meeting in Cancun: Implications for Future Research». *CESifo Forum*, n.º 3 (2003), p. 11-17.
- García-Durán, Patricia; Kienzle, Benjamin y Millet, Montserrat. «Revisiting European influence: the case of agricultural trade negotiations». *Journal of World Trade*, vol. 48, n.º 5 (2014), p. 1057-1076.
- García-Durán, Patricia y Millet, Montserrat. «La Unión Europea en el comercio internacional», en: Barbé, Esther (dir.). *La Unión Europea en las Relaciones Internacionales*. Madrid: Tecnos, 2014.
- Horn, Henrik; Mavroidis, Petros C. y Sapir, André. «Beyond the WTO? An anatomy of EU and US preferential trade agreements». *Bruegel Blueprint Series*, n.º 7 (2009), p. 1-65.
- Lamy, Pascal. «La gran transformación del comercio internacional». *Política Exterior*, vol. 151 (mayo-junio 2013), p. 28-35.
- Lawrence, Robert Z. «When the immovable object meets the unstoppable force». *The E15 Initiative: Strengthening the Multilateral Trading System*. Regional Trade Agreements Group Proposals and Analysis (ICTSD and World Economic Forum), 2013, p. 39-42.
- Meunier, Sophie. «Managing Globalization? The EU in International Trade Negotiations». *Journal of Common Market Studies*, vol. 45, n.º 4 (2007), p. 905-926.
- Millet, Montserrat. «La regulación del comercio internacional: del GATT a la OMC». *Colección de Estudios Económicos de la Caixa*, n.º 24 (2001). Barcelona: la Caixa.
- Millet, Montserrat; García-Durán, Patricia y Casanova, M. Elisa. «La liberalización comercial de la UE con los países vecinos: ¿Un arma de doble filo?», en: Barbé, Esther (ed.). *La Unión Europea más allá de sus fronteras: ¿Hacia la transformación del Mediterráneo y Europa Oriental?* Madrid: Tecnos, 2010.
- Narlikar, Amrita. «Collective Agency, Systemic Consequences: bargaining coalitions in the WTO», en: Narlikar, Amrita; Daunton, Martin y Stern, Robert M. (eds.). *The Oxford Handbook on the World Trade Organization*. Croydon: Oxford University Press, 2012, p. 184-209.
- Narlikar, Amrita. «Adapting to new power balances: institutional reform in the WTO», en: Cottier, Thomas y Elsig, Manfred (eds.). *Governing the World Trade Organization: Past, Present and Beyond Doha*. Cambridge: Cambridge University Press, 2011a, p. 111-128.

- Narlikar, Amrita. «The ministerial process and power dynamics in the World Trade Organization: understanding failure from Seattle to Cancún». *New Political Economy*, vol. 9, n.º 3 (2011b), p. 413-428.
- Narlikar, Amrita. «New powers in the club: the challenges of global trade governance». *International Affairs*, vol. 86, n.º 3 (2010), p. 717-728.
- Narlikar, Amrita y Tussie, Diana. «The G20 at the Cancun Ministerial: Developing Countries and Their Evolving Coalitions in the WTO». *The World Economy*, vol. 27 (2004), p. 947-966.
- Organización Mundial del Comercio. «Informe sobre el Comercio Mundial 2011. La OMC y los acuerdos comerciales preferenciales: de la coexistencia a la coherencia». OMC.org (2011).
- Sanahuja, José Antonio. «Narrativas del multilateralismo: “efecto Rashomon” y cambio de poder». *Revista CIDOB d’Afers Internacionals*, n.º 101 (2013), p. 27-54.
- Schwab, Susan C. «After Doha: Why the Negotiations Are Doomed and What We Should Do About It». *Foreign Affairs* (May-June 2011).
- Schott, Jeffrey J. y Watal, Jayashree. «Decision-making in the WTO». *Peterson Institute for International Economics Policy Brief* (March 2000).
- Subramanian, Arvind y Kessler, Martin «The Hyperglobalization of Trade and Its Future». *Peterson Institute for International Economics Working Paper*, n.º 13-6 (2013), p. 1-66.
- Van den Bossche, Peter y Alexovicová, Iveta. «Effective Global Economic Governance by the World Trade Organization». *Journal of International Economic Law*, vol. 8, n.º 3 (2005), p. 667-690.
- Woolcock, Steven. *European Union Economic Diplomacy: The Role of the EU in External Economic Relations*. Farnham: Ashgate, 2012.
- Woolcock, Steven. «European Union policy towards Free Trade Agreements». *European Centre for International Political Economy (ECIPE) Working Paper*, n.º 3 (2007).
- WTO. «Transparency mechanism for regional trade agreements». Negotiating Group on Rules (Job(06)/59/Rev5), 2006.