

O TTIP en contexto: razóns e efectos

El TTIP en contexto: razones y efectos

The TTIP in context: reasons and effects



DR. SANTIAGO MARTÍNEZ ARGÜELLES

Profesor titular de Economía Aplicada
Universidade de Oviedo (Asturias, España)
sramon.martinez@tcu.es

Recibido: 20/03/2017 | Aceptado: 30/05/2017

Resumo: A Asociación Transatlántica de Comercio e Investimento (TTIP) foi obxecto da oposición activa dalgúns colectivos e tamén da ambigüidade da Administración de Trump. Non obstante, o seu contido real e os seus obxectivos seguen sendo moi descoñecidos. A finalidade deste artigo é situar o acordo no marco das relacións económicas actuais, así como revisar os seus contidos principais. O TTIP non é unha rareza: forma parte dos acordos de nova xeración cuxo obxectivo fundamental é atenuar o impacto das barreiras non arancelarias (BNA) e inscríbese entre os acordos rexionais de comercio que se xeneralizaron como resposta ao estancamento da Rolda de Doha. Os contidos do TTIP son similares a outros acordos comerciais suscritos pola UE a partir de 2006, e o seu impacto, aínda que economicamente se prevé reducido pero positivo, adquire unha dimensión xeopolítica que transcende á valoración económica, xa que permitiría afianzar a posición internacional do eixe Europa-Estados Unidos.

Palabras clave: TTIP, comercio internacional, barreiras non arancelarias, Unión Europea, política comercial.

Resumen: La Asociación Transatlántica de Comercio e Inversión (TTIP) ha sido objeto de la oposición activa de algunos colectivos y también de la ambigüedad de la Administración de Trump. Sin embargo, su contenido real y sus objetivos siguen siendo muy desconocidos. La finalidad de este artículo es situar el acuerdo en el marco de las relaciones económicas actuales, así como revisar sus contenidos principales. El TTIP no es una rareza: forma parte de los acuerdos de nueva generación cuyo objetivo fundamental es atenuar el impacto de las barreras no arancelarias (BNA) y se inscribe entre los acuerdos regionales de comercio que se han generalizado como respuesta al estancamiento de la Ronda de Doha. Los contenidos del TTIP son similares a otros acuerdos comerciales suscritos por la UE a partir de 2006, y su impacto, aunque económicamente se prevé reducido pero positivo, adquire una dimensión geopolítica que trasciende a la valoración económica, ya que permitiría afianzar la posición internacional del eje Europa-Estados Unidos.

Palabras clave: TTIP, comercio internacional, barreras no arancelarias, Unión Europea, política comercial.

Abstract: The Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP) has been opposed by some collectives, as well as treated ambiguously by Trump administration. However, its real content and its objectives are not popular. The aim of this paper is to frame this agreement within current global trade relations, and to revise its main contents. TTIP is not strange: It is one of the new generation agreements whose objective is to attenuate non-tariff measures to trade's impact (NTMs). It is also one of the regional pacts that have been generalized as a response to Doha Round's stagnation. TTIP's main contents are similar to other EU's trade agreements signed after 2006 and its economic impact will foreseeably be lightly positive. In addition, the partnership has also a geopolitical dimension that goes further than economy as long as it would assure Europe-USA international trade axis.

Key words: TTIP, international trade, non-tariff measures, European Union, trade policy.

Sumario: 1 Antecedentes: os efectos beneficiosos do comercio internacional non son obvios. 2 Instrumentos para protexerse do comercio ou para protexer os produtores nacionais. 3 A integración rexional como resposta. 4 A estratexia comercial da UE. 5 As relacións comerciais entre Europa e os Estados Unidos. 6 As negociacións sobre o TTIP. 7 A dimensión xeoestratéxica do TTIP. 8 Valoracións económicas ex ante dos efectos do TTIP. 9 Conclusións. 10 Bibliografía.

1 ANTECEDENTES: OS EFECTOS BENEFICIOSOS DO COMERCIO INTERNACIONAL NON SON OBVIOS

Que determinados colectivos se opoñan á globalización ou que un presidente dun gran país proclame de forma explícita a súa vontade de protexer activamente a produción nacional ten numerosos antecedentes históricos. Realmente, a convicción de que o comercio internacional pode ser beneficioso para todos é relativamente recente. Durante os séculos XVI a XVIII dominaron as conviccións mercantilistas que postulaban que a riqueza da nación dependía dos metais preciosos que acumulase o Estado. Entendían o comercio como un xogo de suma cero. É dicir, que para que uns gañen, outros teñen que perder, polo que prescriben reducir as importacións e incrementar as exportacións. Esta visión tan primaria, que rexorde periodicamente, foi a dominante ata que David Ricardo (1772-1823) postulou a coñecida como lei da vantaxe comparativa: o comercio é beneficioso para todos se cada país se especializa naquilo que pode producir cun custo comparativamente menor. Ricardo utiliza na súa teoría un dos conceptos máis xenuinamente económicos: o custo de oportunidade. É dicir, o valor do que deixamos de obter se concentramos todos os recursos na produción dun ben.

Especializarse na produción dun ben cuxo custo é comparativamente menor que noutro país non quere dicir que especialización sexa sinónimo de eficiencia absoluta, senón que o custo de oportunidade de importalo é menor que o de produci-lo. En consecuencia, ao especializarse todos no que producen cun menor custo de oportunidade, todos poden obter beneficio se participan na especialización e no intercambio internacional. No fondo, a teoría ricardiana permítenos explicar todo o comercio, non só o internacional, e todos os procesos de especialización.

Agora ben, a atractiva teoría ricardiana incorpora na súa formulación demasiados supostos implícitos que a afastan da realidade e, en consecuencia, a fan pouco realista. Por exemplo, supón que hai competencia perfecta, que os rendementos son constantes, que non hai custos de transporte ou que as persoas pasan automaticamente dunha industria a outra, polo que non hai desemprego. É evidente que a realidade non é así e que as persoas que traballaban nunha industria non sempre se poden incorporar a outra. En definitiva, as debilidades do modelo ricardiano xa apuntan aos problemas que pode xerar unha internacionalización desregulada: hai crecemento, aínda que se xeran gañadores e perdedores.

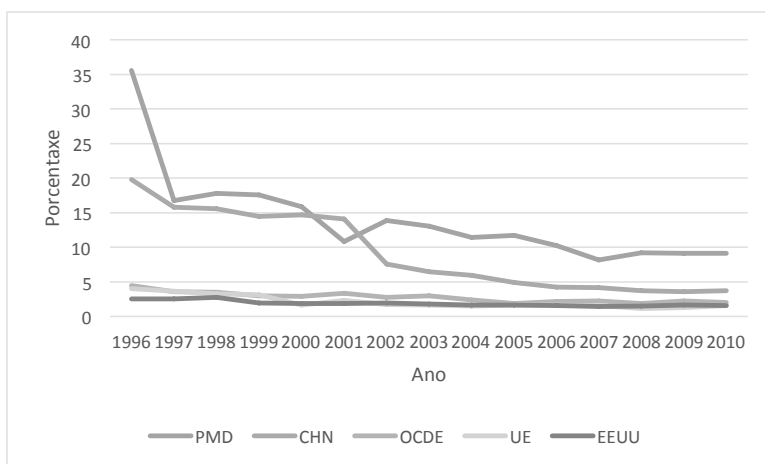
2 INSTRUMENTOS PARA PROTEXERSE DO COMERCIO OU PARA PROTEXER OS PRODUTORES NACIONAIS

A existencia do comercio e a súa crecente importancia son feitos pouco cuestionables. Non obstante, a adopción de medidas que dificultan o comercio tamén foi historicamente un feito. As razóns polas que se adoptaron esas medidas son variadas, e van desde a necesidade de recadación dos gobernos ata o desexo de corrixir os efectos negativos das importacións sobre determinadas industrias que son pouco competitivas e, en consecuencia, moi vulnerables ante a competencia exterior.

A medida que tradicionalmente se adoptou para regular o comercio internacional foi o arancel, un imposto que grava as importacións, conseguindo unha elevación do seu prezo e unha redución da cantidade importada. A historia comercial internacional permítenos constatar os altibaixos que tiveron o librecambismo e o proteccionismo. Así, a mediados do século XIX os aranceis baixos tiveron unha idade dourada que se foi debilitando a partir de 1879 e desapareceu coa Primeira Guerra Mundial, de tal forma que en 1925 era habitual que as importacións de produtos manufacturados estivese gravada por aranceis superiores ao 20% nos principais países (OMC, 2007).

A reconstrución da orde económica internacional despois da Segunda Guerra Mundial desde o punto de vista comercial materialízase no Acordo Xeral de Aranceis e Comercio (GATT), que non é unha organización internacional ata que en 1995 se transforma na Organización Mundial do Comercio (OMC). Durante case medio século é un acordo multilateral en que, esencialmente, os participantes se comprometen a facer extensivas a todos os signatarios do acordo que concedan as mesmas contrapartidas as condicións vantaxosas que bilateralmente se acordasen. O acordo tamén inclúe un sistema de resolución de conflitos entre partes.

Gráfico 1. Taxa arancelaria por zonas económicas.
Media ponderada. Todos os produtos 1996-2010. Porcentaxe



Fonte: Elaborado a partir de <http://data.worldbank.org/indicador/TM.TAX.MRCH.WM.AR.ZS>

Lenda: PMD: Países menos desenvolvidos, CHN: China

As reducións arancelarias acordadas nas oito roldas negociadoras que se realizaron ata 1995 deron como resultado unha significativa redución dos aranceis no ámbito mundial, ata o punto de que a taxa arancelaria media mundial era do 2,88% no ano 2012, como se pode ver no gráfico 1. Non obstante, o dito gráfico pon en evidencia que existen grandes diferenzas entre países. Así, os países menos desenvolvidos (PMD) e a China son os que presentan tipos arancelarios relativamente máis altos, mentres que a Unión Europea, os Estados Unidos e a OCDE son os que menores aranceis presentan.

Os importantes éxitos logrados nas negociacións anteriores non poden ocultar que a última rolda negociadora da OMC, que iniciou os seus traballos en Doha en 2001, aínda non logrou pechar un acordo global e multilateral aceptado polos 157 países que na actualidade forman parte da organización. Os temas que se discuten abordan, entre outras materias, cuestións como agricultura, facilitación de comercio, propiedade intelectual ou comercio de servizos. Esta axenda pon en evidencia que o arancel foi desprazado por un amplo abano de medidas que se coñece baixo o nome xenérico de barreiras non arancelarias (BNA).

O cadro 1 presenta a clasificación das principais BNA. Por un lado, atópanse as que afectan ás exportacións, a través das medidas que as fomentan, como subvencións ou incentivos, ou ben que as penalizan con instrumentos como taxas, e restricións cuantitativas. Por outro lado, atópanse as BNA que limitan as importacións, e que se clasifican en dous grandes grupos: as medidas técnicas e as non técnicas.

A diferenza dos aranceis, que son absolutamente transparentes en canto á súa aplicación e permiten unha avaliación dos seus efectos, o impacto económico das BNA é moito máis difícil de analizar. As razóns polas que se implantan BNA en detrimento dos aranceis son variadas, aínda que debe terse en conta que a súa finalidade, como sinalan Raza *et al.* (2014), non ten por que ser illar un país de determinada competencia, senón que pode perseguir outros fins. Así, a prohibición de utilizar determinados compoñentes pode ter como finalidade protexer a saúde dos consumidores.

Cadro 1. Clasificación de barreiras non arancelarias por capítulos

Importacións	Medidas técnicas	A. Medidas sanitarias e fitosanitarias (MSF) B. Obstáculos técnicos ao comercio (OTC) C. Inspección previa á expedición e outras formalidades
	Medidas non técnicas	D. Medidas especiais de protección do comercio E. Licenzas non automáticas e medidas de control da cantidade establecidas por motivos distintos das MSF e OTC F. Medidas de control dos prezos, incluídos cargas e impostos adicionais G. Medidas financeiras H. Medidas que afectan á competencia I. Medidas en materia de investimentos relacionados co comercio J. Restricións á distribución K. Restricións relacionadas cos servizos posvenda L. Subvencións (agás á exportación) M. Restricións á contratación pública N. Propiedade intelectual O. Normas de orixe
Exportacións		P. Medidas relacionadas coas exportacións

Fonte: UNCTAD (2015a): *Clasificación internacional das medidas non arancelarias. Versión de 2012.*

Dispoñible en www.unctad.org

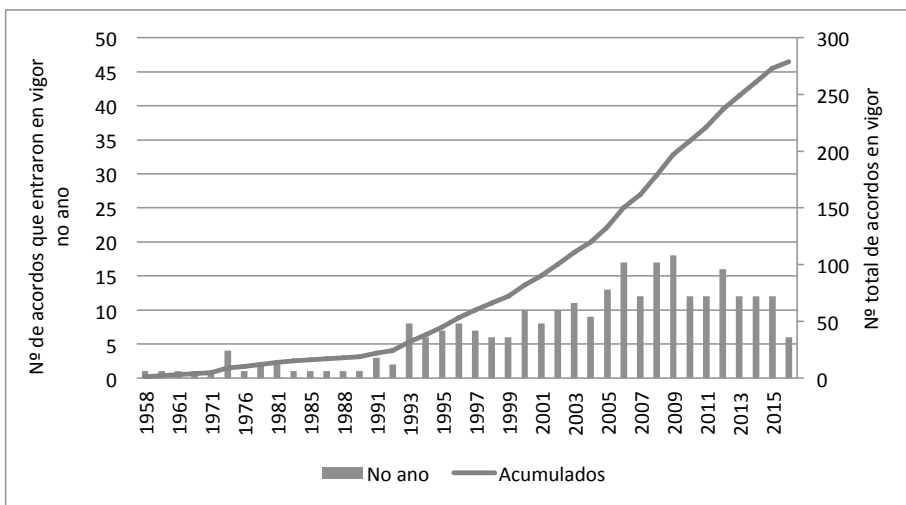
Na actualidade, a OMC ten rexistradas 38.630 medidas non arancelarias¹ e, malia que os datos sobre o impacto das medidas non arancelarias son aínda moi escasos, a UNCTAD (2015b: 17) considera que “o comercio internacional está moi regulado a través da imposición de barreiras técnicas (TBT), que afectan a máis do 30% das liñas de produtos e case ao 70% do comercio mundial. As restricións cuantitativas e os controis de prezos afectan a un 15% do comercio mundial. As medidas sanitarias e fitosanitarias inciden nun 10% do comercio mundial”. En definitiva, as diferentes aproximacións indican que as BNA teñen un impacto moi relevante nos intercambios mundiais.

3 A INTEGRACIÓN REXIONAL COMO RESPOTA

A finais dos anos cincuenta do século pasado, mentres o mundo asistía a unha eclosión multilateralista, a constitución da Comunidade Económica Europea en 1957 supuxo o inicio dun proceso de integración rexional, a actual Unión Europea, que, co tempo, sería un modelo imitado por outros países. De feito, medio século despois, o rexionalismo comercial converteuse nunha alternativa ao multilateralismo estancado que representa a Rolda de Doha.

O gráfico 2 representa os acordos comerciais rexionais comunicados á OMC, segundo o ano en que entraron en vigor. Na elaboración deste gráfico non se computaron aquelas comunicacións á OMC que supoñen variación no ámbito (bens e/ou servizos) ou nos países signatarios do acordo rexional. O primeiro acordo comunicado foi a entrada en funcionamento da CEE en 1958. En 2016, o número de acordos comerciais rexionais comunicados á OMC era de 279. Ata o ano 2000 entraron en vigor 82 acordos; non obstante, nos últimos 16 anos entraron en vigor 197 novos acordos. É dicir, no que transcorreu deste século subscribíronse case 2,5 veces máis acordos que nos 42 anos anteriores.

Gráfico 2. Acordos comerciais en vigor. Novos cada ano e acumulados. 1958-2016. Número



Fonte: Elaborado a partir de <http://rtais.wto.org>. Consulta realizada o 23/02/2017

Desde un punto de vista cuantitativo, a UNCTAD (2015b: 14) estima que en 2014, excluíndo os intercambios que teñen lugar entre países pertencentes á UE, o 52% do comercio mundial se realizou no marco de acordos comerciais preferenciais de ámbito rexional.

4 A ESTRATEXIA COMERCIAL DA UE

A configuración da Comunidade Económica Europea nas súas orixes como unha unión aduaneira é unha das razóns polas que a política comercial é competencia exclusiva comunitaria, aínda que este trazo non a illou das diferentes sensibilidades nacionais á hora de abordar cuestións comerciais. A partir de 2006 prodúcese unha redefinición da estratexia comercial da UE para que contribúa ao “estímulo do crecemento e á creación de emprego en Europa” (Comisión Europea, 2006a). Como sinalan Bataller e Jordán (2013), a partir dese momento establécese como prioridade a necesidade de tender non só cara á liberalización arancelaria, senón ás barreiras non arancelarias e aspectos determinantes para as empresas europeas, como os investimentos, a contratación pública ou os servizos. Este xiro complétase cun reforzo das negociacións bilaterais con países estratéxicos que supón certo desprazamento do multilateralismo e do rexionalismo que tradicionalmente dominara a estratexia comercial europea². Pola súa parte, Bollen, De Ville e Orbie (2016) destacan dous trazos adicionais da nova estratexia comunitaria: por un lado, o uso de instrumentos de defensa comercial coa intención de facer que a súa aplicación sexa máis doada e eficaz (Comisión Europea, 2006b); por outro lado, tamén se pretende reforzar a posición comunitaria en relación coa exixencia de reciprocidade en cuestións en que a UE mantivo unha posición máis aberta á competencia internacional, como é o caso das compras públicas.

A redefinición estratéxica instrumentábase a través da proposta dunha nova xeración de acordos comerciais que sexan controlables e que permitan unha liberalización progresiva dos intercambios, o achegamento das normas entre a UE e os seus socios comerciais e unha maior eficacia na xestión das denuncias e queixas sobre os obstáculos aos intercambios (Comisión Europea, 2007).

A nova estratexia comercial tamén contén unha redefinición das preferencias xeográficas desde o punto de vista comercial. Así, identifícase a prioridade que supoñen as economías emerxentes. En concreto, sinalábase a ASEAN, Corea, Mercosur, a India, Rusia e o Consello de Cooperación do Golfo, e respecto ao comercio transatlántico afirmábase que “é, con gran diferenza, a maior do mundo e o núcleo da economía global. Os beneficios económicos da supresión das barreiras non tradicionais que se atopan detrás das fronteiras poderían ser significativos na UE e nos EE. UU.” (Comisión Europea, 2016a).

5 AS RELACIÓNS COMERCIAIS ENTRE EUROPA E OS ESTADOS UNIDOS

A negociación do TTIP inscríbese nun contexto comercial internacional que se caracteriza por un desprazamento dos aranceis polas barreiras non arancelarias como instrumento de política comercial e a importancia crecente dos acordos preferenciais comerciais de ámbito rexional en detrimento do multilateralismo; pero, ademais dos elementos de ámbito xa mencionados, atópanse outros aspectos que axudan a comprender mellor as grandes dinámicas comerciais mundiais. O cadro 2 recolle como evolucionaron no ámbito económico mundial as posicións relativas da Unión Europea, dos Estados Unidos e do grupo de economías emerxentes integrado

por Brasil, Rusia, a India e a China, países coñecidos como BRIC. A información que proporciona o cadro axúdanos a comprender a debilitación progresiva das posicións relativas tanto de Europa como dos Estados Unidos no eido mundial.

Cadro 2. Participación da UE, os EE.UU. e os BRIC no valor das exportacións mundiais e no PIB mundial. En porcentaxe

	1992	1997	2002	2007	2013
	PIB				
UE-28	24,1	22,7	22,5	20,1	17,1
EE. UU.	21,2	21,3	21,1	18,9	16,5
BRIC	14,8	16,4	18,6	23,2	28,9
	Exportacións				
UE-28	43,7	40,4	40,7	38,2	32,3
EE. UU.	11,8	12,3	10,7	8,2	8,4
BRIC	4,8	6,4	8,3	13,4	17,5

Fonte: Tomado de Gostomski e Michalowski (2015)

No período 1992-2013 conséntase que, mentres os BRIC case duplicaron a súa participación no PIB mundial, tanto os Estados Unidos como a UE reduciron a súa achega relativa, especialmente a UE. Do mesmo xeito, o escenario que se presenta cando se analiza a variable exportacións incide aínda máis nos trazos comentados con anterioridade. Durante as dúas décadas analizadas, os BRIC incrementaron a súa participación nas exportacións mundiais en máis dun 95%, mentres Europa experimentou unha redución de case un 29% e os Estados Unidos superaron o 26% de retroceso. Espérase que o xa constatado declive das posicións relativas dos Estados Unidos e de Europa nos indicadores económicos internacionais se siga acentuando no futuro (Gostomski e Michalowski, 2015).

Cadro 3. Intercambios comerciais de bens entre a Unión Europea e os Estados Unidos. 2013-2016. Porcentaxe respecto ao total mundial de exportacións e importacións de cada un

Exportacións					
Estados Unidos			Unión Europea		
Destino	2013	2015	Destino	2013	2016
Canadá	19,0%	18,6%	Estados Unidos	16,6%	20,7%
Unión Europea	16,7%	18,2%	Suíza	9,8%	9,7%
México	14,3%	15,7%	China	8,5%	8,2%
China	7,7%	7,7%	Turquía	4,5%	4,5%
Xapón	4,2%	4,1%	Rusia	6,9%	4,1%
Total exportacións (Miles de mill. de €)	1.188,5	1.356,1	Total exportacións (Miles de mill. de €)	1.702,9	1.745,7

Importacións					
Estados Unidos			Unión Europea		
Orixe	2013	2015	Orixe	2013	2016
China	19,6%	21,5%	China	16,6%	20,2%
Unión Europea	17,1%	19,0%	Rusia	12,3%	7,0%
Canadá	14,6%	13,2%	Estados Unidos	11,7%	14,5%
México	12,3%	13,1%	Suíza	5,6%	7,1%
Xapón	6,1%	5,8%	Rusia	12,3%	7,0%
Total importacións (Miles de mill. de €)	1.708,0	2.020,4	Total importacións (Miles de mill. de €)	1.687,4	1.706,4

Fonte: Elaborado a partir da Comisión Europea (2017) e Gostomski e Michalowski (2015)

O cadro 3 recolle o detalle dos principais socios comerciais da Unión Europea e dos Estados Unidos en 2013 e en 2016³. En primeiro lugar, conséctase que o patrón de provedores e de clientes é bastante estable entre os dous anos, aínda que chama a atención a debilitación das relacións comerciais entre a Unión Europea e Rusia.

Os datos dispoñibles para 2016 indícanos que a Unión Europea é o primeiro socio comercial dos EE.UU., e que supón o 18,7% do comercio total mundial (exportacións máis importacións) dos Estados Unidos, 2,7 puntos por enriba da China, que é o seu segundo socio. Ao mesmo tempo, os EE.UU. son o primeiro socio comercial de Europa, co 17,6% da suma de exportacións e importacións mundiais europeas, tamén 2,7 puntos por enriba do segundo socio, que tamén é a China (Comisión Europea, 2017).

Desde un punto de vista arancelario, os perfís arancelarios referidos a 2014 publicados pola OMC sinalan que a media ponderada dos aranceis aplicados polos Estados Unidos aos produtos non agrarios procedentes de Europa se situaba no 1,3%, mentres que a media ponderada dos aranceis aplicados pola Unión Europea aos mesmos bens se situaba no 1,1%. Trátase, dos dous casos duns niveis arancelarios moi baixos cuxa eventual supresión dificilmente pode ter un impacto significativo no total dos intercambios entre ambos os dous bloques comerciais.

Cadro 4. Número de BNA establecidas entre a Unión Europea e os Estados Unidos.
Medidas non arancelarias segundo capítulos UNCTAD. 20170

	País que establece a medida	Unión Europea		EE. UU.	
		Todos os países	Só os EE. UU.	Todos os países	Unión Europea
MEDIDAS NON ARANCELARIAS	Medidas sanitarias e fitosanitarias (A)	97	–	1.243	694
	Obstáculos técnicos ao comercio (B)	296	–	2.559	17
	Inspeccións previas á expedición (C)	2	–	29	5
	Medidas especiais de protección do comercio (D)	–	3	–	–
	Medidas de control de cantidades (E)	6	–	3	14
	Medidas de control de prezos (F)	–	–	29	–
	Outras medidas (G a O)	2	–	1	–
	Medidas relacionadas coas exportacións (P)	2	–	131	32
	TOTAL	405	3	3.995	762

Fonte: Elaborado a partir da UNCTAD (2017)

O cadro 4 presenta o número de BNA en vigor na UE e nos EE.UU. a principios de 2017. O total de medidas que afectan ao comercio entre ambos os dous bloques comerciais a comezos de 2017 é de 5.165, o que representa o 13,4% do total de medidas declaradas ante a OMC. Non obstante, as BNA aplicadas polos EE.UU. representan o 92% do total de medidas que afectan ás relacións entre ambos os dous bloques. Destacan especialmente os obstáculos técnicos ao comercio que os EE.UU. lles aplican a todos os países e as medidas sanitarias e fitosanitarias que teñen establecidas tanto para as mercadorías procedentes de calquera lugar do mundo como para as que proceden especificamente da UE e que son case 700.

Pola súa banda, a Unión Europea é moito menos restritiva e ten establecido un número de medidas significativamente menor tanto para as mercadorías procedentes de calquera lugar do mundo como para as que son orixinarias dos EE.UU. Neste último caso, cómpre sinalar que as que só afectan a produtos estadounidenses se refiren a medidas *antidumping* relacionadas co bioetanol, o biodiésel e o etanol.

6 AS NEGOCIACIÓNS SOBRE O TTIP

A UE ten unha ampla experiencia na negociación de acordos comerciais internacionais, como acreditan os 36 acordos en vigor e as negociacións sobre outros 15 que ten notificados á OMC (2017). Non obstante, os acordos comerciais rexionais que se encadran na estratexia comercial desenvolvida a partir de 2006 son os subscritos e plenamente en vigor con Corea do Sur (2011) e con Colombia e o Perú (2013); o Comprehensive Economic and Trade Agreement (CETA) subscrito con Canadá, ratificado polo Parlamento Europeo e pendente de ratificación polos países membros; e o acordo de libre comercio con Singapur, cuxa negociación está concluída desde 2015 pero que está pendente de aprobación polo Parlamento Europeo. Polo tanto, negociar un acordo económico cos Estados Unidos enmárcase dentro dunha ampla tradición negociadora europea.

Desde finais da década dos noventa do século pasado producíronse varias iniciativas para abordar un proceso de negociación dun acordo de libre comercio entre Europa e os Estados Unidos que foron bloqueadas pola oposición máis ou menos explícita de varios gobernos europeos. Non obstante, a proposta impulsada por Angela Merkel en 2007 callou e materializouse en 2013 nun mandato negociador dos países membros á Comisión Europea para negociar un acordo de libre comercio e protección do investimento cos EE.UU. (Bollen, De Ville e Orbi, 2016).

As directrices⁴ do Consello da Unión Europea (2013) establecen os principais capítulos que se deben abordar na negociación, así como os tres grandes obxectivos que se perseguen co acordo, pero que ao mesmo tempo son limitacións á negociación:

a) Aumentar o comercio e o investimento entre a UE e os EE.UU. para xerar novas oportunidades de emprego e crecemento mediante un mellor acceso ao mercado e unha maior compatibilidade regulamentaria; ademais, co ambicioso obxectivo de ser referencia mundial en materia de normas.

b) Respetar os acordos e as normas internacionais e europeas en materias ambientais, laborais e de consumo, co obxectivo último de fomentar uns elevados niveis de protección ambiental, laboral e dos consumidores. Indícase explicitamente que non se admitirá que o crecemento do comercio ou do investimento directo sexa a custa dunha suavización da lexislación e das normas europeas en materia de medio ambiente, normas laborais e/ou saúde e seguridade laboral.

c) Preservación da diversidade cultural e lingüística da Unión ou dos seus Estados membros, e negativa a que se cuestione que a Unión e os seus Estados membros poidan desenvolver políticas e medidas en apoio do sector cultural.

O terreo de xogo da negociación establecido polo Consello da UE foi precisado con maior detalle nun amplo informe aprobado polo Parlamento Europeo (2015) que realiza 67 recomendacións concretas que abordan cuestións xerais e de contexto, acceso ao mercado, cooperación en regulación e barreiras non arancelarias, normativa e transparencia.

A pesar de que as directrices do Consello da UE (2013) conteñen unha indicación clara de que o acordo debe conter referencias ás pequenas e medianas empresas, é o informe do Parlamento Europeo (2015) o que sinala as pemes como as principais destinatarias do TTIP, na medida en que as identifica como as principais afectadas polas dificultades que supoñen as medidas non arancelarias.

Cadro 5. Comparativa dos principais contidos de acordos negociados recentemente pola Unión Europea

Capítulos do TTIP ⁵	CETA	Singapura	Colombia-Perú ⁶	Corea
Comercio de bens: aranceis e acceso ao mercado	SI	SI	SI	SI
Compras públicas	SI	SI	SI	SI
Comercio de servizos e investimentos	SI	SI	SI	SI
Regras de orixe	SI	SI	SI	SI
Cooperación regulatoria	SI	SI	Previsto	Previsto
Barreiras técnicas ao comercio	SI	SI	SI	SI
Medidas sanitarias e fitosanitarias	SI	SI	SI	SI
Comercio e desenvolvemento sustentable	SI	SI	SI	SI
Comercio de enerxía e materias primas	–	–	–	–
Pequenas e medianas empresas	–	–	–	–
Alfándegas e facilitación de comercio	SI	SI	SI	SI
Propiedade intelectual, incluídas indicacións xeográficas protexidas	SI	SI	SI	SI
Competencia	SI	SI	SI	SI
Protección dos investimentos	SI	SI	–	–
Solución de diferenzas entre administracións	SI	SI	SI	SI
Sectores: Farmacia	SI	SI	–	SI
Sectores: Cosméticos	–	–	–	–
Sectores: Téxtiles	SI	SI	–	–
Sectores: Vehículos	SI	SI	–	SI
Sectores: Dispositivos médicos	–	–	–	–
Sectores: Tecnoloxías da información e comunicación	SI	SI	–	SI
Sectores: Enxeñaría	–	–	–	–
Sectores: Química	–	–	–	–
Sectores: Pesticidas	–	–	–	–

Fonte: Elaborado a partir de UE/EU (2016), Consello da Unión Europea (2016), Comisión Europea (2015), DOUE (2012), DOUE (2011)

No cadro 5 compáranse os capítulos abordados na 13.^a rolda de negociacións UE/EE.UU. cos acordos subscritos pola UE nos últimos anos no marco da súa nova estratexia comercial. O borrador do TTIP contén algúns capítulos novos respecto ao resto de acordos: en primeiro lugar, abórdanse sectores económicos que son especialmente relevantes nas relacións entre a UE e os EE.UU., como é o caso de cosmética, dispositivos médicos, enxeñaría, química e pesticidas. Incorporárase un capítulo específico relativo ás pequenas e medianas empresas, mentres que noutros acordos o seu tratamento estaba disperso ao longo dos correspondentes textos. Tamén é novidoso o capítulo referido ás materias primas e á enerxía.

O tratamento da protección dos investimentos é un dos aspectos que foi cuestionado máis intensamente por unha parte da opinión pública. A importancia dos aspectos relativos á protección dos investimentos e a que as empresas estranxeiras e os Estados dispoñan de ámbitos en que resolver as súas diferenzas reside, entre outras cuestións, nos elevados gastos xurídicos que xeran, que se sitúan nunha media de 8 millóns de dólares por preito (Gostomski e Michalowski, 2015), que son especialmente prohibitivos para as pemes.

É certo que non se aborda explicitamente nos acordos subscritos con Colombia e o Perú e con Corea do Sur, aínda que existen referencias para tratar esta cuestión no futuro. A controversia sobre a regulación da protección dos investimentos motivou que se realizase unha consulta pública por parte da Comisión Europea e está presente no informe do Parlamento Europeo (2015) que expón a súa preocupación e propón algúns límites ao alcance das obrigas que sobre esta cuestión se poden acordar na negociación e propón a creación a medio prazo dun Tribunal Internacional de Investimento de carácter público.

7 A DIMENSIÓN XEOESTRATÉXICA DO TTIP

O TTIP non pode ser valorado só como un acordo de contido comercial e sería un erro concibilo só como unha operación mercantil. No caso de que chegue a bo porto, os seus efectos superarán amplamente as relacións comerciais entre ambos os dous países e terá incidencia en países terceiros, nas axendas negociadoras internacionais e nos patróns de gobernanza mundial que se articulen nos próximos anos.

Como sinalan Joseph e Picard (2015), o TTIP nace para atender intereses económicos, pero os termos da negociación desbordan as cuestións comerciais para deixar clara unha ambición que transcende á relación bilateral. O TTIP incorpora temas moi relevantes e novidosos, como a supresión das barreiras non arancelarias, o comercio enerxético, a liberalización dos servizos, as cuestións agrícolas, as axudas ás pemes ou a harmonización e compatibilidade de regulacións para os bens, servizos e capitais. Nun sentido similar pronúncianse outros autores que, desde unha perspectiva máis estadounidense, reflexionan acerca do TTIP. Así, Bromund, Coffey e Rile (2014) sinalan que o TTIP debe formar parte dunha ampla estratexia norteamericana de promoción do libre comercio e que os seus riscos e beneficios deben ter en conta os aspectos xeopolíticos.

Ata hai uns anos estaba claro que as relacións económicas –e políticas– internacionais xiraban arredor do que se decidise no marco da relación transatlántica entre Europa e os Estados Unidos. Non obstante, a situación está a cambiar con relativa velocidade e xa non está tan claro que o eixe económico-político siga sendo o mesmo nos próximos anos. Neste contexto, Fontagné *et al.* (2013) sinalan que o TTIP é un intento da Unión Europea e dos Estados Unidos por reter tanto como sexa posible o liderado no comercio mundial. Pola súa banda, Arregui (2015) sinala que a

sinatura do TTIP suporía que Occidente mantivese ou mesmo aumentase o seu poder político e económico na esfera internacional; non obstante, tamén fai notar que un fracaso nas negociacións ou un acordo final que non alcanzase os ambiciosos obxectivos formulados significaría a consolidación do desprazamento do eixe das relacións internacionais cara ao Pacífico.

Neste sentido ten especial relevancia que o primeiro obxectivo fixado polo Consello da UE (2013) á Comisión fose que o acordo se constituíse en “referencia mundial en materia de normas”. Efectivamente, os cambios tecnolóxicos que se producirán nos próximos anos, así como o desenvolvemento da loxística e do comercio electrónico, van facer necesarias novas normas e protocolos no comercio mundial. Sen descoñecer que existen posicións máis escépticas co potencial xeopolítico que levaría consigo a subscrición do TTIP, como poñen de manifesto Bromund, Gardiner e Coffey (2014), que cuestionan desde unha perspectiva americana a capacidade do acordo, reforzar a posición euro-estadounidense ante a China, desde o noso punto de vista, un acordo nestes momentos entre as potencias económicas que supoñen máis do 40% das exportacións mundiais suporía un paso definitivo en canto á determinación das pautas, normas e protocolos do comercio internacional. Agora ben, tamén debemos ser plenamente conscientes de que un acordo de baixa intensidade que supuxese abandonar as dimensións máis novidasas e ambiciosas deste acordo, como a consideración das cuestións laborais, ambientais, culturais ou a protección de datos persoais, abriría as portas a que as normas internacionais que se acabasen consolidando non incorporasen valores europeos que ata agora estiveron presentes na regulación do comercio internacional.

8 VALORACIÓNS ECONÓMICAS EX ANTE DOS EFECTOS DO TTIP

Os efectos económicos da formalización dun acordo de amplo alcance económico entre a UE e os Estados Unidos foi obxecto de numerosos estudos econométricos que intentaron medir o impacto económico para ambas as dúas partes. Os estudos realizados deben ser tomados con prudencia, xa que a súa elaboración requiriu en todos os casos da formulación de supostos que levan consigo unha limitación relevante para os resultados alcanzados. Un resumo dos principais estudos realizados preséntase no cadro 6.

Pelkmans *et al.* (2014) constatan as especiais dificultades que entraña avaliar o impacto do TTIP, por tratarse dun acordo inusual tanto pola amplitude de materias que pretende abordar como pola relevancia económica dos asinantes. Consideran que a utilización de modelos de equilibrio xeral (CGE) reflicte o “estado da arte” da ciencia económica e que son a “mellor ferramenta para estimar os efectos a longo prazo dun acordo comercial complexo” (Pelkmans *et al.*, 2014: 2), malia seren conscientes das limitacións derivadas de supostos pouco reais como a flexibilidade perfecta do mercado de traballo, o tratamento dos investimentos ou considerar irrelevante o tamaño das empresas á hora de ter en conta efectos sobre produtividade ou innovación. Así mesmo, consideran que incorporar as BNA á realización de calquera estimación dos efectos do acordo é indispensable, por tratarse dos instrumentos predominantes de política comercial, pero tamén é extraordinariamente difícil. A crítica aos modelos CGE por incorporaren supostos moi afastados da realidade e polas súas limitacións á hora de avaliar o impacto no emprego tamén está recollida no informe de Raza *et al.* (2014).

A pesar das limitacións, un modelo CGE foi utilizado nos traballos de Francois *et al.* (2013). As súas estimacións permítenlles prever ganancias positivas e significativas, tanto para a UE

como para os EE.UU., aínda que constatan que se produciría unha importante redución das ganancias se o acordo se limitase só a unha eliminación de aranceis, e consideran crítico que os esforzos se concentren en reducir as barreiras arancelarias.

Cadro 6. Resultados de valoracións *ex ante* do TTIP.
Porcentaxe de cambio respecto ao escenario base

	Fontagné <i>et al.</i> - CEPII (2013)	Francois <i>et al.</i> - CEPR (2013)	Felbermayr <i>et al.</i> - Bertelsmann (2013)
Prazo de predición	2015 - 2025	2017 - 2027	10 -20 anos
PIB UE	0,0 - 0,5	0,02 - 0,48	0,52 - 1,31
PIB EE. UU.	0,0 - 0,5	0,01 - 0,39	0,35 - 4,82
UE exportacións bilaterais	49,0	0,69 - 28,0	5,7 - 68,8
EU exportacións totais	7,6	0,16 - 5,91 (só comercio extra UE)	ND
EU salarios reais	ND	0,29 - 0,51	ND
Taxa de paro	Suposto: sen cambios	Suposto: sen cambios	-0,42

Elaborado a partir de Raza *et al.* (2014)

Tamén utiliza unha variante de modelo CGE o estudo de Fontagné *et al.* (2013), que no escenario de referencia calcula o crecemento do PIB a longo prazo nun 0,3%, tanto para Europa como para os Estados Unidos. Desde un punto de vista sectorial, prevé un impacto negativo na agricultura europea do -0,8%; non obstante, a industria europea crecería un 0,6% e os servizos un 0,5%. O impacto positivo previsto para a industria e os servizos europeos é sensiblemente superior ao que calculan para estes sectores nos Estados Unidos.

O estudo de Felbermayr *et al.* (2013) utiliza unha metodoloxía diferente, e as súas previsións máis relevantes apuntan a que a eliminación das barreiras non arancelarias suporía un incremento da renda per cápita media de Europa e dos EE.UU. do 3,27%, aínda que xa apuntan á existencia de diferenzas nos impactos por países. En todo caso, estes resultados son considerados por Pelkmans *et al.* (2014) como excesivamente optimistas.

Un recente traballo de Villaverde e Maza (2016) realiza un primeiro intento de avaliar o impacto do TTIP a partir da estimación, e posterior agregación, dos efectos do acordo sobre cada un dos países da UE. Os resultados que alcanzan permítenlles afirmar que os efectos do TTIP serán pequenos aínda que positivos e desigualmente distribuídos na UE, xa que os países máis desenvolvidos se beneficiarán máis do incremento do comercio cos Estados Unidos.

Por outra banda, o estudo realizado por Capaldo (2014) utiliza o Modelo Global de Políticas das Nacións Unidas, baixo a hipótese dun contexto de prolongada austeridade e baixo crecemento, e, supondo que o modelo institucional da UE non varíe e siga sendo incapaz de coordinar eficazmente as súas políticas fiscais para responder ante crises económicas, obtén resultados sensiblemente diferentes dos anteriores e predí un impacto negativo en todas as variables economicamente relevantes (PIB, emprego, exportacións, rendas do traballo) que afecta especialmente ás economías do norte de Europa. Este traballo incide especialmente en que, de se manteren as condicións en que se desenvolve na actualidade a política fiscal europea, a eco-

nomía dos diferentes países da UE e desta no seu conxunto pode facerse máis vulnerable ante posible *shocks* externos, particularmente os que poidan provir dos EE.UU.

En definitiva, os estudos realizados sobre o impacto do TTIP permítenos afirmar, con toda a prudencia que deriva dos supostos e hipóteses formuladas, que o impacto económico do TTIP é lixeiramente positivo, aínda que o efecto é desigual tanto nos países da Unión Europea como nos diferentes sectores económicos. Isto permítenos afirmar que, como tamén se constata en estudos como o de Bromund, Coffey e Rile (2014), a UE non pode depositar as súas esperanzas de reactivación económica só no crecemento do seu comercio exterior, en xeral, e en particular nos efectos económicos derivados do TTIP. É máis, aproveitar os potenciais efectos positivos que deriven dun acordo desta natureza require que a UE reforce os seus mecanismos de coordinación económica para facelos verdadeiramente eficaces.

9 CONCLUSIÓNS

O TTIP inscríbese nun marco de redefinición das relacións económicas internacionais caracterizado pola formalización de acordos económicos rexionais como resposta ao estancamento da Rolda de Doha da Organización Mundial do Comercio, polo desprazamento do eixe económico mundial cara ao Pacífico e polo dominio das barreiras non arancelarias fronte aos clásicos aranceis. Unha valoración axeitada deste acordo non pode limitarse só aos efectos económicos, senón que debe incorporar a dimensión xeoestratéxica e o obxectivo, máis ou menos explícito, de que Europa e os Estados Unidos sigan sendo as referencias comerciais mundiais, especialmente no ámbito das normas e das referencias.

Malia que se descoñece a orientación que a Administración de Trump pretende establecer nas negociacións, os contidos negociados ata agora do TTIP aseméllanse bastante aos que figuran en acordos comerciais subscritos pola UE a partir da aprobación en 2006 da nova estratexia comercial europea, incorporando como elementos centrais da negociación as medidas non arancelarias, así como unha especial atención ás pemes e á enerxía. A maior singularidade deste acordo devén do feito de que as partes negociadoras son, na actualidade, as principais potencias comerciais do mundo. Un acordo desta natureza que alcance os obxectivos ambiciosos que se fixou transcenderá os propios asinantes e influirá en todo o mundo. Precisamente por iso, os efectos do TTIP transcenden os estritamente económicos e sitúanse no terreo da xeoestratexia mundial, polo que a súa axeitada valoración debe incorporar estes aspectos para os que aínda non dispomos de métodos de valoración económica afinados.

En todo caso, os estudos que, sen ter en conta a dimensión xeoestratéxica e con limitacións para avaliar o impacto da supresión das barreiras non arancelarias, intentan medir *ex ante* os efectos económicos do TTIP coinciden en sinalar que son positivos. Só o traballo de Capaldo (2014) difire desta previsión positiva. Non obstante, as previsións optimistas non poden ocultar que a distribución dos efectos presenta importantes diferenzas territoriais e sectoriais que posiblemente requiran actuacións correctoras por parte da UE. En todo caso, debemos ser conscientes de que o futuro económico de Europa non só depende deste acordo. A resolución das incertezas institucionais e políticas que actualmente existen son determinantes mesmo para aproveitar plenamente os potenciais efectos positivos da formalización deste.

10 BIBLIOGRAFÍA

- Arregui, J. 2015. «Relaciones económicas UE-EEUU: negociación e implicaciones del TTIP», *Revista CIDOB d'Afers internacionals*, 110, 43-66.
- Bataller Martín, F. e Jordán Galduf, J.M. 2013. «¿Adónde va la política comercial exterior de la Unión Europea», *Información Comercial Española*, 875, 11-30.
- Bollen, Y., De Ville, F. e Orbie, J. 2016. «EU trade policy: persistent liberalisation, contentious protectionism», *Journal of Economic Integration*, 38 (3), 279-294.
- Bromund, T., Coffey, L. e Rile, B. 2014. «The Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP): Economic Benefits and Potential Risks», *Backgrounder*, 2952, The Heritage Foundation. <http://report.heritage.org/bg2952> (28-02-2017).
- Bromund, T. Gardiner, N. e Coffey, L. 2014. «The Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP): The Geopolitical Reality», *Backgrounder*, 2953, The Heritage Foundation. <http://report.heritage.org/bg2953> (28-02-2017).
- Capaldo, J. 2014. «La Asociación Transatlántica de Comercio e Inversión: desintegración de Europa, desempleo e inestabilidad», *Documento de trabajo n. 14-03*, Global Development and Environment Institute, Tufts University. https://ase.tufts.edu/gdae/Pubs/wp/14-03CapaldoTTIP_SP.pdf (28-02-2017).
- Comisión Europea 2006a. «Una Europa Global: competir en el mundo», *COM(2006) 567 final*. <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:52008DC0874&from=ES>
- Comisión Europea 2006b. «Una Europa Global: Instrumentos de defensa comercial europeos en una economía global en transformación. Libro Verde para consulta pública», *COM(2006) 763 final*. <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:52006DC0763&from=ES>
- Comisión Europea 2007. «Una Europa global: una cooperación reforzada para facilitar a los exportadores europeos el acceso a los mercados», *COM(2007) 183 final*. <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:52007DC0183&from=ES>
- Comisión Europea 2015. «EU-Singapore Free Trade Agreement. Authentic text as of May 2015». <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=961> (17-02-2017).
- Comisión Europea 2017. «European Union, Trade in goods with USA». http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/sep-tember/tradoc_113465.pdf (23-02-2017).
- Consejo de la Unión Europea 2013. «Directrices de negociación relativas a la Asociación Transatlántica sobre Comercio e Inversión, entre la Unión Europea y los Estados Unidos de América». *Documento desclasificado en 2014*. <http://data.consilium.europa.eu/doc/document/ST-11103-2013-DCL-1/es/pdf> (25-02-2017).
- Consejo de la Unión Europea 2016. «Acuerdo de Asociación Estratégica entre la Unión Europea y sus Estados miembros, por una parte, y Canadá, por otra», *Expediente interinstitucional 2015/0073 (NLE)*. <http://data.consilium.europa.eu/doc/document/ST-5368-2016-REV-2/es/pdf>
- DOUE 2011. «Acuerdo de libre comercio entre la Unión Europea y sus Estados miembros, por una parte, y la República de Corea, por otra». <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=OJ:L:2011:127:FULL&from=ES> (24-02-2017).
- DOUE 2012. «Acuerdo comercial entre la Unión Europea y sus Estados miembros por una parte, y Colombia y el Perú, por otra». <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/ALL/?uri=OJ%3A%3A2012%3A354%3ATOC> (24-02-2017).
- DOUE 2016. «Decisión (UE) 2016/2369 del Consejo, de 11 de noviembre de 2016, relativa a la firma, en nombre de la Unión, y a la aplicación provisional del Protocolo de Adhesión del Acuerdo Comercial entre la Unión Europea y sus Estados miembros, por una parte, y Colombia y el Perú, por otra, para tener en cuenta la adhesión de Ecuador». <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?uri=CELEX%3A32016D2369> (27-02-2017).
- Felbermayr, G., Larch, M., Flach, L., Yalcin, E. e Benz, S. 2013. «Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP). Who benefits from a free trade deal?». *Bertelsmann Stiftung*. <http://www.bfna.org/sites/default/files/TTIP-GED%20study%2017June%202013.pdf> (27-02-2017).
- Fontagné, L., Gourdon, J. e Jean, S. 2013. «Transatlantic Trade: wether partnership, which economic consequences?», *CEPII policy brief*, 1. <http://www.cepii.fr/CEPII/fr/publications/pb/abstract.asp?NoDoc=6113>.
- Francois, J., Manchin, M., Norberg, H., Pindyuk, O. e Tomberger, P. 2013. «Reducing Trans-Atlantic Barriers to Trade and Investment», *CEPR para la Comisión Europea*. http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/march/tradoc_150737.pdf (28-02-2017).
- Gostomski, E. e Michalowski, T. 2015. «Negotiations on the Transatlantic Free Trade Area. Effects of the proposed agreement on the economies of the European Union and the United States of America», *European Integration Studies*, 9, 127-138.

- Joseph, S. e Picard, S. 2015. «La negociación del TTIP: del interregionalismo a la gobernanza global», *Revista CIDOB d'Afers internacionals*, 110, 67-86.
- Maesso Corral, M. 2011. «La integración económica», *Información Comercial Española*, 858, 119-132.
- Meissner, K. 2015. «Ha fracasado el interregionalismo? Las negociaciones UE-ASEAN», *Revista CIDOB d'Afers internacionals*, 110, 17-41.
- Parlamento Europeo 2015. «Informe que contiene las recomendaciones del Parlamento Europeo a la Comisión Europea relativas a las negociaciones de la Asociación Transatlántica de Comercio e Inversión (ATCI)». [http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?pubRef=-//EP//NONSGML+REPORT+A8-2015-0175+0+DOC+PDF+V0//ES \(25-02-2017\)](http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?pubRef=-//EP//NONSGML+REPORT+A8-2015-0175+0+DOC+PDF+V0//ES (25-02-2017)).
- Pelkmans, J., Lejour, A., Schrefle, L., Mustilli, F. e Timini, J. 2014. «The impact of TTIP. The underlying economic model and comparisons», *CEPS special report*, 93. [https://www.ceps.eu/publications/impact-ttip-underlying-economic-model-and-comparisons \(28-02-17\)](https://www.ceps.eu/publications/impact-ttip-underlying-economic-model-and-comparisons (28-02-17)).
- Raza, W., Grumiller, J., Taylor, L., Tröster, B. e von Arnin, R. 2014. «ASSESS_TTIP: Assessing the claimed benefits of the transatlantic trade and investment partnership (TTIP)», ÖFSE – Austrian Foundation for Development Research report commissioned by The Confederal Group of the European United Left/Nordic Green Left political group in the European Parliament. [http://www.guengl.eu/uploads/plenary-focus-pdf/ASSESS_TTIP.pdf \(27-02-2017\)](http://www.guengl.eu/uploads/plenary-focus-pdf/ASSESS_TTIP.pdf (27-02-2017)).
- UE/EU 2016. «Note-Tactical state of play of the TTIP negotiations. March 2016». *Documento hecho público por Greenpeace*. www.ttip-leaks.org.
- UNCTAD 2015a. *Clasificación internacional de las medidas no arancelarias. Versión de 2012*. http://unctad.org/es/PublicationsLibrary/ditctab20122_es.pdf.
- UNCTAD 2015b. *Key statistics and trends in trade policy 2015*. http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/ditctab2015d1_en.pdf.
- UNCTAD 2017. *TRAINS NTMs datatabase*. [http://i-tip.unctad.org \(5-02-2017\)](http://i-tip.unctad.org (5-02-2017)).
- Villaverde, J. e Maza, A. 2016. «The effects of the TTIP on EU countries: an ex-ante evaluation», *Revista de Economía Mundial*, 42, 169-191. [http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=86645578009 \(28-02-2017\)](http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=86645578009 (28-02-2017)).

NOTAS

- 1 Dato obtido en [http://i-tip.unctad.org \(22-02-17\)](http://i-tip.unctad.org (22-02-17)).
- 2 Meissner (2015) realiza unha interesante análise do fracaso das negociacións UE-ASEAN que ilustra as dificultades para seguir avanzando en acordos interrexionais e a necesidade de apostar por relacións bilaterais en determinadas rexións.
- 3 No momento de redactar este artigo, os datos publicados pola Comisión Europea para os Estados Unidos só se refiren a 2015.
- 4 As negociacións cos EE.UU. iniciáronse seguindo os protocolos vixentes naquel momento, que consideraban confidenciais a maior parte dos documentos relacionados con esta cuestión. As reiteradas acusacións de escurantismo e a presión política en favor dunha maior transparencia nas negociacións comerciais fixeron que a UE iniciase unha política de transparencia e, entre outras medidas, desclasificase boa parte dos seus documentos a partir de 2014. En maio de 2016 Greenpeace publicou os documentos consolidados da décima rolda negociadora, o que provocou outro salto no que se refire a transparencia nas negociacións comerciais. Na actualidade, a UE fai públicos informes antes e despois de cada rolda.
- 5 Os documentos da Unión Europea en relación co TTIP, os textos da negociación e os obxectivos e a posición da Comisión Europea respecto a cada un dos capítulos están dispoñibles en <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/indeSj.cfm?id=1249&serie=866&langId=es#market-access>.
- 6 Recentemente incorporouse Ecuador a este acordo (DOUE, 2016).