

## 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  
Universidad de Oviedo (Asturias, España)  
sramon.martinez@tcu.es

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

**Resumo:** A Asociación Transatlántica de Comercio e Inversión (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: los efectos beneficiosos del comercio internacional no son obvios. 2 Instrumentos para protegerse del comercio o para proteger a los productores nacionales. 3 La integración regional como respuesta. 4 La estrategia comercial de la UE. 5 Las relaciones comerciales entre Europa y los Estados Unidos. 6 Las negociaciones sobre el TTIP. 7 La dimensión geoestratégica del TTIP. 8 Valoraciones económicas *ex ante* de los efectos del TTIP. 9 Conclusiones. 10 Bibliografía.

## 1 ANTECEDENTES: LOS EFECTOS BENEFICIOSOS DEL COMERCIO INTERNACIONAL NO SON OBVIOS

Que determinados colectivos se opongan a la globalización o que un presidente de un gran país proclame de forma explícita su voluntad de proteger activamente la producción nacional tiene numerosos antecedentes históricos. Realmente, la convicción de que el comercio internacional puede ser beneficioso para todos es relativamente reciente. Durante los siglos XVI a XVIII dominaron las convicciones mercantilistas que postulaban que la riqueza de la nación dependía de los metales preciosos que acumulase el Estado. Entendían el comercio como un juego de suma cero. Es decir, que para que unos ganen, otros tienen que perder, por lo que prescriben reducir las importaciones e incrementar las exportaciones. Esta visión tan primaria, que resurge periódicamente, fue la dominante hasta que David Ricardo (1772-1823) postuló la conocida como ley de la ventaja comparativa: el comercio es beneficioso para todos si cada país se especializa en aquello que puede producir con un coste comparativamente menor. Ricardo utiliza en su teoría uno de los conceptos más genuinamente económicos: el coste de oportunidad. Es decir, el valor de lo que dejamos de obtener si concentramos todos los recursos en la producción de un bien.

Especializarse en la producción de un bien cuyo coste es comparativamente menor que en otro país no quiere decir que especialización sea sinónimo de eficiencia absoluta, sino que el coste de oportunidad de importarlo es menor que el de producirlo. En consecuencia, al especializarse todos en lo que producen con un menor coste de oportunidad, todos pueden obtener beneficio si participan en la especialización y en el intercambio internacional. En el fondo, la teoría ricardiana nos permite explicar todo el comercio, no sólo el internacional, y todos los procesos de especialización.

Ahora bien, la atractiva teoría ricardiana incorpora en su formulación demasiados supuestos implícitos que la alejan de la realidad y, en consecuencia, la hacen poco realista. Por ejemplo, supone que hay competencia perfecta, que los rendimientos son constantes, que no hay costes de transporte o que las personas pasan automáticamente de una industria a otra, por lo que no hay desempleo. Es evidente que la realidad no es así y que las personas que trabajaban en una industria no siempre se pueden incorporar a otra. En definitiva, las debilidades del modelo ricardiano ya apuntan a los problemas que puede generar una internacionalización desregulada: hay crecimiento, aunque se generan ganadores y perdedores.

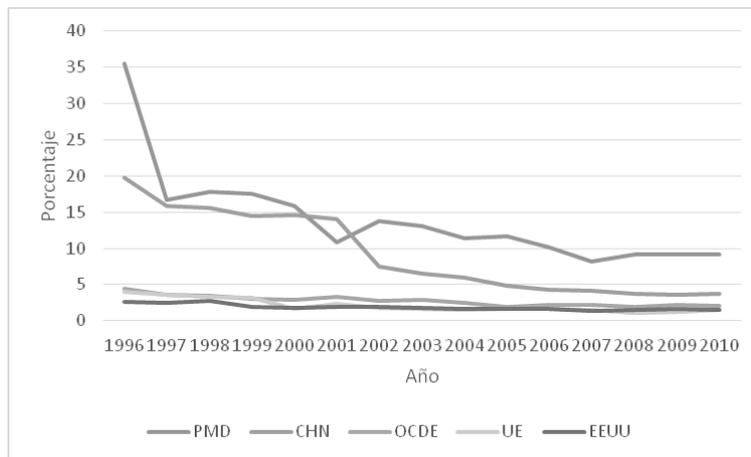
## 2 INSTRUMENTOS PARA PROTEGERSE DEL COMERCIO O PARA PROTEGER A LOS PRODUCTORES NACIONALES

La existencia del comercio y su creciente importancia son hechos poco cuestionables. Sin embargo, la adopción de medidas que dificultan el comercio también ha sido históricamente un hecho. Las razones por las que se han adoptado esas medidas son variadas, y van desde la necesidad de recaudación de los gobiernos hasta el deseo de corregir los efectos negativos de las importaciones sobre determinadas industrias que son poco competitivas y, en consecuencia, muy vulnerables ante la competencia exterior.

La medida que tradicionalmente se ha adoptado para regular el comercio internacional ha sido el arancel, un impuesto que grava las importaciones, consiguiendo una elevación de su precio y una reducción de la cantidad importada. La historia comercial internacional nos permite constatar los altibajos que han tenido el librecambismo y el proteccionismo. Así, a mediados del siglo XIX los aranceles bajos tuvieron una edad dorada que se fue debilitando a partir de 1879 y desapareció con la Primera Guerra Mundial, de tal forma que en 1925 era habitual que las importaciones de productos manufacturados estuviera gravada por aranceles superiores al 20% en los principales países (OMC, 2007).

La reconstrucción del orden económico internacional después de la Segunda Guerra Mundial desde el punto de vista comercial se materializa en el Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT), que no es una organización internacional hasta que en 1995 se transforma en la Organización Mundial del Comercio (OMC). Durante casi medio siglo es un acuerdo multilateral en el que, esencialmente, los participantes se comprometen a hacer extensivas a todos los signatarios del acuerdo que concedan las mismas contrapartidas las condiciones ventajosas que bilateralmente se hayan acordado. El acuerdo también incluye un sistema de resolución de conflictos entre partes.

Gráfico 1. Tasa arancelaria por zonas económicas. Media ponderada. Todos los productos 1996-2010. Porcentaje



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

Legenda: PMD: Países menos desarrollados, CHN: China.

Las reducciones arancelarias acordadas en las ocho rondas negociadoras que se realizaron hasta 1995 arrojaron como resultado una significativa reducción de los aranceles en el ámbito mundial, hasta el punto de que la tasa arancelaria media mundial era del 2,88% en el año 2012, como se puede ver en el gráfico 1. Sin embargo, dicho gráfico pone en evidencia que existen grandes diferencias entre países. Así, los países menos desarrollados (PMD) y China son los que presentan tipos arancelarios relativamente más altos, mientras que la Unión Europea, los Estados Unidos y la OCDE son los que menores aranceles presentan.

Los importantes éxitos logrados en las negociaciones anteriores no pueden ocultar que la última ronda negociadora de la OMC, que inició sus trabajos en Doha en 2001, aún no ha logrado cerrar un acuerdo global y multilateral aceptado por los 157 países que en la actualidad forman parte de la organización. Los temas que se discuten abordan, entre otras materias, cuestiones como agricultura, facilitación de comercio, propiedad intelectual o comercio de servicios. Esta agenda pone en evidencia que el arancel ha sido desplazado por un amplio abanico de medidas que se conoce bajo el nombre genérico de barreras no arancelarias (BNA).

El cuadro 1 presenta la clasificación de las principales BNA. Por un lado, se encuentran las que afectan a las exportaciones, a través de las medidas que las fomentan, como subvenciones o incentivos, o bien que las penalizan con instrumentos como tasas, y restricciones cuantitativas. Por otro lado, se encuentran las BNA que limitan las importaciones, y que se clasifican en dos grandes grupos: las medidas técnicas y las no técnicas.

A diferencia de los aranceles, que son absolutamente transparentes en cuanto a su aplicación y permiten una evaluación de sus efectos, el impacto económico de las BNA es mucho más difícil de analizar. Las razones por las que se implantan BNA en detrimento de los aranceles son variadas, aunque debe tenerse en cuenta que su finalidad, como señalan Raza *et al.* (2014), no tiene por qué ser aislar un país de determinada competencia, sino que puede perseguir otros fines. Así, la prohibición de utilizar determinados componentes puede tener como finalidad proteger la salud de los consumidores.

Cuadro 1. Clasificación de barreras no arancelarias por capítulos

	Medidas técnicas	A. Medidas sanitarias y fitosanitarias (MSF) B. Obstáculos técnicos al comercio (OTC) C. Inspección previa a la expedición y otras formalidades
Importaciones	Medidas no técnicas	D. Medidas especiales de protección del comercio E. Licencias no automáticas y medidas de control de la cantidad establecidas por motivos distintos de las MSF y OTC F. Medidas de control de los precios, incluidos cargas e impuestos adicionales G. Medidas financieras H. Medidas que afectan a la competencia I. Medidas en materia de inversiones relacionadas con el comercio J. Restricciones a la distribución K. Restricciones relacionadas con los servicios posventa L. Subvenciones (excepto a la exportación) M. Restricciones a la contratación pública N. Propiedad intelectual O. Normas de origen
Exportaciones		P. Medidas relacionadas con las exportaciones

Fuente: UNCTAD (2015a): *Clasificación internacional de las medidas no arancelarias. Versión de 2012.*

Disponible en [www.unctad.org](http://www.unctad.org)

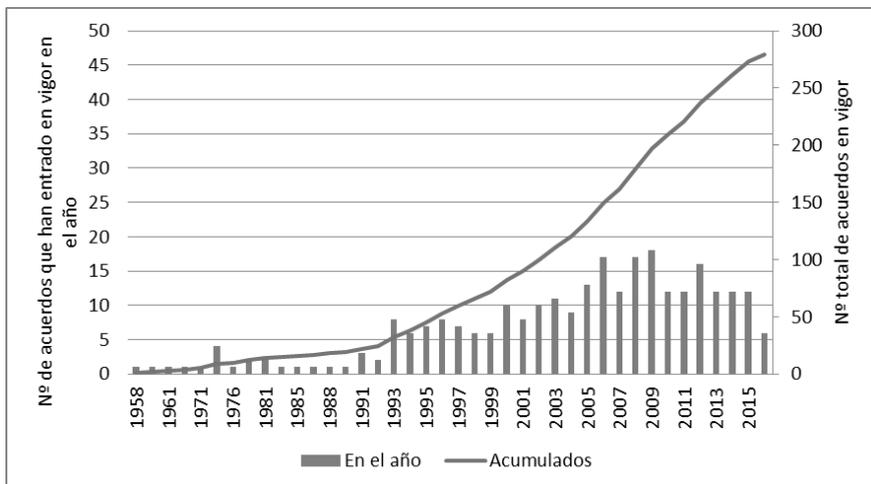
En la actualidad, la OMC tiene registradas 38.630 medidas no arancelarias<sup>1</sup> y, aunque los datos sobre el impacto de las medidas no arancelarias son aún muy escasos, la UNCTAD (2015b, 17) considera que “el comercio internacional está muy regulado a través de la imposición de barreras técnicas (TBT), que afectan a más del 30% de las líneas de productos y casi al 70% del comercio mundial. Las restricciones cuantitativas y los controles de precios afectan a un 15% del comercio mundial. Las medidas sanitarias y fitosanitarias inciden en un 10% del comercio mundial”. En definitiva, las diferentes aproximaciones indican que las BNA tienen un impacto muy relevante en los intercambios mundiales.

### 3 LA INTEGRACIÓN REGIONAL COMO RESPUESTA

A finales de los años cincuenta del siglo pasado, mientras el mundo asistía a una eclosión multilateralista, la constitución de la Comunidad Económica Europea en 1957 supuso el inicio de un proceso de integración regional, la actual Unión Europea, que, con el tiempo, sería un modelo imitado por otros países. De hecho, medio siglo después, el regionalismo comercial se ha convertido en una alternativa al multilateralismo estancado que representa la Ronda de Doha.

El Gráfico 2 representa los acuerdos comerciales regionales comunicados a la OMC, según el año en el que han entrado en vigor. En la elaboración de este gráfico no se han computado aquellas comunicaciones a la OMC que suponen variación en el ámbito (bienes y/o servicios) o en los países signatarios del acuerdo regional. El primer acuerdo comunicado fue la entrada en funcionamiento de la CEE en 1958. En 2016, el número de acuerdos comerciales regionales comunicados a la OMC era de 279. Hasta el año 2000 entraron en vigor 82 acuerdos; sin embargo, en los últimos 16 años entraron en vigor 197 nuevos acuerdos. Es decir, en lo que ha transcurrido de este siglo se han suscrito casi 2,5 veces más acuerdos que en los 42 años anteriores.

Gráfico 2. Acuerdos comerciales en vigor.  
Nuevos cada año y acumulados. 1958-2016. Número



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

Desde un punto de vista cuantitativo, la UNCTAD (2015b, 14) estima que en 2014, excluyendo los intercambios que tienen lugar entre países pertenecientes a la UE, el 52% del comercio mundial se realizó en el marco de acuerdos comerciales preferenciales de ámbito regional.

#### **4 LA ESTRATEGIA COMERCIAL DE LA UE**

La configuración de la Comunidad Económica Europea en sus orígenes como una unión aduanera es una de las razones por las que la política comercial es competencia exclusiva comunitaria, aunque este rasgo no la ha aislado de las diferentes sensibilidades nacionales a la hora de abordar cuestiones comerciales. A partir de 2006 se produce una redefinición de la estrategia comercial de la UE para que contribuya al “estímulo del crecimiento y a la creación de empleo en Europa” (Comisión Europea, 2006a). Como señalan Bataller y Jordán (2013), a partir de ese momento se establece como prioridad la necesidad de tender no sólo hacia la liberalización arancelaria, sino a las barreras no arancelarias y aspectos determinantes para las empresas europeas, como las inversiones, la contratación pública o los servicios. Este giro se completa con un refuerzo de las negociaciones bilaterales con países estratégicos que supone un cierto desplazamiento del multilateralismo y del regionalismo que tradicionalmente había dominado la estrategia comercial europea<sup>2</sup>. Por su parte, Bollen, De Ville y Orbie (2016) destacan dos rasgos adicionales de la nueva estrategia comunitaria: por un lado, el uso de instrumentos de defensa comercial con la intención de hacer que su aplicación sea más fácil y eficaz (Comisión Europea, 2006b); por otro lado, también se pretende reforzar la posición comunitaria en relación con la exigencia de reciprocidad en cuestiones en las que la UE ha mantenido una posición más abierta a la competencia internacional, como es el caso de las compras públicas.

La redefinición estratégica se instrumenta a través de la propuesta de una nueva generación de acuerdos comerciales que sean controlables y que permitan una liberalización progresiva de los intercambios, el acercamiento de las normas entre la UE y sus socios comerciales y una mayor eficacia en la gestión de las denuncias y quejas sobre los obstáculos a los intercambios (Comisión Europea, 2007).

La nueva estrategia comercial también contiene una redefinición de las preferencias geográficas desde el punto de vista comercial. Así, se identifica la prioridad que suponen las economías emergentes. En concreto, se señala a ASEAN, Corea, Mercosur, la India, Rusia y el Consejo de Cooperación del Golfo, y respecto al comercio trasatlántico se afirma que “es, con gran diferencia, la mayor del mundo y el núcleo de la economía global. Los beneficios económicos de la supresión de las barreras no tradicionales que se encuentran detrás de las fronteras podrían ser significativos en la UE y en los EE. UU.” (Comisión Europea, 2016a).

#### **5 LAS RELACIONES COMERCIALES ENTRE EUROPA Y LOS ESTADOS UNIDOS**

La negociación del TTIP se inscribe en un contexto comercial internacional que se caracteriza por un desplazamiento de los aranceles por las barreras no arancelarias como instrumento de política comercial y la importancia creciente de los acuerdos preferenciales comerciales de ámbito regional en detrimento del multilateralismo; pero, además de los elementos de entorno ya mencionados, se encuentran otros aspectos que ayudan a comprender mejor las grandes dinámicas comerciales mundiales. El Cuadro 2 recoge cómo han evolucionado en el ámbito económico

mundial las posiciones relativas de la Unión Europea, de los Estados Unidos y del grupo de economías emergentes integrado por Brasil, Rusia, la India y China, países conocidos como BRIC. La información que proporciona el cuadro nos ayuda a comprender el debilitamiento progresivo de las posiciones relativas tanto de Europa como de los Estados Unidos en el ámbito mundial.

Cuadro 2. Participación de la UE, los EE. UU. y los BRIC en el valor de las exportaciones mundiales y en el PIB mundial. En porcentaje

	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
	Exportaciones				
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

Fuente: Tomado de Gostomski y Michalowski (2015)

En el periodo 1992-2013 se constata que, mientras los BRIC casi han duplicado su participación en el PIB mundial, tanto los Estados Unidos como la UE han reducido su aportación relativa, especialmente la UE. De la misma manera, el escenario que se presenta cuando se analiza la variable exportaciones incide aún más en los rasgos comentados con anterioridad. Durante las dos décadas analizadas, los BRIC incrementaron su participación en las exportaciones mundiales en más de un 95%, mientras Europa experimentó una reducción de casi un 29% y los Estados Unidos superaron el 26% de retroceso. Se espera que el ya constatado declive de las posiciones relativas de los Estados Unidos y de Europa en los indicadores económicos internacionales siga acentuándose en el futuro (Gostomski y Michalowski, 2015).

Cuadro 3. Intercambios comerciales de bienes entre la Unión Europea y los Estados Unidos. 2013-2016.

Porcentaje respecto al total mundial de exportaciones e importaciones de cada uno

Exportaciones					
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%	Suiza	9,8%	9,7%
México	14,3%	15,7%	China	8,5%	8,2%
China	7,7%	7,7%	Turquía	4,5%	4,5%
Japón	4,2%	4,1%	Rusia	6,9%	4,1%
Total exportaciones (Miles de mill. de €)	1.188,5	1.356,1	Total exportaciones (Miles de mill. de €)	1.702,9	1.745,7

Importaciones					
Estados Unidos			Unión Europea		
Origen	2013	2015	Origen	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%	Suiza	5,6%	7,1%
Japón	6,1%	5,8%	Rusia	12,3%	7,0%
Total importaciones (Miles de mill. de €)	1.708,0	2.020,4	Total importaciones (Miles de mill. de €)	1.687,4	1.706,4

Fuente: Elaborado a partir de la Comisión Europea (2017) y Gostomski y Michalowski (2015)

El Cuadro 3 recoge el detalle de los principales socios comerciales de la Unión Europea y de los Estados Unidos en 2013 y en 2016<sup>3</sup>. En primer lugar, se constata que el patrón de proveedores y de clientes es bastante estable entre los dos años, aunque llama la atención el debilitamiento de las relaciones comerciales entre la Unión Europea y Rusia.

Los datos disponibles para 2016 nos indican que la Unión Europea es el primer socio comercial de los EE.UU., y que supone el 18,7% del comercio total mundial (exportaciones más importaciones) de los Estados Unidos, 2,7 puntos por encima de China, que es su segundo socio. Al mismo tiempo, los EE.UU. son el primer socio comercial de Europa, con el 17,6% de la suma de exportaciones e importaciones mundiales europeas, también 2,7 puntos por encima del segundo socio, que también es China (Comisión Europea, 2017).

Desde un punto de vista arancelario, los perfiles arancelarios referidos a 2014 publicados por la OMC señalan que la media ponderada de los aranceles aplicados por los Estados Unidos a los productos no agrarios procedentes de Europa se situaba en el 1,3%, mientras que la media ponderada de los aranceles aplicados por la Unión Europea a los mismos bienes se situaba en el 1,1%. Se trata, en ambos casos de unos niveles arancelarios muy bajos cuya eventual supresión difícilmente puede tener un impacto significativo en el total de los intercambios entre ambos bloques comerciales.

Cuadro 4. Número de BNA establecidas entre la Unión Europea y los Estados Unidos.  
Medidas no arancelarias según capítulos UNCTAD (2017)

	País que establece la medida	Unión Europea		EE. UU.	
		Todos los países	Sólo los EE. UU.	Todos los países	Unión Europea
MEDIDAS NO ARANCELARIAS	Medidas sanitarias y fitosanitarias (A)	97	–	1.243	694
	Obstáculos técnicos al comercio (B)	296	–	2.559	17
	Inspecciones previas a la expedición (C)	2	–	29	5
	Medidas especiales de protección del comercio (D)	–	3	–	–
	Medidas de control de cantidades (E)	6	–	3	14
	Medidas de control de precios (F)	–	–	29	–
	Otras medidas (G a O)	2	–	1	–
	Medidas relacionadas con las exportaciones (P)	2	–	131	32
	TOTAL	405	3	3.995	762

Fuente: Elaborado a partir de UNCTAD (2017)

El cuadro 4 presenta el número de BNA en vigor en la UE y en los EE.UU. a principios de 2017. El total de medidas que afectan al comercio entre ambos bloques comerciales a comienzos de 2017 es de 5.165, lo que representa el 13,4% del total de medidas declaradas ante la OMC. Sin embargo, las BNA aplicadas por los EE.UU. representan el 92% del total de medidas que afectan a las relaciones entre ambos bloques. Destacan especialmente los obstáculos técnicos al comercio que los EE.UU. aplican a todos los países y las medidas sanitarias y fitosanitarias que tienen establecidas tanto para las mercancías procedentes de cualquier lugar del mundo como para las que proceden específicamente de la UE y que son casi 700.

Por su parte, la Unión Europea es mucho menos restrictiva y tiene establecido un número de medidas significativamente menor tanto para las mercancías procedentes de cualquier lugar del mundo como para las que son originarias de los EE.UU. En este último caso, debe señalarse que las que sólo afectan a productos estadounidenses se refieren a medidas *antidumping* relacionadas con el bioetanol, el biodiésel y el etanol.

## 6 LAS NEGOCIACIONES SOBRE EL TTIP

La UE tiene una amplia experiencia en la negociación de acuerdos comerciales internacionales, como acreditan los 36 acuerdos en vigor y las negociaciones sobre otros 15 que tiene notificados a la OMC (2017). Sin embargo, los acuerdos comerciales regionales que se encuadran en la estrategia comercial desarrollada a partir de 2006 son los suscritos y plenamente en vigor con Corea del Sur (2011) y con Colombia y Perú (2013); el Comprehensive Economic and Trade Agreement (CETA) suscrito con Canadá, ratificado por el Parlamento Europeo y pendiente de ratificación por los países miembros; y el acuerdo de libre comercio con Singapur, cuya negociación está concluida desde 2015 pero que está pendiente de aprobación por el Parlamento Europeo. Por lo tanto, negociar un acuerdo económico con los Estados Unidos se enmarca dentro de una amplia tradición negociadora europea.

Desde finales de la década de los noventa del siglo pasado se produjeron varias iniciativas para abordar un proceso de negociación de un acuerdo de libre comercio entre Europa y los Estados Unidos que fueron bloqueadas por la oposición más o menos explícita de varios gobiernos europeos. Sin embargo, la propuesta impulsada por Angela Merkel en 2007 cuajó y se materializó en 2013 en un mandato negociador de los países miembros a la Comisión Europea para negociar un acuerdo de libre comercio y protección de la inversión con los EE.UU. (Bollen, De Ville y Orbi, 2016).

Las directrices<sup>4</sup> del Consejo de la Unión Europea (2013) establecen los principales capítulos que se han de abordar en la negociación, así como los tres grandes objetivos que se persiguen con el acuerdo, pero que al mismo tiempo son limitaciones a la negociación:

a) Aumentar el comercio y la inversión entre la UE y los EE.UU. para generar nuevas oportunidades de empleo y crecimiento mediante un mejor acceso al mercado y una mayor compatibilidad reglamentaria; además, con el ambicioso objetivo de ser referencia mundial en materia de normas.

b) Respetar los acuerdos y las normas internacionales y europeas en materias medioambientales, laborales y de consumo, con el objetivo último de fomentar unos elevados niveles de protección medioambiental, laboral y de los consumidores. Se indica explícitamente que no se admitirá que el crecimiento del comercio o de la inversión directa sea a costa de una suavización

de la legislación y de las normas europeas en materia de medio ambiente, normas laborales y/o salud y seguridad laboral.

c) Preservación de la diversidad cultural y lingüística de la Unión o de sus Estados miembros, y negativa a que se cuestione que la Unión y sus Estados miembros puedan desarrollar políticas y medidas en apoyo del sector cultural.

El terreno de juego de la negociación establecido por el Consejo de la UE fue precisado con mayor detalle en un amplio informe aprobado por el Parlamento Europeo (2015) que realiza 67 recomendaciones concretas que abordan cuestiones generales y de contexto, acceso al mercado, cooperación en regulación y barreras no arancelarias, normativa y transparencia.

A pesar de que las directrices del Consejo de la UE (2013) contienen una indicación clara de que el acuerdo debe contener referencias a las pequeñas y medianas empresas, es el informe del Parlamento Europeo (2015) el que señala a las pymes como las principales destinatarias del TTIP, en la medida en que las identifica como las principales afectadas por las dificultades que suponen las medidas no arancelarias.

Cuadro 5. Comparativa de los principales contenidos de acuerdos negociados recientemente por la Unión Europea

Capítulos del TTIP <sup>5</sup>	CETA	Singapur	Colombia-Perú <sup>6</sup>	Corea
Comercio de bienes: aranceles y acceso al mercado	SÍ	SÍ	SÍ	SÍ
Compras públicas	SÍ	SÍ	SÍ	SÍ
Comercio de servicios e inversiones	SÍ	SÍ	SÍ	SÍ
Reglas de origen	SÍ	SÍ	SÍ	SÍ
Cooperación regulatoria	SÍ	SÍ	Previsto	Previsto
Barreras técnicas al comercio	SÍ	SÍ	SÍ	SÍ
Medidas sanitarias y fitosanitarias	SÍ	SÍ	SÍ	SÍ
Comercio y desarrollo sostenible	SÍ	SÍ	SÍ	SÍ
Comercio de energía y materias primas	–	–	–	–
Pequeñas y medianas empresas	–	–	–	–
Aduanas y facilitación de comercio	SÍ	SÍ	SÍ	SÍ
Propiedad intelectual, incluidas indicaciones geográficas protegidas	SÍ	SÍ	SÍ	SÍ
Competencia	SÍ	SÍ	SÍ	SÍ
Protección de las inversiones	SÍ	SÍ	–	–
Solución de diferencias entre administraciones	SÍ	SÍ	SÍ	SÍ
Sectores: Farmacia	SÍ	SÍ	–	SÍ
Sectores: Cosméticos	–	–	–	–
Sectores: Textiles	SÍ	SÍ	–	–
Sectores: Vehículos	SÍ	SÍ	–	SÍ
Sectores: Dispositivos médicos	–	–	–	–
Sectores: Tecnologías de la información y comunicación	SÍ	SÍ	–	SÍ
Sectores: Ingeniería	–	–	–	–
Sectores: Química	–	–	–	–
Sectores: Pesticidas	–	–	–	–

Fuente: Elaborado a partir de UE/EU (2016), Consejo de la Unión Europea (2016), Comisión Europea (2015), DOUE (2012), DOUE (2011)

En el cuadro 5 se comparan los capítulos abordados en la 13.<sup>a</sup> ronda de negociaciones UE/EE.UU. con los acuerdos suscritos por la UE en los últimos años en el marco de su nueva estrategia comercial. El borrador del TTIP contiene algunos capítulos nuevos respecto al resto de acuerdos: en primer lugar, se abordan sectores económicos que son especialmente relevantes en las relaciones entre la UE y los EE.UU., como es el caso de cosmética, dispositivos médicos, ingeniería, química y pesticidas. Se incorpora un capítulo específico relativo a las pequeñas y medianas empresas, mientras que en otros acuerdos su tratamiento estaba disperso a lo largo de los correspondientes textos. También es novedoso el capítulo referido a las materias primas y a la energía.

El tratamiento de la protección de las inversiones es uno de los aspectos que ha sido cuestionado más intensamente por una parte de la opinión pública. La importancia de los aspectos relativos a la protección de las inversiones y a que las empresas extranjeras y los Estados dispongan de ámbitos en los que resolver sus diferencias reside, entre otras cuestiones, en los elevados gastos jurídicos que generan, que se sitúan en una media de 8 millones de dólares por pleito (Gostomski y Michalowski, 2015), que son especialmente prohibitivos para las pymes.

Es cierto que no se aborda explícitamente en los acuerdos suscritos con Colombia y Perú y con Corea del Sur, si bien existen referencias para tratar esta cuestión en el futuro. La controversia sobre la regulación de la protección de las inversiones motivó que se realizase una consulta pública por parte de la Comisión Europea y está presente en el informe del Parlamento Europeo (2015) que plantea su preocupación y propone algunos límites al alcance de las obligaciones que sobre esta cuestión pueden acordarse en la negociación y propone la creación a medio plazo de un Tribunal Internacional de Inversión de carácter público.

## **7 LA DIMENSIÓN GEOESTRATÉGICA DEL TTIP**

El TTIP no puede ser valorado sólo como un acuerdo de contenido comercial y sería un error concebirlo sólo como una operación mercantil. En el caso de que llegue a buen puerto, sus efectos superarán ampliamente las relaciones comerciales entre ambos países y tendrá incidencia en terceros países, en las agendas negociadoras internacionales y en los patrones de gobernanza mundial que se articulen en los próximos años.

Como señalan Joseph y Picard (2015), el TTIP nace para atender intereses económicos, pero los términos de la negociación desbordan las cuestiones comerciales para dejar clara una ambición que trasciende a la relación bilateral. El TTIP incorpora temas muy relevantes y novedosos, como la supresión de las barreras no arancelarias, el comercio energético, la liberalización de los servicios, las cuestiones agrícolas, las ayudas a las pymes o la armonización y compatibilidad de regulaciones para los bienes, servicios y capitales. En un sentido similar se pronuncian otros autores que, desde una perspectiva más estadounidense, reflexionan acerca del TTIP. Así, Bromund, Coffey y Rile (2014) señalan que el TTIP debe formar parte de una amplia estrategia norteamericana de promoción del libre comercio y que sus riesgos y beneficios deben tener en cuenta los aspectos geopolíticos.

Hasta hace unos años estaba claro que las relaciones económicas –y políticas– internacionales giraban en torno a lo que se decidiese en el marco de la relación trasatlántica entre Europa y los Estados Unidos. Sin embargo, la situación está cambiando con relativa velocidad y ya no está tan claro que el eje económico-político siga siendo el mismo en los próximos años. En este

contexto, Fontagné *et al.* (2013) señalan que el TTIP es un intento de la Unión Europea y de los Estados Unidos por retener tanto como sea posible el liderazgo en el comercio mundial. Por su parte, Arregui (2015) señala que la firma del TTIP supondría que Occidente mantuviese o incluso aumentase su poder político y económico en la esfera internacional; sin embargo, también hace notar que un fracaso en las negociaciones o un acuerdo final que no alcanzase los ambiciosos objetivos planteados significaría la consolidación del desplazamiento del eje de las relaciones internacionales hacia el Pacífico.

En este sentido tiene especial relevancia que el primer objetivo fijado por el Consejo de la UE (2013) a la Comisión fuera que el acuerdo se constituyera en “referencia mundial en materia de normas”. Efectivamente, los cambios tecnológicos que se producirán en los próximos años, así como el desarrollo de la logística y del comercio electrónico, van a hacer necesarias nuevas normas y protocolos en el comercio mundial. Sin desconocer que existen posiciones más escépticas con el potencial geopolítico que conllevaría la suscripción del TTIP, como ponen de manifiesto Bromund, Gardiner y Coffey (2014), que cuestionan desde una perspectiva americana la capacidad del acuerdo, reforzar la posición euro-estadounidense ante China, desde nuestro punto de vista, un acuerdo en estos momentos entre las potencias económicas que suponen más del 40% de las exportaciones mundiales supondría un paso definitivo en cuanto a la determinación de las pautas, normas y protocolos del comercio internacional. Ahora bien, también debemos ser plenamente conscientes de que un acuerdo de baja intensidad que supusiese abandonar las dimensiones más novedosas y ambiciosas de este acuerdo, como la consideración de las cuestiones laborales, medioambientales, culturales o la protección de datos personales, abriría las puertas a que las normas internacionales que se acabasen consolidando no incorporasen valores europeos que hasta ahora han estado presentes en la regulación del comercio internacional.

## **8 VALORACIONES ECONÓMICAS EX ANTE DE LOS EFECTOS DEL TTIP**

Los efectos económicos de la formalización de un acuerdo de amplio alcance económico entre la UE y los Estados Unidos ha sido objeto de numerosos estudios econométricos que han intentado medir el impacto económico para ambas partes. Los estudios realizados deben ser tomados con prudencia, puesto que su elaboración ha requerido en todos los casos de la formulación de supuestos que conllevan una limitación relevante para los resultados alcanzados. Un resumen de los principales estudios realizados se presenta en el Cuadro 6.

Pelkmans *et al.* (2014) constatan las especiales dificultades que entraña evaluar el impacto del TTIP, por tratarse de un acuerdo inusual tanto por la amplitud de materias que pretende abordar como por la relevancia económica de los firmantes. Consideran que la utilización de modelos de equilibrio general (CGE) refleja el “estado del arte” de la ciencia económica y que son la “mejor herramienta para estimar los efectos a largo plazo de un acuerdo comercial complejo” (Pelkmans *et al.*, 2014: 2), a pesar de que son conscientes de las limitaciones derivadas de supuestos poco reales como la flexibilidad perfecta del mercado de trabajo, el tratamiento de las inversiones o considerar irrelevante el tamaño de las empresas a la hora de tener en cuenta efectos sobre productividad o innovación. Asimismo, consideran que incorporar las BNA a la realización de cualquier estimación de los efectos del acuerdo es indispensable, por tratarse de los instrumentos predominantes de política comercial, pero también es extraordinariamente di-

fácil. La crítica a los modelos CGE por incorporar supuestos muy alejados de la realidad y por sus limitaciones a la hora de evaluar el impacto en el empleo también está recogida en el informe de Raza *et al.* (2014).

A pesar de las limitaciones, un modelo CGE fue utilizado en los trabajos de Francois *et al.* (2013). Sus estimaciones les permiten prever ganancias positivas y significativas, tanto para la UE como para los EE.UU., si bien constatan que se produciría una importante reducción de las ganancias si el acuerdo se limitase sólo a una eliminación de aranceles, y consideran crítico que los esfuerzos se concentren en reducir las barreras arancelarias.

Cuadro 6. Resultados de valoraciones *ex ante* del TTIP.  
Porcentaje de cambio respecto al escenario base

	Fontagné et al. - CEPII (2013)	Francois et al. - CEPR (2013)	Felbermayr et al. - Bertelsmann (2013)
Plazo de predicción	2015 - 2025	2017 - 2027	10 - 20 años
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 exportaciones bilaterales	49,0	0,69 - 28,0	5,7 - 68,8
EU exportaciones totales	7,6	0,16 - 5,91 (sólo comercio extra UE)	ND
EU salarios reales	ND	0,29 - 0,51	ND
Tasa de paro	Supuesto: sin cambios	Supuesto: sin cambios	-0,42

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

También utiliza una variante de modelo CGE el estudio de Fontagné *et al.* (2013), que en el escenario de referencia estima el crecimiento del PIB a largo plazo en un 0,3%, tanto para Europa como para los Estados Unidos. Desde un punto de vista sectorial, prevé un impacto negativo en la agricultura europea de -0,8%; sin embargo, la industria europea crecería un 0,6% y los servicios un 0,5%. El impacto positivo previsto para la industria y los servicios europeos es sensiblemente superior al que calculan para estos sectores en los Estados Unidos.

El estudio de Felbermayr *et al.* (2013) utiliza una metodología diferente, y sus previsiones más relevantes apuntan a que la eliminación de las barreras no arancelarias supondría un incremento de la renta per cápita media de Europa y de los EE.UU. del 3,27%, aunque ya apuntan a la existencia de diferencias en los impactos por países. En todo caso, estos resultados son considerados por Pelkmans *et al.* (2014) como excesivamente optimistas.

Un reciente trabajo de Villaverde y Maza (2016) realiza un primer intento de evaluar el impacto del TTIP a partir de la estimación, y posterior agregación, de los efectos del acuerdo sobre cada uno de los países de la UE. Los resultados que alcanzan les permiten afirmar que los efectos del TTIP serán pequeños aunque positivos y desigualmente distribuidos en la UE, ya que los países más desarrollados se beneficiarán más del incremento del comercio con los Estados Unidos.

Por otra parte, el estudio realizado por Capaldo (2014) utiliza el Modelo Global de Políticas de las Naciones Unidas, bajo la hipótesis de un contexto de prolongada austeridad y bajo crecimiento, y suponiendo que el modelo institucional de la UE no varíe y siga siendo incapaz de coordinar eficazmente sus políticas fiscales para responder ante crisis económicas, obtiene resultados sensiblemente diferentes de los anteriores y predice un impacto negativo en todas las

variables económicamente relevantes (PIB, empleo, exportaciones, rentas del trabajo) que afecta especialmente a las economías del norte de Europa. Este trabajo incide especialmente en que, de mantenerse las condiciones en las que se desenvuelve en la actualidad la política fiscal europea, la economía de los diferentes países de la UE y de esta en su conjunto puede hacerse más vulnerable ante posible *shocks* externos, particularmente los que puedan provenir de los EE.UU.

En definitiva, los estudios realizados sobre el impacto del TTIP nos permiten afirmar, con toda la prudencia que se deriva de los supuestos e hipótesis formuladas, que el impacto económico del TTIP es ligeramente positivo, aunque el efecto es desigual tanto en los países de la Unión Europea como en los diferentes sectores económicos. Esto nos permite afirmar que, como también se constata en estudios como el de Bromund, Coffey y Rile (2014), la UE no puede depositar sus esperanzas de reactivación económica sólo en el crecimiento de su comercio exterior, en general, y en particular en los efectos económicos derivados del TTIP. Es más, aprovechar los potenciales efectos positivos que se deriven de un acuerdo de esta naturaleza requiere que la UE refuerce sus mecanismos de coordinación económica para hacerlos verdaderamente eficaces.

## 9 CONCLUSIONES

El TTIP se inscribe en un marco de redefinición de las relaciones económicas internacionales caracterizado por la formalización de acuerdos económicos regionales como respuesta al estancamiento de la Ronda de Doha de la Organización Mundial del Comercio, por el desplazamiento del eje económico mundial hacia el Pacífico y por el dominio de las barreras no arancelarias frente a los clásicos aranceles. Una valoración adecuada de este acuerdo no puede limitarse sólo a los efectos económicos, sino que ha de incorporar la dimensión geoestratégica y el objetivo, más o menos explícito, de que Europa y los Estados Unidos sigan siendo las referencias comerciales mundiales, especialmente en el ámbito de las normas y de las referencias.

A pesar de que se desconoce la orientación que la Administración de Trump pretende establecer en las negociaciones, los contenidos negociados hasta ahora del TTIP se asemejan bastante a los que figuran en acuerdos comerciales suscritos por la UE a partir de la aprobación en 2006 de la nueva estrategia comercial europea, incorporando como elementos centrales de la negociación las medidas no arancelarias, así como una especial atención a las pymes y a la energía. La mayor singularidad de este acuerdo deviene del hecho de que las partes negociadoras son, en la actualidad, las principales potencias comerciales del mundo. Un acuerdo de esta naturaleza que alcance los objetivos ambiciosos que se ha fijado trascenderá a los propios firmantes e influirá en todo el mundo. Precisamente por ello, los efectos del TTIP trascienden a los estrictamente económicos y se sitúan en el terreno de la geoestrategia mundial, por lo que su adecuada valoración debe incorporar estos aspectos para los que aún no disponemos de métodos de valoración económica afinados.

En todo caso, los estudios que, sin tener en cuenta la dimensión geoestratégica y con limitaciones para evaluar el impacto de la supresión de las barreras no arancelarias, intentan medir *ex ante* los efectos económicos del TTIP coinciden en señalar que son positivos. Sólo el trabajo de Capaldo (2014) difiere de esta previsión positiva. Sin embargo, las previsiones optimistas no pueden ocultar que la distribución de los efectos presenta importantes diferencias territoriales y sectoriales que posiblemente requieran actuaciones correctoras por parte de la UE. En todo caso, debemos ser conscientes de que el futuro económico de Europa no sólo depende de este

acuerdo. La resolución de las incertidumbres institucionales y políticas que actualmente existen son determinantes incluso para aprovechar plenamente los potenciales efectos positivos de la formalización de este.

## 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. y 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. y Orbie, J. 2016. «EU trade policy: persistent liberalisation, contentious protectionism», *Journal of Economic Integration*, 38 (3), 279-294.
- Bromund, T., Coffey, L. y 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. y 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](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](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. y 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. y Jean, S. 2013. «Transatlantic Trade: wither 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. y 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](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/march/tradoc_150737.pdf) (28-02-2017).
- Gostomski, E. y 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. y 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).
- Pelkmans, J., Lejour, A., Schrefle, L., Mustilli, F. y 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).
- Raza, W., Grumiller, J., Taylor, L., Tröster, B. y 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](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](http://www.ttip-leaks.org).
- UNCTAD 2015a. *Clasificación internacional de las medidas no arancelarias. Versión de 2012*. [http://unctad.org/es/PublicationsLibrary/ditctab20122\\_es.pdf](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](http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/ditctab2015d1_en.pdf).
- UNCTAD 2017. *TRAINS NTMs databse*. <http://i-tip.unctad.org> (5-02-2017).
- Villaverde, J. y 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).

## NOTAS

- 1 Dato obtenido en <http://i-tip.unctad.org> (22-02-2017).
- 2 Meissner (2015) realiza un interesante análisis del fracaso de las negociaciones UE-ASEAN que ilustra las dificultades para seguir avanzando en acuerdos interregionales y la necesidad de apostar por relaciones bilaterales en determinadas regiones.
- 3 En el momento de redactar este artículo, los datos publicados por la Comisión Europea para los Estados Unidos sólo se refieren a 2015.
- 4 Las negociaciones con los EE.UU. se iniciaron siguiendo los protocolos vigentes en aquel momento, que consideraban confidenciales la mayor parte de los documentos relacionados con esta cuestión. Las reiteradas acusaciones de oscurantismo y la presión política en favor de una mayor transparencia en las negociaciones comerciales hicieron que la UE iniciase una política de transparencia y, entre otras medidas, desclasificase buena parte de sus documentos a partir de 2014. En mayo de 2016 Greenpeace publicó los documentos consolidados de la decimotercera ronda negociadora, lo que provocó otro salto en lo que se refiere a transparencia en las negociaciones comerciales. En la actualidad, la UE hace públicos informes antes y después de cada ronda.
- 5 Los documentos de la Unión Europea en relación con el TTIP, los textos de la negociación y los objetivos y la posición de la Comisión Europea respecto a cada uno de los capítulos están disponibles en <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/indeSf.cfm?id=1249&serie=866&langId=es#market-access>.
- 6 Recientemente se ha incorporado Ecuador a este acuerdo (DOUE, 2016).