

RELACIONES ECONÓMICAS TRANSATLÁNTICAS Y SU DESARROLLO CON LA ASOCIACIÓN TRANSATLÁNTICA DE COMERCIO E INVERSIÓN

Transatlantic Economy relations and its
development with the Transatlantic Trade
and Investment Partnership

Antonio Roldán Ponce

Technische Universität Dresden (Alemania)

La Comisión Europea negocia la Asociación Transatlántica de Comercio e Inversión con los representantes de los Estados Unidos de América. Se espera que este acuerdo de un impulso en materia de crecimiento económico y empleo a ambos lados del Atlántico al a empresas. El proceso es muy controvertido aunque los negociadores aseguran la protección de intereses sociales y medioambientales.

Palabras clave

Comercio, acuerdos comerciales preferenciales, liberalización, integración económica

The European Commission negotiates the Transatlantic Trade and Invest representatives of the United States of America. It is expected that this agreement will boost the economic growth and employment on both sides of the Atlantic because of increasing trade opportunities for companies. The process is highly controversial although negotiators ensure the protection of social and environmental interests.

Keywords

Trade, preferential trade agreements, liberalization, economic integration

La historia mundial reciente se caracteriza, entre otras cosas, por el crecimiento continuo de la producción de bienes y servicios acompañado de un cambio en la estructura económica y comercial global. Este desarrollo ha acrecentado las diferencias de riqueza tanto entre las personas como entre las naciones. Además, la creación de bloques comerciales que integran en regiones a los países permite observar tendencias de aglomeración o despoblamiento, de progreso o decadencia, cada vez más acusadas. La emergencia de tales regiones económicas ocasiona un enorme impacto en los modos comerciales: dentro de estos espacios las naciones comercian libremente mientras limitan el comercio con estados no miembros con el establecimiento de regímenes arancelarios especiales o de cuotas u otros sistemas de protección.

Por otra parte, la mayoría de las economías más avanzadas corresponden a países con un alto grado de desindustrialización. Es decir, que en su producción nacional hay una mayor participación del sector de servicios y especialización en las fases de diseño y comercialización de los bienes industriales. Son países de estructura productiva similar cuyas empresas mantienen un alto grado de competencia ofreciendo una grandísima variedad de alternativas en productos de similares características que satisfacen las necesidades de unos consumidores de gustos cada vez más específicos en un mercado muy dinámico. Estos países también consumen vorazmente los bienes producidos en economías emergentes que se distinguen especialmente por la dotación de su capital humano además de por sus bajos costes de producción. Este fenómeno se ha incrementado mucho más en los últimos años puesto que la ventaja de estas economías emergentes combina una base laboral muy aplicada, con altos niveles de participación y con mejora de sus cualificaciones.

La consecuente especialización productiva en los países hasta ahora más ricos ha adoptado de esta manera un formato peculiar, pues mientras determinados sectores se han orientado a incorporar elementos competitivos basados en la productividad o la diferenciación, otros han mantenido procedimientos y estrategias anticuados pero sustentadas por transferencias estatales con argumentos extra comerciales ajenos al interés del consumidor. Ciertamente, existen intereses políticos y sociales legítimos como el mantenimiento de un paisaje, de una cultura o de una bolsa de empleo.

La decisión pública es extremadamente compleja: el mantenimiento de ciertas industrias no competitivas, desincentiva la innovación, mientras desvía recursos que bien pudieran resultar más útiles para el conjunto de la sociedad. El reto de la deci-

sión pública se incrementará cuando en un momento de crisis económica los gobiernos y las empresas pierdan o vean limitada su capacidad de inversión. Entonces, los actores menos capacitados sufrirán abruptamente las consecuencias de su insuficiencia y su existencia peligrará a no ser que consigan traspasar sus males a otros lugares, sectores productivos o personas. Desgraciadamente, la historia reciente en España y en nuestro entorno nos facilita suficientes ejemplos del efecto de una crisis.

Por otra parte, los gobiernos pueden tratar de promover cambios en la estructura económica de los países a través de políticas que transformen las condiciones en las que los agentes económicos se desenvuelven. Estas acciones pueden conllevar cambios en la legislación que afecten el mercado laboral, la fiscalidad, la innovación o la formación del capital humano. Muchas de estas decisiones son tomadas por los estados dada su condición soberana. Otras decisiones se tomarán junto a otros gobiernos socios o a través de instituciones supranacionales a las que se transfirieran determinadas competencias. Este es el caso de la Unión Europea y la política comercial.

En 1951, tras la traumática experiencia de la II Guerra Mundial, seis países (Alemania, Francia, Italia, Bélgica, los Países Bajos y Luxemburgo) fundaban la Comunidad Europea del Carbón y del Acero (CECA). La CECA, embrión de la aventura europeísta, diluía el enfrentamiento por tales recursos permitiendo un desarrollo armónico del tejido industrial europeo.

Posteriormente, con los Tratados de Roma de 1957, los mismos países daban un paso más constituyendo la Comunidad Europea de la Energía Atómica (CEE) y la Comunidad Económica Europea (CEE). Tal comunidad económica se basaba en la libre circulación de personas, servicios, capitales y mercancías, y una progresiva unión aduanera.

En 1948 se estableció el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT). Desde entonces, los aranceles han ido disminuyendo gradualmente. Antes de que existiera el GATT, el promedio arancelario de los principales países comerciantes se situaba entre el 20 y el 30 por ciento. En 2009, el arancel medio aplicado, teniendo en cuenta todos los productos y países, era de sólo el 4 por ciento. Sin embargo, la reducción de aranceles no es igual en todos los sectores. Así, subsisten importantes obstáculos arancelarios en la agricultura y en algunos sectores manufactureros. Dadas las condiciones sociopolíticas de los estados, estos optan por conferir ventajas a un número restringido de socios comerciales con un arancel preferencial. Así, el exportador no dependerá solamente del tipo del arancel, sino también de los aranceles que deban abonar los proveedores competidores de otros

países en el mismo mercado. Estos aranceles preferenciales, aunque menos importantes que en el pasado, desincentivan la apertura multilateral del comercio con el establecimiento de vínculos comerciales discriminatorios.

En los últimos años, se ha producido un rápido aumento de los acuerdos comerciales preferenciales (ACP). Con la excepción de Mongolia, todos los Miembros de la OMC son partes en al menos un ACP. Además, el interés en negociar un ACP se ha mantenido pese a la crisis económica mundial. El fenómeno quizás obedece a que es necesaria una mayor integración para estimular el crecimiento del comercio. Por otra parte, la firma de un ACP aumenta la producción compartida entre países: los acuerdos comerciales preferenciales aumentan el comercio en piezas y componentes; impulsan, así, el comercio intra-industrial. Por otra parte, la alternativa de los ACP "profundos" tienen frecuentemente efectos no discriminatorios.

Al mismo tiempo, con la propia apertura del comercio y de la estructura del comercio, se han tendido redes internacionales de producción cuyo mantenimiento exige estructuras normativas para crear seguridad en las inversiones. Así, los ACP contienen compromisos de cumplimiento obligatorio en materia de servicios, inversión, obstáculos técnicos al comercio y política de competencia, que son cruciales para el sostenimiento de estas redes de producción. Además, las redes internacionales de producción pueden alterar las fuerzas político-económicas que llevan a la cooperación entre diversas iniciativas regionales.

Los ACP no se limitan a los aranceles para las mercancías sino que contienen también disposiciones sobre obstáculos técnicos al comercio, servicios, propiedad intelectual e inversión relacionada con el comercio. La Asociación Transatlántica de Comercio e Inversión es la propuesta de un acuerdo de libre comercio entre la Unión Europea y los Estados Unidos.

En el año 2013, los gobiernos de la UE promovieron que la Comisión Europea diera comienzo al procedimiento de negociación del tratado de comercio e inversión con los representantes de los Estados Unidos de América. Esta negociación continúa aún hoy acompañada de cierta ambigüedad de la opinión pública que, oscilando entre las enfáticas oposición y conformidad, se muestra mayoritariamente desinteresada o escéptica.

Los ciudadanos europeos están preocupados por la inmigración, por la coyuntura económica, el desempleo, las cuentas públicas y el terrorismo. Así, no parece que la futura Asociación Transatlántica de Comercio e Inversión nos inquiete. Quizás por ello, la Comisión trata de atraer la atención sobre el proceso de negociación del Parlamento Euro-

peo, las empresas y sindicatos, las asociaciones de consumidores, los diversos grupos de interés y la ciudadanía en general. Al final del proceso, serán los respectivos gobiernos y parlamentos nacionales quienes habrán de aprobar el acuerdo negociado. Esta decisión afectará al bienestar de todos, redefiniéndose las capacidades y las oportunidades de los consumidores y productores europeos y estadounidenses. Porque aunque todavía pueda debatirse sobre la dimensión del impacto de la Asociación sobre la economía, lo que parece innegable es que éste existirá.

La relación transatlántica también es una asociación interdependiente para el liderazgo económico global: la economía combinada de la UE y EEUU representa más de la mitad del PIB mundial en términos de valor y algo menos de la mitad del PIB mundial en términos de poder adquisitivo, lo que convierte el área transatlántica en el mercado más próspero e influyente del mundo.

Pese al ascenso económico de otras regiones, los EEUU y la Unión Europea se mantienen como uno de los entornos comerciales más importantes del planeta. Su Producto Nacional Bruto es casi la mitad mundial, mientras concentra el 30% de las exportaciones, con un volumen económico superior a los 3,7 billones de dólares.

Pese a la contundencia de las cifras que afecta al comercio transatlántico, éste todavía no se ha desarrollado enteramente puesto que persisten una serie de barreras regulatorias y técnicas.

De tal forma, en un contexto de crecimiento económico ralentizado y ante la perspectiva de incrementar el empleo y contrarrestar la influencia de las economías emergentes, el diálogo transatlántico se ha iniciado para permitir el objetivo de la integración comercial de los EEUU y la UE a través de la Asociación de Comercio e Inversión.

La Comisión Europea negocia en nombre de la Unión Europea y de los 28 estados miembros. Por lo tanto, esta institución se convierte en la voz de 500 millones de europeos. Aunque las negociaciones las encabeza el Directorado General del Comercio que es un órgano de la Comisión, ésta actúa de acuerdo a un mandato acordado unánimemente por los estados miembros de la UE. Por su parte, los EEUU están representados por el United States Trade Representative (USTR).

Desde julio de 2013 la Unión Europea y en su nombre la Comisión Europea, negocia un Tratado de Libre Comercio con Estado Unidos. Desde entonces, hay encuentros periódicos y se espera su conclusión a finales del año 2015.

Hay encuentros periódicos. Hasta el momento se han celebrado 9 rondas de negociación, la última de las cuales presento sus conclusiones a principios de mayo de 2015. Las negociaciones para el acuer-

do recibieron el apoyo explícito del presidente de la Comisión Europea José Manuel Barroso, del presidente del Consejo Europeo Herman van Rompuy y del presidente de los EEUU Barack Obama.

Se espera que este acuerdo de un impulso en materia de crecimiento económico y empleo a am-

«Pese a la contundencia de las cifras que afecta al comercio transatlántico, éste todavía no se ha desarrollado enteramente puesto que persisten una serie de barreras regulatorias y técnicas»

bos lados del Atlántico al aumentar las posibilidades comerciales para las empresas.

Los objetivos de este acuerdo son tres.

En primer lugar, aumentar el acceso al mercado a través de la eliminación de las barreras para el comercio y la inversión en las manufacturas, servicios y productos agrarios. Los aranceles son ya relativamente bajos, pero considerando el volumen de las transacciones comerciales (2 mil millones de euros diariamente), el efecto de toda reducción es significativa. Por otra parte, en los EEUU persisten las barreras comerciales sobre productos en los que la Unión Europea es especialmente competitiva tales como textiles, cerámicas y productos agrarios procesados. Por otra parte, los capítulos que tratan de la inversión contienen disposiciones para que los inversores estén protegidos o sean indemnizados en caso de que el país anfitrión nacionalice o expropié una inversión.

En segundo lugar, a través del acuerdo se trataría de mejorar la coherencia regulatoria y la cooperación a través de la armonización legislativa. La diferente legislación establece barreras técnicas al comercio equivalentes a aranceles de entre el 10 y el 20 por ciento.

En tercer lugar, se trata de desarrollar una nueva reglamentación para la inversión extranjera directa, los derechos de propiedad intelectual, el medio ambiente y los nuevos ámbitos de actividad comercial tales como la regulación del flujo de datos o la actividad de las empresas de titularidad pública.

Además, con esta asociación se pretende ampliar la liberación comercial multilateral, estable-

ciendo estándares regulatorios que hagan frente a los retos comerciales impuestos por las economías emergentes.

Las disposiciones más frecuentes son el reconocimiento mutuo de la evaluación de la conformidad, la armonización de los reglamentos técnicos, las disposiciones sobre transparencia y las disposiciones destinadas a establecer un mecanismo institucional, como un comité, un órgano o una red para las cuestiones relacionadas con las normas. Sin embargo, se mantendrán ciertas limitaciones.

La expresión reconocimiento mutuo quiere decir que los países convienen en reconocer recíprocamente la equivalencia de sus reglamentaciones, normas o procedimientos de evaluación de la conformidad, facilitando la afluencia ininterrumpida de bienes a los mercados de los interlocutores comerciales. Al igual que el reconocimiento mutuo, la armonización de los reglamentos y las normas es un paso hacia un comercio más abierto. Tanto el reconocimiento mutuo como la armonización promueven la transparencia y la apertura del comercio reduciendo los costos para los exportadores, derivados de la necesidad de mantenerse al corriente de los cambios normativos en los países de destino. Estos mecanismos facilitan también el acceso de los exportadores a la información acerca de las preferencias de los consumidores en los países con los que comercian.

En lo que concierne a sus efectos en el comercio, la ventaja de la armonización sobre el reconocimiento es que la primera hace que artículos producidos en diferentes países se asemejen más (sean más homogéneos), y que, por consiguiente, sean mejores sucedáneos desde el punto de vista de los productores y los consumidores. Esto, a su vez, puede facilitar el comercio al mejorar la confianza del consumidor en la calidad de los bienes importados. Al hacer más compatibles los productos importados con los producidos en el país, la armonización facilita a los consumidores las comparaciones entre productos. También es probable que aumente la competencia, reduzca los precios e incremente el comercio. No obstante, la armonización requiere negociaciones más difíciles y entraña mayores costos reglamentarios que el reconocimiento mutuo.

Durante las negociaciones, la UE ha defendido que cualquier futuro acuerdo deberá mantener los niveles establecidos de control sanitario y protección medioambiental vigentes en Europa. De tal forma queda excluida del acuerdo el comercio de carne de vacuno tratada con hormonas.

El proceso es muy controvertido. Ello pese al anuncio de impulsar el comercio bilateral sin derogar las regulaciones que protegen los intereses sociales y medioambientales.

Por un lado, hay diferentes posturas en cuanto al impacto económico del acuerdo.

Así, frente a las posturas liberalizadoras que confían en las ventajas de la acelerada eliminación de las barreras al comercio, hay quién cree que aumentará la distribución desigual de los costes y de los beneficios. El incremento de la concurrencia determinará la desaparición de las compañías menos competitivas.

También, con la apuesta transatlántica se producirá un reajuste de las prioridades en política exterior, afectando la relación con otros entornos como Asia central, el Pacífico o Iberoamérica. A su vez, existirían condicionamientos de tipo cultural o histórico que determinarían la habilidad de los agentes para integrarse en el entramado comercial abierto.

Al mismo tiempo, el acuerdo ofrecerá una alternativa eficaz que compense la falta de acuerdo en el seno de la Organización Mundial del Comercio que podría perder capacidad, ralentizando el proceso de apertura comercial de otros entornos.

Finalmente, podrían incluirse otros aspectos que afectan a los derechos de los consumidores: la importación de energía y materias primas; la garantía de respetar las denominaciones de origen de alimentos y bebidas; o la igualdad de trato entre empresas privadas o públicas.

Los EEUU son ya un importantísimo socio comercial y mercado. Las autoridades comunitarias consideran que todavía hay margen para la expansión eliminadas las barreras comerciales. Fruto de tal desarrollo comercial se anticipan efectos positivos en el crecimiento económico. Así, la Comisión estima que la economía en la UE crecería elevando la renta disponible de las familias a 545 euros más al año, sin que se utilizaran fórmulas impositivas de redistribución.

Por otra parte, el acuerdo ofrecería ventajas a las PYMES al reducirse los costes derivados de la internacionalización con la armonización de regulaciones y el acceso a los mercados. Por ejemplo, los EEUU establecen unos estándares sobre el tratamiento de lácteos para considerar el producto resultante como nata. Esto impide comercializar por ejemplo como "bollo de nata" ciertos productos de repostería industrial producidos en Europa. El mutuo reconocimiento de los estándares permitiría a una empresa europea vender su producto en los EEUU sin modificar el proceso de elaboración. También, en el sector servicios tiene lugar un caso similar: el mutuo reconocimiento de las cualificaciones profesionales posibilitará que empresas europeas dedicadas a servicios de consultoría o asesoramiento medioambiental puedan operar en los EEUU sin requerir de otras cualificaciones.

Además de acuerdo a un estudio del Centre for Economic Policy Research (CEPR) las exportaciones europeas crecerán en la mayoría de los sectores,

siendo especialmente significativo el crecimiento del sector metalúrgico (+12%), alimentos procesados (+9%), productos químicos (+9%), ciertas manufacturas (+6%), equipamiento para el transporte (+6%), y, especialmente, el sector de los vehículos de motor (41%).

Este mismo estudio concluye que los servicios financieros también se beneficiarán dada la coherencia regulatoria establecida en el marco del acuerdo. De tal forma se fortalecerá la estabilidad financiera por la coordinación de las políticas frente a los retos potenciales, reduciendo la complejidad de los procesos de arbitraje y regulación. La ampliación del mercado financiero, de acuerdo a la Comisión, aumentaría la eficiencia de las empresas que ofrecen estos servicios. Su integración mejoraría la financiación de empresas y familias. Finalmente, aumentaría la capacidad de las empresas estadounidenses y europeas en los mercados financieros globales.

El establecimiento de un área de comercio e inversión libre de barreras entre la UE y EEUU, que hemos denominado TAFTA (área transatlántica de libre comercio, según sus siglas en inglés), traería aparejada la libre circulación de bienes, servicios, capitales y conocimiento entre ambas orillas del Atlántico. De acuerdo a otro estudio, esta vez del Ifo, como consecuencia del Acuerdo el comercio bilateral se incrementaría un 76%. El mismo estudio coincide en señalar los efectos positivos del acuerdo sobre el crecimiento económico y la creación de empleos. El Ifo también considera que Reino Unido (9,7%), Suecia (7,3%) y España (6,6%) serán los más beneficiados del acuerdo en términos de incremento real de ingresos.

La Comisión considera de vital importancia el acuerdo. Así, la política de comunicación incluye la publicación de numerosos documentos, entre los que se encuentran aquellos que tratan sobre el contenido de cada una de las rondas de negociación (disponibles en el portal de la Comisión). Además, han tenido lugar varios encuentros con elementos de la sociedad civil entre los que se encuentran sindicatos, organizaciones no gubernamentales, asociaciones de consumidores y, sobre todo, grupos de empresas. Hasta el momento la Comisión ha tenido tres rondas públicas de consulta, siendo la actual la que afecta a la protección de las inversiones. También, en febrero de 2014 se creó una comisión asesora formada por 14 representantes de la sociedad civil. Finalmente, el acuerdo habrá de ser aprobado por el Consejo Europeo y ratificado por el Parlamento Europeo.

Esté interés por presentar la negociación como un proceso transparente, contrasta con la crítica que incide especialmente en la falta de información y la opacidad con la que se están llevando a cabo las negociaciones. Sin embargo, no quisiera

entrar en la discusión sobre la fórmula para “democratizar” el proceso. Para mí, es interesante incidir en la importancia de los argumentos económicos. Especialmente, en los aspectos metodológicos que determinan tan luminosos augurios.

El estudio detallado de los datos aportados por el Centre for Economic Policy Research confirma que el crecimiento será muy moderado. Así se estima en 0,048% anual para la UE (y de 0,040% para los EEUU) durante los próximos diez años. Esos 545 euros por unidad familiar, asumiendo que ésta estaría formada por cuatro personas, determinan un incremento de la renta disponible en 37 céntimos diarios.

Por otra parte, los datos de crecimiento del empleo son de un 0,6% para un periodo de entre 10 a 20 años.

También se aduce que los análisis aportados por la Comisión están sesgados pues los correspondientes datos de exportación no se contrastan con los de importación. No hay información que permita considerar el efecto en el saldo comercial de los países europeos. Tampoco los datos de empleo creado se contraponen con las cifras de empleo destruido por este comercio. Ciertamente, la ampliación del mercado ampliará la demanda, pero también lo hará la oferta con lo que la competencia entre empresas se incrementará provocando la desaparición de aquellas menos competitivas con la consecuente desaparición de empleos.

Los modelos aplicados también asumen una situación de equilibrio con pleno empleo y sin considerar los costes derivados del desplazamiento de la mano de obra. Este aspecto es esencial, pues como nos dice la teoría económica y corrobora empíricamente el fenómeno de integración europea, el crecimiento económico no afecta homogéneamente al conjunto. Por contra, se produce una especialización regional con grandes desequilibrios derivados de la distribución desigual de la actividad económica y de la renta. Este proceso sería todavía más evidente cuanto que parte del comercio a realizar con los EEUU corresponderá al que ahora las naciones europeas hacen entre si.

Por otra parte, el análisis del Ifo utiliza un modelo de Acuerdo Comercial Preferencial aplicado para el comercio bilateral en un único sector existente entre 126 países en un año concreto (2007), asumiendo que sus resultados son extrapolables a la situación del TTIP. Este modelo no considera las barreras no arancelarias que, como sabemos, son el núcleo de las negociaciones entre la UE y los EEUU. En cualquier caso, los datos obtenidos para el crecimiento del PIB (1,65% de incremento para un intervalo de 10 a 20 años) o el empleo (8000 empleos anuales nuevos para el conjunto de 28 estados miembros de la UE) son también muy moderados. En cuanto

«Los Estados Unidos y Europa están separada políticamente pero conviven económica, intelectual y moralmente. De la afinidad reconocida crece la convicción en la unidad frente a grupos más distantes y aún más extranjeros»

a la repercusión del acuerdo sobre la renta real, un estudio más reciente de los mismos autores corrige a la baja las previsiones, estableciendo la cifra definitiva a un tercio de la obtenida originalmente (para España ahora un 2,1%). Pese a estas correcciones, la propia Comisión considera las conclusiones del Ifo nada realistas.

En conclusión, se puede decir que los efectos económicos estimados del acuerdo son pequeños. Aún así son positivos y las consecuencias para el largo plazo pueden ofrecer un escenario mucho más prometedor. Por otra parte, hay que ser conscientes del advenimiento de grandes retos macroeconómicos pues el incremento del comercio y de la inversión tendrá consecuencias seguras en el flujo de capitales. Además, la renuncia al arancel reducirá el presupuesto público al ser esta una partida hoy existente en el sistema impositivo de financiación.

A pesar de ello, y pese a las dificultades del proceso de negociación, hay aspectos que determinan la utilidad del acuerdo. No es una utilidad crematística, pero aún así es real. Los Estados Unidos y Europa están separados políticamente pero conviven económica, intelectual y moralmente. De la afinidad reconocida crece la convicción en la unidad frente a grupos más distantes y aún más extranjeros. De aquí el interés en integrar, donde esta identidad se reconozca sin que esto signifique la negación de situaciones diversas, para la consecución de un plan consciente e interesado de cooperación política y económica.

La transición del actual sistema mundial determina que la UE y los Estados Unidos acometan un nuevo diseño en sus relaciones dictado no solo por las necesidades económicas y los intereses comerciales. En función de sus propias posibilidades y talento, se abre la posibilidad de preservar, y quizás aumentar, la propia capacidad de influencia en el escenario global.

Personalmente, creo que es un paso más en un proceso de integración comercial mundial inevitable si consideramos la dinámica de las relaciones entre países desde ya el siglo XVI. Pero es, también, el esfuerzo pacífico que reafirmando la cooperación transatlántica corresponde al ascenso de entornos bañados por otras aguas. Una ayuda (un bastón tal vez) que permita a Europa (a España) mantener una postura visible en la escena internacional junto a unos Estados Unidos con los que nos unen intereses, valores y creencias desde tiempo de Bernardo de Gálvez.

Fuentes y bibliografía

- Balassa, B. (2013). *The Theory of Economic Integration (Routledge Revivals)*. Routledge.
- Campano, F., Laureti, L., y Salvatore, D. (2015). Perspectives on Growth, Trade, and Social Agenda Expenditures in the Eurozone During the Rest of this Decade, With and Without the EU-US Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP). En *Achieving Dynamism in an Anaemic Europe*, 1-11. Springer International Publishing.
- European Union Council, (2013). Directives for the negotiation on the Transatlantic Trade and Investment Partnership between the European Union and the United States of America. *Doc*, 11103, 13-17.
- Felbermayr, G. J., y Larch, M. (2013). The transatlantic trade and investment partnership (TTIP): Potentials, problems and perspectives. En *CESifo Forum*, vol. 14, 2, (p. 49). Institut für Wirtschaftsforschung (Ifo).
- Felbermayr, G., Kohler, W., Aichele, R., Klee, G., y Yalcin, E. (2015). Mögliche Auswirkungen der Transatlantischen Handels- und Investitionspartnerschaft (TTIP) auf Entwicklungs- und Schwellenländer. *ifo Forschungsberichte*.
- Fujita, M., y Thisse, J. F. (2013). *Economics of agglomeration: cities, industrial allocation, and globalization*. Cambridge university press.
- Hamilton, D., y Blockmans, S. (2015). The Geostrategic Implications of TTIP. *CEPS Special Report*, 105/April 2015.
- Hufbauer, G. C., y Cimino-Isaacs, C. (2015). How will TPP and TTIP Change the WTO System?. *Journal of International Economic Law*.
- Pelkmans, J., Lejour, A., Schrefler, L., Mustilli, F., y Timini, J. (2014). The Impact of TTIP: The underlying economic model and comparisons. *CEPS Special Report*, 93/13 October 2014. [TTIP Series No. 1].
- Reynoso, A., et alia (2011). *Informe sobre el comercio mundial 2011: la OMC y los acuerdos comerciales preferenciales: de la coexistencia a la coherencia* (No. E71-291). OMC, Ginebra (Suiza).
- Schwartz, P. (2013). El deseado Acuerdo Transatlántico sobre Comercio e Inversión: un buen proyecto difícil de llevar a buen puerto. *Información Comercial Española, ICE: Revista de economía* 875, 39-50.
- Wang, P. (2015). On the Design of Appellate Mechanism in International Investment Arbitration: The Case of TTIP Negotiation. *International Economics and Trade Research*, 31 (5).