

Relaciones económicas UE-EEUU: negociación e implicaciones del TTIP

EU-US economic relations: the TTIP negotiations and its implications

Javier Arregui

Profesor Titular, Departamento de Ciencias Políticas y Sociales, Universitat Pompeu Fabra
(Barcelona)

javier.arregui@upf.edu

Resumen: Este artículo analiza algunos de los argumentos más relevantes para crear una zona de libre comercio entre la UE y Estados Unidos. También identifica los temas más conflictivos sobre los que se está negociando la Asociación Transatlántica de Comercio e Inversión (ATCI o TTIP, por sus siglas en inglés) y las posibles vías de acuerdo según los mecanismos y estrategias que se utilizan. El artículo muestra que la negociación del TTIP tiene suficiente potencial para vincular temas entre sí para que tanto la UE como Estados Unidos puedan intercambiar posiciones en distintos temas a través del mecanismo de *logrolling*. Dado que el TTIP plantea ventajas potenciales relevantes para ambos, y que en este tipo de negociaciones suelen prevalecer las consideraciones de beneficios absolutos, es factible que se llegue a un acuerdo final aceptado por ambas partes. Ello supondría una nueva vuelta de tuerca al proceso de globalización con el objetivo de que Occidente siga desempeñando un papel central en la escena internacional.

Palabras clave: ATCI, TTIP, *logrolling*, globalización, armonización, resolución de conflictos, acuerdo de libre comercio

Abstract: *This article analyses some of the most important arguments for creating a free trade area between the EU and the United States. It also identifies the most conflictive issues in the Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP) and the possible agreements according to the mechanisms and strategies used. The article shows that the TTIP negotiation has sufficient potential to link issues together so that both the EU and the US can exchange positions on various subjects via the logrolling mechanism. Given that the TTIP presents significant potential advantages to both sides and that in this type of negotiation absolute profits tend to prevail, it is feasible that a final agreement will be reached that is accepted by both parties. It would be a new turn of the screw in the process of globalisation, with the aim of preserving the West's central role on the international stage.*

Key words: TTIP, *logrolling*, globalisation, alignment, conflict resolution, investors, free trade agreement

Las relaciones entre Estados Unidos y la Unión Europea (UE) se han apoyado históricamente en una convergencia de intereses, por un lado, y en una serie de afinidades culturales e ideológicas, por el otro. Ello ha hecho que los vínculos entre ambos sean intensos y, en cierta medida, únicos en el contexto internacional. Esto, unido a una serie de factores geoestratégicos y económicos –tales como la emergencia de China como tercera economía mundial (y pisándole los talones a la segunda)–, la irrupción de un mundo más multipolar con actores económicos cada vez más relevantes (tales como India o Brasil) o la crisis económica actual a ambos lados del Atlántico, ha propiciado que ambos actores impulsen la posibilidad de una Asociación Transatlántica de Comercio e Inversión (ATCI o TTIP, por sus siglas en inglés). Este intento de intensificar las relaciones económicas transatlánticas se produce también tras el fracaso de las negociaciones de la Ronda de Doha en el año 2008. En estas negociaciones participaron 155 países con el objetivo central de liberalizar el comercio global. Las diferencias sustanciales en los niveles de desarrollo de los estados participantes, así como sus preferencias, en muchos casos antagónicas, hicieron imposible un acuerdo multilateral bajo el paraguas de la Organización Mundial del Comercio (OMC). Todo ello ha determinado que muchos actores relevantes de la economía mundial hayan pensado en establecer acuerdos bilaterales de libre comercio (Whalley, 2008). Por ejemplo, la UE ha establecido acuerdos de libre comercio con diversos países: Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Panamá, Colombia y Perú (desde 2013); y con México y Sudáfrica (ambos desde 2000), Chile (desde 2003) y Corea del Sur (desde 2011). Además, la UE tiene actualmente varios procesos de negociación abiertos con China, Japón, Singapur, Malasia, Vietnam, Tailandia, Marruecos, India y el Mercado Común del Sur (Mercosur) (UE, 2014a). En agosto de 2014, la UE y Canadá concluyeron las negociaciones para su particular Acuerdo Económico y Comercial Global (AECG o CETA, por sus siglas en inglés). Hasta la fecha, Canadá es el país más desarrollado con el que la UE ha negociado con éxito un tratado de libre comercio (TLC). En este sentido, puede servir como un modelo base para el análisis del TTIP. Por otro lado, Estados Unidos también ha duplicado sus esfuerzos para no perder la pista sobre la apertura de nuevos mercados; sin embargo, no ha tenido mucho éxito. El Acuerdo Estratégico Transpacífico de Asociación Económica (TPP, por sus siglas en inglés) con otras 11 economías se está negociando desde 2005 sin ningún acuerdo hasta el momento.

El origen más inmediato del TTIP es un informe elaborado, en febrero de 2013, por el Grupo de Trabajo de Alto Nivel sobre Empleo y Crecimiento UE-Estados Unidos, en el que se señalaba que un acuerdo que abarcara todos los sectores relacionados con el comercio tendría efectos positivos tanto para la UE como para los Estados Unidos (UE, 2013a). Posteriormente, hubo una declaración conjunta del presidente estadounidense, Barack Obama, el presidente de la Comisión Europea, José Manuel Durão Barroso, y el presidente del Consejo Europeo, Herman

Van Rompuy, para poner en marcha las negociaciones del TTIP. A partir de ese momento, las delegaciones de ambas instituciones ya tenían luz verde para iniciar las negociaciones, que se desarrollan alternativamente entre Washington y Bruselas. La primera ronda de negociaciones se inició en julio de 2013 y la última (la octava ronda) tuvo lugar en febrero de 2015. Por parte de la UE, el responsable de la negociación es la Comisión Europea, es decir, la comisaria de Comercio, Cecilia Malmström, y por parte estadounidense, la Oficina del Representante de Comercio de Estados Unidos, actualmente dirigida por Michael Froman. Si se alcanza un acuerdo, en el caso de la UE, este deberá ser ratificado por el Consejo y el Parlamento Europeo (PE) –además de ser refrendado en los parlamentos de los 28 estados miembros–; en el caso de Estados Unidos, por el Congreso de este país.

En términos económicos, el comercio de bienes, servicios e inversiones entre la UE y Estados Unidos representa la mayor relación económica y comercial que existe hoy día en el mundo. Entre los dos bloques, con una población de 800 millones de personas, producen aproximadamente el 40% PIB total global (Cooper, 2014: 2). El socio comercial más importante para la UE es Estados Unidos, y para este lo es la UE. Por tanto, existe una amplia base para un acuerdo comercial que tenga una repercusión notable, no solo en las economías respectivas sino también a escala global. Sobre esta base de relaciones comerciales ya muy intensas, se empezó a negociar el TTIP en julio de 2013, con los siguientes objetivos: una mayor apertura de ambas economías que facilite la intensificación de las relaciones económicas bilaterales; la eliminación de aranceles y barreras no arancelarias para el fomento del comercio a ambos lados del Atlántico; un aumento de la armonización de las regulaciones relacionadas con el comercio y de las inversiones transatlánticas; el fomento de la participación en el proceso de globalización de las empresas europeas y norteamericanas; y, finalmente, el establecimiento de patrones efectivos de cooperación con el fin de alcanzar objetivos comunes relacionados con el funcionamiento de la economía global. En caso de alcanzar a un acuerdo, la UE y Estados Unidos podrían llegar a tener las relaciones económicas más integradas del mundo.

Este artículo plantea una doble pregunta de investigación: ¿cuáles son los principales temas de negociación y las preferencias que defienden la UE y Estados Unidos en la negociación del TTIP? ¿Qué efectos y consecuencias puede llegar a tener la implementación del TTIP? Ambas preguntas están relacionadas entre sí. La primera evalúa críticamente los temas sobre los que se está negociando, así como las preferencias en los temas más relevantes que están surgiendo en el desarrollo de las negociaciones. La segunda pregunta evalúa las posibles repercusiones y efectos del acuerdo en distintos ámbitos. Ambas cuestiones son relevantes en la medida en que abordan los temas más sustantivos que puede traer este nuevo acuerdo.

Así, en primer lugar, se analizan los efectos y posibles consecuencias del TTIP; en segundo lugar, se abordan las teorías que de acuerdo con la literatura explican los modelos y las estrategias de negociación que utilizan los actores en negociaciones internacionales; a continuación, en tercer lugar, se describen los puntos más conflictivos del TTIP que están siendo objeto de negociación; en cuarto lugar, se examinan las preferencias de los actores, los posibles efectos que tendría la adopción del TTIP así como los mecanismos de negociación que pueden facilitar un acuerdo final; y, finalmente, en las conclusiones, se elabora un resumen con los hallazgos más relevantes y se formulan algunas conclusiones en relación con los posibles efectos del acuerdo.

Efectos y posibles consecuencias del TTIP

La posible firma del TTIP tendría efectos directos en distintas dimensiones tanto para la UE y Estados Unidos como para terceros actores. A continuación, se exponen brevemente las consecuencias más relevantes de este posible acuerdo.

En primer lugar, la firma del TTIP aumentaría levemente el crecimiento económico a ambos lados del Atlántico. Francois *et al.* (2013: 82) señalan que el TTIP supondría un crecimiento adicional anual del 0,48% en la UE y del 0,39% en Estados Unidos (durante los próximos 10 años). Por lo tanto, los efectos beneficiosos serían limitados. Otro estudio más reciente de la Universidad de Tufts ha rechazado algunos de los supuestos admitidos en este y otros estudios previos y ha introducido lo que ellos llaman supuestos «más realistas». El resultado es menos alentador: de acuerdo con esta evaluación, Europa experimentaría pérdidas en términos de exportaciones netas, en términos de PIB y una disminución de empleos; como consecuencia, los gobiernos sufrirían pérdidas de ingresos y tendrían una mayor inestabilidad financiera (Capaldo, 2014). Además, aquí se plantea el dilema de si este supuesto crecimiento económico se construiría a expensas de una distribución desigual de costes y beneficios entre productores y ciudadanos y/o consumidores. Tal y como admiten varios informes, el 80% de los beneficios del acuerdo se lograrían como consecuencia de la armonización de las regulaciones, así como a través de la liberalización de servicios y la contratación pública (más que debido a la reducción de aranceles) (véase Francois *et al.*, 2013). Dicho de otro modo, serían las grandes empresas de algunos sectores las mayores beneficiarias del acuerdo, más que las familias o los ciudadanos. En el caso de Estados Unidos, las industrias de los sectores agroalimentario, del transporte, de los seguros y de los servicios financieros serían las más beneficiadas; en el caso de la UE,

serían las industrias del automóvil, del transporte aéreo y marítimo, así como los proveedores del sector de los servicios postales (Benning, 2013).

En segundo lugar, si se firma el TTIP, quedará reforzado el compromiso político y económico en las relaciones transatlánticas en un momento clave de la redistribución del poder mundial. En estos momentos, contrariamente a un pasado no muy lejano, no está claro si un consenso transatlántico sigue siendo indispensable en las decisiones del nuevo orden global; por lo tanto, el dilema al que se enfrentan la UE y Estados Unidos es cómo asegurarse de que esta relación siga funcionando y reporte beneficios a ambos lados del Atlántico. Es dentro de esta estrategia donde se enmarcaría el TTIP, que supondría un paso más en el proceso de globalización con el objetivo de que Occidente siga siendo un actor central en la escena internacional. En este sentido, lo que está en juego en la negociación del TTIP es hasta qué punto ambas potencias (la UE y Estados Unidos) están dispuestas a ceder en lo que han sido hasta ahora para seguir conservando e incluso incrementar su poder político y económico en el escenario internacional. Sin embargo, si el TTIP fracasa o se acuerda un pacto insuficiente, podría acentuar la visión de unas relaciones transatlánticas débiles y de esta manera reforzar el proceso (ya iniciado) de desplazamiento del equilibrio de poder internacional y geoestratégico hacia el Pacífico.

En tercer lugar, el TTIP puede servir para avanzar de un modo sustantivo en la liberalización del comercio internacional, incluso sin haberse llegado a ningún acuerdo en la Ronda de Doha. Además, si hubiera un acuerdo final del TTIP, y este se llegara a implementar, tal y como señala Karel De Gucht (2013), antiguo comisario de Comercio de la UE, el tamaño de esta zona de libre comercio influirá no solo en los dos socios, sino que también supondrá la consolidación del sistema de normas y regulaciones comerciales en el contexto global. Sin embargo, reforzar pactos bilaterales perjudica el poder de la OMC; además, los beneficios esperados tanto en la UE como en Estados Unidos se harían en detrimento de terceras economías, en algunos casos, de las economías más desfavorecidas (véase Petersen, 2013: 2-3).

Finalmente, mientras que el TTIP permitiría reforzar el eje Atlántico en el terreno económico y geoestratégico, las nuevas normas y regulaciones que se impongan pueden perjudicar a determinados colectivos de la sociedad civil, e incluso puede suponer un nuevo paso a la hora de disminuir la soberanía de los estados (tanto de Estados Unidos como de los estados que integran la UE) (Giegold, 2013).

La posible firma del TTIP tendría efectos directos en distintas dimensiones tanto para la UE y Estados Unidos como para terceros actores.

Teorías sobre modelos y estrategias de negociación internacional

En esta sección se elabora un breve marco teórico sobre las principales teorías y estrategias utilizadas en negociaciones internacionales. Ello servirá como marco analítico en el examen posterior y para conocer hasta qué punto es factible alcanzar un acuerdo. Para poder explicar los procesos de negociación en temas internacionales, la literatura distingue entre diferentes modelos teóricos y distintas estrategias de negociación utilizadas en cada uno de estos modelos. Por un lado, se hace la distinción entre modelos de negociación cooperativos y no cooperativos (véanse Bueno de Mesquita y Stokman, 1994; Arregui *et al.*, 2006; McKibben, 2015); por el otro, entre estrategias de negociación duras y blandas (McKibben, 2013 y 2015).

Las variables relevantes a tener en cuenta en cualquier proceso de negociación¹ son tres: 1) Las preferencias y posiciones políticas que los actores defienden durante el proceso de negociación; 2) La intensidad de sus preferencias (o *saliencie*) sobre esos temas –los actores pueden mostrar diferentes niveles en la intensidad de preferencias en relación con cada dimensión de conflicto que es objeto de negociación; la intensidad de las preferencias determina la fracción de poder que los actores movilizan (Arregui, 2007)–; 3) Las capacidades y el poder que tienen los actores en dicho proceso con respecto a los temas que se están negociando. Los distintos modelos de negociación utilizan estas tres variables combinadas en distintos algoritmos (véase Achen, 2006).

En los modelos no cooperativos un actor intenta obligar o persuadir a otro actor para que cambie su posición. Durante el proceso de cualquier negociación (internacional), los actores tienen información completa sobre las posiciones, la intensidad de las preferencias y las capacidades del resto de actores que participan en la negociación. Cuanto mayor sea la utilidad que un actor espera recibir al llevar a la práctica un modelo no cooperativo, existe una mayor probabilidad de que este se lleve a término (Bueno de Mesquita, 1994). En el contexto del TTIP, si se quiere llegar a un acuerdo final, no es probable que se utilice un modelo no cooperativo continuado, ya que ello abocaría al fracaso de la negociación. Sin embargo, se pueden utilizar tácticas (no cooperativas) en momentos puntuales a lo largo de una negociación al objeto de ejercer presión sobre el actor con el que se negocia y poder obtener, de este modo, unos resultados más óptimos.

1. De acuerdo con estos modelos de negociación, ya sean cooperativos o no cooperativos.

Por su parte, los modelos cooperativos tienen una relevancia crucial en las negociaciones internacionales: la literatura reconoce que en este tipo de negociaciones (incluido el TTIP), los modelos de naturaleza cooperativa tienen mayor impacto (véase McKibben, 2015). Este autor señala que las estrategias más utilizadas en este tipo de negociaciones son la vinculación de temas (*issue-linkage*) y el *logrolling* (intercambio de posiciones en distintos temas). La vinculación de temas informa sobre el conjunto de puntos conflictivos que existen en la agenda negociadora, así como sobre la distribución de las preferencias de los actores. Durante este proceso, la intensidad de las preferencias (sobre los temas que se negocian) es una cuestión clave tanto para entender la utilidad que está en juego como para explicar un posible acuerdo final. Si los actores valoran los temas que son objeto de negociación de manera distinta (esto es, los mismos temas les reportan diferentes niveles de utilidad), existe espacio para la negociación cooperativa, por ejemplo, a través del *logrolling*. En este caso, los actores intercambian posiciones en temas preferenciales, es decir, en esos temas que reportan mayor utilidad para cada actor. Como consecuencia de dicho intercambio (de posiciones), ambos actores pueden obtener un mayor beneficio y/o utilidad, y así el acuerdo puede ser alcanzado (véase Arregui *et al.*, 2006).

Cada modelo puede incluir diferentes estrategias de negociación, las cuales pueden seguir un enfoque que cumpla con las reglas ya establecidas u otro que sea consecuencia de una lógica cambiante en el proceso de negociación (McKibben, 2015: 35). Dentro de la primera dimensión, pueden existir tanto estrategias de naturaleza colaborativa como estrategias de gran confrontación. Estas últimas tienen como principal objetivo intentar obtener concesiones de otros actores. Las tácticas que se pueden utilizar para este fin pueden ser, por ejemplo, una amenaza creíble, demandas poco realistas, vetar un tema en la negociación, abandonar (momentáneamente) las negociaciones, emitir señales de no ceder en ningún tema clave u otras medidas dilatorias. Un comportamiento de confrontación moderada se caracteriza por solicitar concesiones en algunos temas y al mismo tiempo ofrecer concesiones menores en otros temas. En las estrategias de confrontación moderada, los actores hacen concesiones siempre condicionadas que no reflejan la voluntad de acuerdo sobre ninguno de los temas claves de la otra parte. Finalmente, los actores que eligen tácticas colaborativas están dispuestos a aceptar las preferencias de la otra parte y a realizar concesiones, al menos en cuestiones clave. En la segunda dimensión, las estrategias de negociación pueden llegar a modificar la propia agenda de la negociación. Por ejemplo, a través de una confrontación entre dos actores puede empeorar la mejor alternativa del rival en relación con un tema a negociar. Este comportamiento puede mejorar la posición de un actor en la medida

en que otro actor ceda (parcialmente) su posición con el objetivo de llegar a un acuerdo final. Además, negándose a tratar ciertos temas, un actor también puede llegar a alterar la agenda de la negociación. Esto también se podría conseguir a través de un enfoque cooperativo, con mecanismos como el *logrolling* o *side-payments*.

El conjunto de opciones disponibles fuera de la negociación también puede influir en el comportamiento de los actores. Así, si un actor tiene una buena alternativa a negociar (con otro actor con el que está llevando a cabo la negociación), podría llegar a adoptar una estrategia de confrontación dura (tal como una amenaza creíble) con el objeto de extraer concesiones que conduzcan a un resultado cercano a su preferencia ideal. Por otra parte, un actor con una alternativa de negociación débil o de difícil resolución no puede utilizar amenazas creíbles, ya que depende del acuerdo. Por lo tanto, hará concesiones, ya que cualquier acuerdo será preferible a un no-acuerdo.

La forma en que los actores calculan los beneficios producidos por un acuerdo también puede tener repercusiones importantes para la estrategia de negociación. Obtener beneficios en una negociación puede suponer aceptar diversos compromisos y, como consecuencia, conseguir una distribución desigual de estos beneficios. En este sentido, es plausible pensar que un actor rechazará un acuerdo cuando la distribución de beneficios sea muy desigual. Otra estrategia de poder utilizada con frecuencia es la denominada paradoja de la debilidad, el juego de dos niveles o la conjetura de Schelling. Todas ellas se refieren a que los actores (o estados) pueden referirse a los constreñimientos y limitaciones que imponen factores domésticos a la hora de restringir el espacio negociador con la idea de alcanzar un compromiso. Para los negociadores estas «manos atadas» pueden aumentar su capacidad de maniobra en la negociación, por ejemplo, argumentando la posibilidad de ejercer una opción de veto a la negociación. Ello puede ayudar a recibir concesiones.

Las negociaciones también se ven influidas por el entorno institucional, es decir, las normas que se aplican a las negociaciones y que determinan los derechos y responsabilidades de los actores. Por otra parte, con cierta frecuencia se subestiman las capacidades individuales de los negociadores que llevan a cabo las negociaciones. En este sentido, los constructivistas (véase Peterson y Bomberg, 1999: 267) sostienen que, con la socialización progresiva de los actores a lo largo de las negociaciones, estos se vuelven más propensos a estrategias cooperativas. Cuanto más frecuente sea la interacción, mayor probabilidad de que surjan posiciones comunes. Sin embargo, las estrategias de cooperación prevalecen fundamentalmente en temas relacionados con la baja política (*low politics*) o que no son políticamente relevantes, mientras que es poco probable que este tipo de estrategia prevalezca en cuestiones política o económicamente sustantivas.

Temas que despiertan controversia en la negociación del TTIP

Hasta abril de 2015 se han realizado ocho rondas de negociación entre la UE y Estados Unidos. El contenido de estas rondas de negociación ha girado alrededor de los principales objetivos del TTIP, especialmente aquellos en los que existe un grado mayor de controversia. Destacamos los siguientes temas:

- *Eliminación de aranceles.* La UE y Estados Unidos tratan de reducir y/o abolir la mayor cantidad posible de aranceles sobre productos industriales y agroalimentarios. En este punto habría una excepción de los bienes clasificados como «sensibles». La UE pretende salvaguardar medidas contra el *dumping* de los salarios y los precios, así como buscar consensos sobre medidas en contra de subsidios o subvenciones. Dicho de otro modo, la UE pretende mantener el derecho de aplicar medidas de defensa comercial (UE, 2013b y 2014a).
- *Barreras no arancelarias y armonización de las regulaciones que faciliten el comercio de bienes y servicios.* Estos son dos de los elementos centrales de las negociaciones. El objetivo es eliminar o reducir cualquier tipo de obstáculo al comercio (ibídem). Esto se puede hacer de muchas maneras, pero se está prestando especial atención a la introducción de la llamada cooperación reguladora. La idea es que las regulaciones futuras en los temas incluidos en el acuerdo se desarrollen a través de procedimientos de cooperación mutua, teniendo en cuenta los intereses de los grupos implicados en la regulación (UE, 2013b). El principio de cooperación y convergencia reguladora alude a la necesidad de proteger las normas comunes, la elaboración de un mismo etiquetado que garantice la seguridad del producto y la protección al consumidor (UE, 2014b y 2014c).
- *Liberalización de servicios y apertura para inversiones y contratación pública.* El sector servicios ofrece un gran potencial para una mayor liberalización. El acceso mutuo al mercado de la contratación pública es también un asunto prioritario para ambas partes, aunque existen controversias en cómo aplicar estas políticas.
- *Sistema de resolución de conflictos.* Tanto la UE como Estados Unidos defienden introducir un acuerdo sobre la forma de dirimir posibles conflictos entre inversores y el Estado en el que una empresa ha realizado una inversión. Este nuevo mecanismo legal se canalizaría a través de un instrumento de derecho internacional que otorgaría a un inversionista extranjero el derecho a demandar a cualquier Gobierno de un Estado (si considera que sus derechos

han sido violados por la acción de dicho Gobierno). Para ello, la intención es establecer un procedimiento de resolución de conflictos ante un tribunal arbitral todavía por definir. Este punto levanta mucha controversia entre los actores que representan a la sociedad civil de la UE.

Preferencias y análisis sobre el proceso de negociación del TTIP

En esta sección se analizan las preferencias (tanto de la UE como de Estados Unidos) en cada tema controvertido que está siendo negociado en el TTIP. Además, se desarrolla un análisis de las negociaciones que han tenido lugar hasta la fecha y los posibles mecanismos para alcanzar un posible acuerdo.

Aranceles

En la actualidad, el promedio de aranceles en el comercio UE-Estados Unidos está en torno al 4% (UE, 2013a); y el comercio solo se ve dificultado en algunos sectores: ropa y calzado (hasta el 30% de aranceles), tabaco (Estados Unidos impone hasta un 350% en la importación del tabaco de la UE) o coches (la UE tasa con un 10% de aranceles las importaciones de Estados Unidos). En el resto de sectores, los aranceles son bajos; sin embargo, una mayoría de industrias y actores comerciales a ambos lados del Atlántico avalan una nueva reducción e incluso la abolición de aranceles; de estos, los que más se han movilizad para eliminar aranceles son las industrias de productos agroalimentarios. Tanto la UE como Estados Unidos están tratando de lograr un mejor acceso al mercado recíproco de productos agroalimentarios sin poner en riesgo su posición de mercado.

El reciente acuerdo UE-Canadá, el acuerdo CETA, indica qué industrias de la UE quedan excluidas del nuevo acuerdo de liberalización, esto es: productos lácteos, carne de vacuno, carne de cerdo, maíz, pollo, carne de pavo y huevos. Sobre estos productos los aranceles seguirán funcionando y, además, la UE mantendrá los subsidios a las industrias agrarias y de pesca (UE, 2014f). En esta línea, el acuerdo del TTIP puede seguir un camino parecido, ya que para la UE la protección de la industria agraria es un elemento prioritario. Así, en este capítulo del TTIP, la controversia está muy limitada a algunos aranceles en el sector agroalimentario. Tal y como ha sucedido en el CETA, la UE posiblemente argumentará a favor de mantener algunas cuotas arancelarias en algunos produc-

tos agrícolas, mientras que en los demás es plausible una mayor reducción y/o eliminación de aranceles. Por consiguiente, es de esperar que tanto la UE como Estados Unidos adopten acuerdos arancelarios en algunos productos sensibles a través del mecanismo de *logrolling*, que probablemente incluya algunos productos agrícolas y de la industria textil de Estados Unidos.

Barreras no arancelarias y armonización de los procesos de regulación

La eliminación de las barreras no arancelarias es un tema central del TTIP. Tanto la UE como Estados Unidos aspiran a establecer normas en el ámbito internacional y global que aseguren de este modo su statu quo frente a las potencias emergentes. Sin embargo, la armonización de los procesos de regulación ha generado una considerable desconfianza y oposición en la esfera pública europea; frente a esta creciente preocupación, la respuesta de la UE ha sido asegurar que el papel de los parlamentos, los gobiernos y los actores implicados no se vea reducido por el TTIP.

La eliminación de las barreras no arancelarias es de gran interés para una mayoría de los actores industriales tanto de la UE como de Estados Unidos, pero el grupo de presión más activo ha sido la industria agroalimentaria, sobre todo la de Estados Unidos.

Se prevé la creación de un Organismo de Cooperación Regulador compuesto por representantes de alto nivel de las autoridades reguladoras de la UE y de Estados Unidos (UE, 2015a y 2015b). La preferencia de la primera es que existan plazos y procedimientos específicos para la aprobación y certificación de nuevos productos; también quiere que los controles de la Unión sean reconocidos en Estados Unidos. Es lo que denominan la eliminación de las «medidas de control redundantes» y el reconocimiento de las «autoridades competentes de la otra parte» (UE, 2015c: 5). Esto limita las competencias de control de cada parte para las importaciones. El acuerdo CETA negociado con Canadá está muy cerca del TTIP en este tema, y establece como norma el mutuo reconocimiento de los procedimientos de evaluación de los productos (UE, 2014f). En esto no existen divergencias en las preferencias de la UE y de Estados Unidos.

La eliminación de las barreras no arancelarias es de gran interés para una mayoría de los actores industriales tanto de la UE como de Estados Unidos. Esto incluye a la industria farmacéutica, automovilística, química, aeronáutica, etc. Pero el grupo de presión más activo en este campo ha sido la industria agroalimentaria, sobre todo la de Estados Unidos. Por ejemplo, mientras que los organismos modificados genéticamente (OMG) han sido promovidos por muchas empresas agrícolas de

ambos lados del Atlántico (aunque el *lobby* europeo está dividido), las empresas estadounidenses (representadas por el National Chicken Council y la National Turkey Federation) han hecho mucha presión para eliminar las regulaciones de la UE que prohíben o restringen la importación de aves de corral tratadas con cloro. El *lobby* estadounidense avícola ha exigido a las autoridades norteamericanas la supresión de todas las barreras no arancelarias a sus productos, con el fin de poder beneficiarse del mercado europeo (Brown *et al.*, 2013). También otros grupos de presión de esta industria están presionando a la UE para levantar la prohibición de la importación de carne tratada con hormonas y antibióticos que potencian el crecimiento, tales como la ractopamina. Esta hormona estimula el crecimiento en la cría de animales y está prohibida en 160 países de todo el mundo (Sharma, 2014). La industria de la soja de Estados Unidos también se queja de las regulaciones biotecnológicas y medioambientales de la UE para el biodiesel, ya que la soja producida en Estados Unidos supera las emisiones permitidas en la UE. Otro tema que despierta controversia entre ambos actores son las normas relativas al bienestar animal, que en la UE tienen estándares mucho más altos que en Estados Unidos (UE, 2015c: 11). La UE se resiste a variar esta medida para evitar importaciones de productos de animales que no solo sean incompatibles con las normas actuales de la Unión, sino que también puedan suponer una ventaja competitiva para las grandes corporaciones estadounidenses. Esto dejaría a muchos pequeños y medianos agricultores europeos fuera del mercado.

Asimismo, Estados Unidos quiere que la UE elabore regulaciones sobre productos agroalimentarios en base a la evidencia científica y no en base al denominado principio de precaución. En la UE, las empresas tienen que demostrar científicamente que el producto que comercializan es inofensivo para los consumidores, mientras que en Estados Unidos se puede aprobar y comercializar un producto siempre y cuando no se haya demostrado que ese producto suponga un daño reconocible para los consumidores. En el estado actual de las negociaciones, la UE está dispuesta a ceder parcialmente en este asunto, pero exige el intercambio de datos científicos para una mejor evaluación de los productos. Sin embargo, las empresas de Estados Unidos rechazan este punto y afirman que los datos son información confidencial de las empresas.

A pesar de la presión de la industria, también existen actores tanto en la UE como en Estados Unidos que rechazan la cooperación reguladora. Muchas asociaciones de la sociedad civil, sindicatos y organizaciones medioambientales han expresado su oposición a la armonización reguladora. Por ejemplo, en una carta conjunta, la mayor federación de sindicatos de Estados Unidos, la influyente Federación Americana del Trabajo y el Congreso de Organizaciones Industriales (AFL-CIO), junto con 98 sindicatos de la UE y cuatro organizaciones transatlánticas, se oponen a la cooperación reguladora (AFL-CIO, 2014). Otras

ONG y movimientos de la sociedad civil también están en contra de establecer una cooperación reguladora entre ambos lados del Atlántico (Spahn, 2013).

¿Por qué existe un amplio frente anticooperación reguladora? A pesar de que la Comisión Europea ha reiterado, en un comunicado reciente, que los estándares de calidad de los alimentos, la salud y la seguridad del medio ambiente son «innegociables», o que las «normas de la UE relativas a las hormonas, la salud, el bienestar animal, el medio ambiente o los intereses de los consumidores no serán parte de la negociación» (UE, 2014b y 2015a), muchos temen que la Comisión Europea pueda derogar o enmendar regulaciones ya existentes en la UE. Las barreras no arancelarias están en el centro de la discusión, y los críticos temen que el TTIP sea sinónimo de abolición de normas, reducción de estándares y desvalorización de las formas democráticas de participación política (véase CEO, 2013). Esto puede ser así en la medida en que la cooperación reguladora cedería más poder en el proceso de toma de decisiones a actores no elegidos democráticamente (AFL-CIO, 2014).

Este es uno de los puntos más controvertidos en las negociaciones del TTIP; en particular, respecto a temas como el principio de precaución y el intercambio de datos científicos, el bienestar animal y los reglamentos en materia de OMG, hormonas, crías de animales clonados, etc. En estos temas la UE y Estados Unidos tienen enfoques bastante divergentes. Las disputas previas que han tenido lugar sobre todos ellos, en el marco de la OMC, ponen de manifiesto la *intensidad de las preferencias de ambos actores en estas cuestiones*. Por lo tanto, de momento existen estrategias de confrontación; sin embargo, dado que la agricultura es una de las principales preocupaciones de Estados Unidos en las negociaciones, la *UE podría considerar ceder en algunos puntos con el fin de lograr la reciprocidad de la parte estadounidense en la liberalización de los servicios financieros y/o en la contratación pública*. De hecho, la UE ha realizado hasta la fecha propuestas concretas de cooperación regulativa en nueve sectores: productos químicos, cosméticos, ingeniería y productos electrónicos, dispositivos médicos, pesticidas, tecnología de la información y comunicación (TIC), vehículos de motor, productos farmacéuticos y textiles. El acuerdo CETA alcanzado con Canadá también introduce procedimientos de mutuo reconocimientos en estos ámbitos.

Liberalización de servicios

En contraste con otros sectores económicos, la industria de los servicios todavía tiene un potencial significativo para una mayor liberalización, y la mayoría de las empresas europeas y estadounidenses han promovido la negociación en esta dirección. Así, se está negociando liberalizar servicios muy dispares que

pueden ir desde los proveedores de servicios de las aerolíneas o de las telecomunicaciones, hasta el suministro de agua o sanidad. Las empresas de la UE presionan para eliminar la cláusula «*Buy American*», ya que en determinados servicios muchas empresas europeas han sido excluidas del mercado de contratación pública de Estados Unidos (Alstom, 2012). Sin embargo, tal y como argumentan Woolcock y Grier (2015: 25) «para que Estados Unidos acepte esta demanda tan gravosa, la UE debería de proporcionar alguna contraprestación importante en otras áreas del TTIP». En este sentido, es plausible que algún tipo de *logrolling* pueda tener lugar; sin embargo, en este momento parece ser que Estados Unidos está más dispuesto a proteger esta cláusula de lo que está la UE en hacer concesiones para conseguir su eliminación (ibídem).

Otro sector importante en las negociaciones es el sector financiero. Los planteamientos de ambas partes en la regulación varían considerablemente. Mientras que Estados Unidos prioriza la regulación en temas de inversión, la UE apoya una mayor liberalización. El sector financiero es, en realidad, el único sector económico con una regulación más estricta en Estados Unidos que en la UE. En la actualidad, los negociadores estadounidenses apuestan por excluir los servicios financieros del TTIP mientras que la UE se resiste. La posibilidad de que Estados Unidos ceda en este tema es limitada, ya que la regulación financiera se ha convertido en un tema político clave tras la crisis financiera. Tal y como ha señalado el embajador estadounidense en la UE, Anthony L. Gardner, la posibilidad de que Estados Unidos cambie de posición es pequeña (Crisp, 2014). La intensidad de la preferencia de la UE en este tema es menor que la de la Estados Unidos, entre otras cosas porque la opinión pública de la UE también está a favor de una mayor regulación financiera. Por consiguiente, en este asunto puede existir un claro potencial para establecer un *issue-linkage* o *logrolling* en el proceso negociador entre la UE y Estados Unidos.

En relación con otros servicios, la liberalización de los servicios de salud ha provocado una intensa protesta en el Reino Unido. Debido a esta presión, es poco probable que los servicios nacionales de salud se puedan liberalizar y posiblemente sean excluidos del TTIP (Inman y Elliot, 2015). Por su parte, los servicios audiovisuales ya han sido excluidos debido a la presión de Francia; asimismo, los negociadores de la UE se enfrentan en estos momentos a nuevas demandas para excluir del acuerdo todo el sector de servicios culturales (EAEA, 2015). El resto de servicios que no están en una lista negativa serán posiblemente liberalizados, tal y como ha sucedido en el acuerdo con Canadá. Sin embargo, teniendo en cuenta que el TTIP encarna un riesgo de degradación en los estándares de prestación de algunos servicios, al mismo tiempo que supone una pérdida de competencias reguladoras, es factible pensar que el acuerdo no sea

sencillo en algunos ámbitos a causa de la movilización de la sociedad civil en la UE, que se opone con firmeza a la inclusión en cualquier acuerdo comercial de los servicios públicos tales como la educación, la sanidad, el agua, la energía o la cultura (UE, 2012).

Sistema de resolución de conflictos

El sistema de solución de controversias inversores-Estado (ISDS, por sus siglas en inglés) consiste en que una empresa o grupo de empresas extranjeras (no nacionales) que hayan realizado inversiones en un Estado puedan demandar al Gobierno anfitrión (y solicitar compensaciones económicas) si consideran que se han visto perjudicadas por una decisión de ese Gobierno. En este sentido, casi todas las empresas multinacionales aceptan que se establezca el ISDS. Las empresas grandes (pero también las medianas) afirman que es uno de los puntos del TTIP en el que tienen más interés. El principal argumento que utilizan es que el ISDS ayudará a crear más estabilidad en las inversiones y, de esta manera, se incrementarán las inversiones a ambos lados del Atlántico. La introducción de este tema en la negociación ha sido impulsada por las cámaras de comercio de la UE y de Estados Unidos.

Aunque este tipo de procedimientos extrajudiciales no representan una innovación en el derecho internacional, su impacto es incierto. En el supuesto de que el ISDS siga adelante, las empresas estadounidenses podrían demandar a los estados europeos, o las empresas europeas podrían demandar a Estados Unidos si creen que sus derechos han sido vulnerados. Ello se aplicaría en los casos en que las empresas consideren que sus ingresos están en peligro como consecuencia de una decisión política que un Gobierno decida implementar. El número de dichos procedimientos se ha multiplicado en los últimos 20 años. Mientras que hasta 1996 se registraron denuncias de 38 casos en todo el mundo, el número se disparó hasta 514 casos a finales de 2012. Si finalmente se aprobara el TTIP, este proceso se podría agudizar. Hoy en día existen 14.400 empresas con sede en Estados Unidos, con más de 50.800 filiales en la UE; mientras que hay alrededor de 3.300 empresas de la UE con más de 24.200 filiales en Estados Unidos. Todas y cada unas de estas 75.000 empresas registradas podrían hacer una reclamación contra el Estado en el que operan de acuerdo a lo planteado en el TTIP (Cingotti *et al.*, 2014: 6).

Con el fin de mitigar el intenso debate sobre el ISDS, la Comisión ha pospuesto las negociaciones sobre este tema. Recientemente ha llevado a cabo una consulta pública con una participación sin precedentes (149.399 contribuciones); ello es un reflejo de la gran movilización que existe en la UE al respecto.

Las preferencias que defiende la UE son las siguientes: la necesidad de que el ISDS evite demandas infundadas en una resolución temprana; la prevención de múltiples reclamaciones en varias jurisdicciones; y la desincentivación de reclamaciones frívolas o tácticas, que obliguen a la parte perdedora a pagar todos los gastos, incluidos los del Estado. Además, la Comisión asegura que los tribunales del ISDS no puedan derogar las medidas del Gobierno y que se debería establecer un sistema de apelación (UE, 2014e y 2015d). El ISDS no solo ha creado un fuerte rechazo en las sociedades civiles europeas sino que también divide a la propia Comisión Europea. Mientras que el presidente de la Comisión, Jean-Claude Juncker, ha expresado su rechazo a este mecanismo, la comisaria de Comercio, Cecilia Malmström, es favorable a incluir una versión reformada del ISDS en el TTIP (Traynor, 2014). El Parlamento Europeo, por su parte, también ha mencionado su rechazo explícito a esta cuestión. Además, existe una creciente oposición (como consecuencia de la revisión de puntos clave) de una gran parte del sector empresarial a ambos lados del Atlántico; por ejemplo, el Foro Europeo de Servicios (ESF, por sus siglas en inglés) o la federación de empresarios de Estados Unidos critican la limitación y reducción de conceptos como «inversión» o «trato justo y equitativo», así como los mecanismos de filtro previo en el marco del ISDS (BCTT, 2015; ESF, 2014). Pero también en Estados Unidos ha crecido la oposición en los últimos meses. Algunos senadores demócratas y miembros de la Cámara de Representantes han instado a la delegación estadounidense a excluir el ISDS del TTIP, ya que podría exponer a este país a modificar las regulaciones financieras (Hughes, 2014).

Dado que en estos momentos las preferencias en relación con este tema no están claras, una revisión del acuerdo CETA firmado con Canadá puede proporcionar alguna pista sobre un posible acuerdo del TTIP. El texto del acuerdo CETA contiene definiciones precisas de «trato justo y equitativo» y salvaguarda el derecho de expropiación según la ley de los estados en casos de interés público. Tan solo pueden ser llevados a arbitraje casos específicos sobre un trato discriminatorio, protección de la inversión y expropiación. No se pueden reclamar otro tipo de incumplimientos. Por otro lado, todos los documentos presentados en los casos deben ser publicados (excepto datos sensibles) y todas las audiencias públicas. Con objeto de garantizar la imparcialidad de los árbitros, se establecerá un código de conducta estricto y si no se cumple estos podrían ser reemplazados automáticamente. Además, en el acuerdo CETA los procedimientos paralelos están prohibidos, es decir, los inversores no están autorizados a buscar soluciones en otros tribunales. Independientemente del resultado del ISDS, las políticas de los gobiernos no podrán ser derogadas y no se podrán reclamar sanciones punitivas a los estados. La parte perdedora correrá con los gastos, un punto que se incluye por primera vez en cualquier capítulo ISDS en todo el mundo (UE,

2014f). Si bien el CETA puede representar un modelo para las negociaciones del TTIP, según la comisaria Cecilia Malmström, las disposiciones del TTIP podrían llegar más lejos (Fleming, 2014).

Hasta ahora, la cláusula de arbitraje internacional sigue siendo el tema más controvertido de las negociaciones del TTIP. Posiblemente, el ISDS será uno de los últimos asuntos a negociar con el fin de no malograr un acuerdo y aumentar así la presión para encontrar una solución de compromiso en este tema, una vez que el resto de cuestiones ya se hayan resuelto. Después de que la Comisión ha hecho pública su posición en relación al ISDS, y viendo las preferencias de los distintos actores de la sociedad civil, se percibe un espacio de maniobra bastante limitado, sobre todo debido al escrutinio público y a las expectativas de los diferentes grupos de interés. En este sentido, el ISDS tiene una intensidad de las preferencias muy alta para la UE. *Esto hace que para la UE la única opción de negociación posible en este momento sea una estrategia negociadora bastante dura.* Aunque fuentes oficiales de Estados Unidos insisten en incluir el ISDS tal como está, esto es, sin rebajar ninguna disposición (ICTSD, 2015), el tema probablemente no tiene tanta importancia para este país. En este sentido, *Estados Unidos estaría en condiciones de hacer algunas concesiones a la UE* siempre y cuando esta acepte vincular el ISDS a otras cuestiones en las que cabe esperar reciprocidad.

Resumen y conclusiones

Este artículo ha puesto de manifiesto los argumentos más relevantes ofrecidos tanto por la UE como por Estados Unidos para crear una zona de libre comercio a ambos lados del Atlántico. También ha identificado los temas más conflictivos sobre los que se está negociando el TTIP, el proceso de negociación que está teniendo lugar y las posibles vías de acuerdo a través de los distintos mecanismos de negociación que se dan en las negociaciones internacionales. A modo de conclusión, se plantea un resumen de los temas más conflictivos de la negociación del TTIP, así como de las estrategias de negociación que pueden ayudar a conseguir un acuerdo final entre la UE y Estados Unidos.

Tal y como este artículo ha mostrado, la negociación del TTIP tiene suficiente potencial para vincular temas entre sí con el objetivo de que tanto la UE como Estados Unidos puedan intercambiar posiciones a través del mecanismo *logrolling*. Ello ayudaría tanto a la UE como a Estados Unidos a poder obtener concesiones en los temas que son más relevantes para cada uno de ellos y poder alcanzar un acuerdo final. Sin embargo, mientras que la UE ha sido capaz de obtener unos resultados relativamente buenos en el proceso reciente de nego-

ciación con Canadá, las negociaciones con Estados Unidos parecen ser bastante más complejas y con más obstáculos a la hora de alcanzar un acuerdo.

En la cuestión de la eliminación de los aranceles, la UE pide esfuerzos más ambiciosos a Estados Unidos, al mismo tiempo que intenta mantener aranceles en las industrias europeas más sensibles (vinculadas a la agricultura y la pesca); por su parte, Estados Unidos reclama la completa eliminación de estos aranceles en esos productos. En el ámbito de la liberalización de servicios, la UE quiere excluir de dicha negociación los servicios de salud y audiovisuales, además de esforzarse en conseguir la liberalización de los servicios financieros a ambos lados del Atlántico; sin embargo, Estados Unidos quiere excluir del TTIP al sector financiero. Dada la distribución de preferencias y de la intensidad de dichas preferencias es poco plausible que la UE ceda en el tema arancelario en relación con la industria agraria y pesquera, pero en el resto de puntos se pueden vincular temas y llegar a algún tipo de acuerdo. Por otro lado, la abolición de la cláusula «*Buy American*» es poco probable debido a la amplia oposición que ello despierta en Estados Unidos. La UE tendría que ofrecer concesiones importantes en otros temas (como por ejemplo en el ISDS) para revertir dicha oposición.

Las dos cuestiones que despiertan una mayor controversia en las negociaciones del TTIP se refieren a la cooperación regulativa y al ISDS. Respecto a la primera, el principio de precaución existente en la UE y las regulaciones de la misma en temas relacionados con los OGM y determinados productos agroalimentarios están bajo una intensa línea de ataque por parte de Estados Unidos. Este sector es altamente relevante para ambas partes, lo que se traduce en estrategias de confrontación. Sin embargo, dado que la agricultura es una de las principales preocupaciones de Estados Unidos en las negociaciones, es posible que la UE pueda considerar hacer alguna concesión en algún tema al objeto de poder lograr una reciprocidad en temas con cierta importancia para la UE como puede ser la liberalización de los servicios financieros o de la contratación pública. Por lo que concierne al ISDS, y debido a la consulta pública que la Comisión ha realizado recientemente, el margen de maniobra de la UE es limitado. Para la Comisión, este tema tiene una gran relevancia y para muchos es el elemento clave a la hora de llegar a un acuerdo final. Por lo tanto, la UE se está viendo obligada a seguir una estrategia de negociación bastante dura. Para Estados Unidos este tema también es importante, pero no en la misma medida, lo cual permite que exista un cierto potencial de compromiso.

Por consiguiente, a pesar de que existen diferencias importantes en las preferencias de ambas partes en algunos puntos clave de la negociación, también existen condiciones estructurales (en cuanto a la variación en intensidad de dichas preferencias en distintos temas) que pueden permitir llegar a un acuerdo. Algunas

fuentes señalan que la negociación «solo tendrá éxito, si la UE acepta el procedimiento ISDS y Estados Unidos está dispuesto a modificar su regulación financiera» (AP, 2014). Sin embargo, en estos momentos el acuerdo todavía está lejos y en los últimos meses se ha incrementado la movilización pública en algunos países de la UE en contra del TTIP. Además, el acuerdo final podría tener dificultades para que sea aprobado en el Parlamento Europeo, especialmente en este último que se ha constituido, e incluso en algunos estados miembros. Por ejemplo, el nuevo ministro griego para la reforma de la administración, Georgios Katrougkalos, ya ha anunciado que el nuevo Gobierno griego dirigido por Syriza no ratificará el TTIP en su forma actual (Michalopoulos, 2015).

Dado que el TTIP plantea ventajas potenciales tanto para la UE como para Estados Unidos, este acuerdo puede reforzar el compromiso en las relaciones transatlánticas en un momento clave; y dado que en este tipo de negociaciones suelen prevalecer las consideraciones de beneficios absolutos, es factible que se llegue a un acuerdo final que pueda ser aceptado por ambas partes. Este podría ser un acuerdo preliminar del TTIP que incluyera algunos aspectos de la negociación y que tenga una validez por un número determinado de años. Esto podría ayudar a evaluar los impactos y, a partir de ahí, ajustar lo que sea necesario. Ello evitaría efectos no intencionados tanto para los estados como para determinados sectores y grupos sociales.

Referencias bibliográficas

- Achen, Christopher H. «Institutional Realism and Bargaining Models», en: Thomson, Robert; Stokman, Frans; Achen, Christopher y König, Thomas (eds.) *The European Union Decides*. Cambridge: Cambridge University Press, 2006, p. 86-123.
- AFL-CIO (Federación Americana del Trabajo - Congreso de Organizaciones Industriales. «U.S.-EU Free Trade Agreement (TTIP)» (2014) (en línea) [Fecha de consulta 25.7.2014] <http://www.aflcio.org/Issues/Trade/U.S.-EU-Free-Trade-Agreement-TTIP>
- Alstom. «Public Consultation on EU-US High Level Working Group on Jobs and Growth». Documento de de Alstom (julio de 2012) (en línea) [Fecha de consulta 24.7.2014] http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2012/july/tradoc_149723.pdf
- Arregui, Javier; Stokman, Frans y Thomson, Robert. «Compromise, Exchange and Challenge in the European Union», en: Thomson, Robert; Stokman, Frans; Achen, Christopher y König, Thomas (eds.). *The European Union Decides*. Cambridge: Cambridge University Press, 2006, p. 124-152.

- Arregui, Javier. «Modelos de Negociación en el Proceso Legislativo de la Unión Europea». *Revista Española de Ciencia Política*, n.º 17 (octubre de 2007), p. 83-111.
- AP (Associated Press). «US-EU trade Talks Sour Amid Chlorine Chicken Fears». *The Washington Post* (18.07.2014) (en línea) [Fecha de consulta 25.7.2014] http://www.washingtonpost.com/politics/congress/us-eu-trade-talks-sour-amid-chlorine-chicken-fears/2014/07/18/5edfdf20-0e8c-11e4-b0dd-ed-c009ac1f9d_story.html
- Benning, Reinhild. «Was Verbraucher am geplanten Freihandel gar nicht mögen», en: Häusling, Martin; Benning, Reinhild; Börnecke, Stephan; Eberhardt, Pia; Hansen-Kuhn, Karen; Lorenzen, Hannes y Spahn, Arnd. *TTIP: No, we can't. Kein Freihandelsabkommen auf Kosten europäischer Verbraucher!* Wiesbaden: Die Grünen | Europäische Freie Allianz, 2013, p. 31-36. (en línea) [Fecha de consulta 20.7.2014] http://www.no-ttip.de/Material/Broschuere_TTIP.pdf
- Bueno de Mesquita, Bruce. «Political Forecasting: An Expected Utility Model», en: Bueno de Mesquita, Bruce y Stokman, Frans (eds.). *European Community Decision-Making*. New Haven: Yale University Press, 1994.
- Bueno de Mesquita, Bruce y Stokman, Frans (eds.) *European Community Decision-Making*. New Haven: Yale University Press, 1994.
- BCTT (Business Coalition for Transatlantic Trade). «Investment» (2015) (en línea) [Fecha de consulta 17.03.2015] <http://www.transatlantictrade.org/issues/investment/>
- Brown, Michael J.; Summer, James H. y Brandenberger, Joel. «Comments of the National Chicken Council, USA Poultry & Egg Export Council and the National Turkey Federation Concerning Proposed Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP) Agreement: Seeking a Negotiated Outcome That Will Provide Real Market Access to the European Union for U.S. Poultry». Respuesta al Documentos 2013-07430 del 29.03.2013 (10.05.2013) (en línea) [fecha de consulta 21.7.2014] http://www.greenpeace.org/austria/Global/austria/dokumente/briefe/TTIP/TTIP_Lobbybrief_NationalChickenCouncil.pdf
- Capaldo, Jeronim. «The Trans-Atlantic Trade and Investment Partnership: European Disintegration, Unemployment and Instability». *GDAE Working Paper*, n.º 14-03 (octubre de 2014). Global Development and Environment Institute, Tufts University.
- CEO (Corporate Europe Observatory). «Regulation - none of our business?» (16.12.2013) (en línea) [Fecha de consulta 20.7.2014] <http://corporateeurope.org/trade/2013/12/regulation-none-our-business>
- Cingotti, Natacha; Eberhardt, Pia; Feodoroff, Timothé; Simon, Antoine; Solomon, Ilana y Burley, Helen. «No fracking way: how the EU-US trade agree-

- ment risks expanding fracking». *Issue brief* (marzo de 2014) (en línea) [Fecha de consulta 22.07.2014] http://action.sierraclub.org/site/DocServer/FoEE_TTIP-ISDS-fracking-060314.pdf?docID=15241
- Cooper, William H. «EU-U.S. Economic Ties: Framework, Scope, and Magnitude, Congressional Research Service». *Congressional Research Service-CRS Report* (21 de febrero de 2014) (en línea) [Fecha de consulta 23.07.2014] <http://fas.org/spp/crs/row/RL30608.pdf>
- Crisp, James. «EU-US clash over financial services in TTIP». *EurActiv* (15.05.2014) (en línea) [Fecha de consulta 16.03.2015] <http://www.euractiv.com/sections/european-business-summit-2014/eu-us-clash-over-financial-services-ttip-302173>
- De Gucht, Karel. «A European Perspective on Transatlantic Free Trade». *Document SPEECH/13/175* (2 de marzo de 2013) (en línea) [Fecha de consulta 23.08.2014] http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/march/tradoc_150707.pdf
- EAEA (European Arts and Entertainment Alliance). «Transatlantic Trade and Investment Partnership Negotiations: Position of the European Arts and Entertainment Alliance (EAEA)» (marzo de 2015) (en línea) [Fecha de consulta 16.03.2015] http://fia-actors.com/fileadmin/user_upload/News/Documents/2015/March/2015-TTIP-EAEA-Position.pdf
- ESF (European Services Forum). «DG Trade Public Consultation on Modalities for Investment Protection and ISDS in TTIP» (10 de julio de 2014) (en línea) [Fecha de consulta 16.03.2015] <http://www.esf.be/new/wp-content/uploads/2014/07/TTIP-DG-Trade-Questionnaire-Public-Consultation-document-ESF-Response-Final-10-July-2014.pdf>
- Fleming, Jeremy. «Commission ISDS report: Fireworks for the new year». *EurActiv* (12.12.2014) (en línea) [Fecha de consulta 04.03.2015] <http://www.euractiv.com/sections/ttip-and-arbitration-clause/commission-isds-report-new-years-firework-310764>
- Francois, Joseph; Manchin, Miriam; Norberg, Hanna; Pindyuk, Olga y Tomberger, Patrick. «Reducing Transatlantic Barriers to Trade and Investment: An Economic Assessment». *CEPR Final Project Report* (marzo de 2013). Centre for Economic Policy Research, Londres. (en línea) [Fecha de consulta 22.07.2014] http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/march/tradoc_150737.pdf
- Giegold, Sven. «Erstes Leak des deutschsprachigen TTIP Mandats für die Geheimverhandlungen zwischen EU und USA» (2013) (en línea) [Fecha de consulta 18.7.2014] <http://www.ttip-leak.eu/de/start.html>
- Hughes, Krista. «Democratic Lawmakers Warn Against Investment Rules in Trade Pacts». *The New York Times* (18 de diciembre 2014) (en línea) [Fe-

- cha de consulta 17.03.2015] <http://www.nytimes.com/reuters/2014/12/18/business/18reuters-usa-trade-investment.html>
- ICTSD (International Centre for Trade and Sustainable Development). «TTIP Eighth Round Touts Progress Amid Growing Questions over Pace». *Bridges*, vol. 19, n.º 5 (12 de febrero de 2015).
- Inman, Phillip y Elliot, Larry. «TTIP under pressure from protesters as Brussels promises extra safeguards». *The Guardian* (19.02.2015) (en línea) [Fecha de consulta 16.03.2015] <http://www.theguardian.com/business/2015/feb/19/ttip-brussels-cecilia-malmstrom-eu-trade-us-nhs>
- McKibben, Heather Elko. «The Effects of Structures and Power on State Bargaining Strategies». *American Journal of Political Science*, vol. 57, n.º 2 (2013), p. 411-427.
- McKibben, Heather Elko. *State Strategies in International Bargaining: Play by the Rules or Change Them*. Cambridge: Cambridge University Press, 2015.
- Michalopoulos, Sarantis. «Syriza-led Greek parliament 'will never ratify TTIP'». *EurActiv* (02.02.2015) (en línea) [Fecha de consulta 13.03.2015] <http://www.euractiv.com/sections/trade-society/syriza-led-greek-parliament-will-never-ratify-ttip-311719>
- Petersen, Thieß. «Ökonomische Konsequenzen eines transatlantischen Freihandelsabkommens für Asien». *Bertelsmann Stiftung Asia Policy Brief*, n.º 5 (octubre de 2013) (en línea) [Fecha de consulta 20.07.2014] https://www.bertelsmann-stiftung.de/fileadmin/files/Projekte/7_Deutschland_und_Asien/POLICY_BRIEF_transatlantisches_Freihandelsabkommen_Asien.pdf
- Peterson, John y Bomberg, Elizabeth. *Decision-making in the European Union*. Basingstoke: Palgrave Macmillan, 1999.
- Sharma, Shefali. «10 reasons TTIP is bad for good food and farming». Institute for Agriculture and Trade Policy (mayo de 2014) (en línea) [Fecha de consulta 21.7.2014] http://www.iatp.org/files/2014_05_16_10ReasonsTTIP_SS.pdf
- Spahn, Arnd. «Kommentar der EFFAT zur aktuellen Debatte um das Freihandelsabkommen», en: Häusling, Martin; Benning, Reinhild; Börnecke, Stephan; Eberhardt, Pia; Hansen-Kuhn, Karen; Lorenzen, Hannes y Spahn, Arnd. *TTIP: No, we can't. Kein Freihandelsabkommen auf Kosten europäischer Verbraucher!* Wiesbaden: Die Grünen | Europäische Freie Allianz, 2013, p. 27-30. (en línea) [Fecha de consulta 20.7.2014] http://www.no-ttip.de/Material/Broschuere_TTIP.pdf
- Traynor, Ian. «TTIP divides a continent as EU negotiators cross the Atlantic». *The Guardian* (08.12.2014) (en línea) [Fecha de consulta 13.03.2015] <http://www.theguardian.com/business/2014/dec/08/transatlantic-trade-partnership-ttip-dividing-europe-cecilia-malmstroem-washington-debut>

- UE. «Results on the Second Public Consultation on the Future EU-US Trade and Economic Relations» (2012) (en línea) [Fecha de consulta 26.07.2014], <http://ec.europa.eu/yourvoice/ipm/forms/dispatch?userstate=DisplayPublishedResults&form=ustradefinal3>
- UE. «Final Report. High Level Working Group on Jobs and Growth» (11 de febrero de 2013a) (en línea) [Fecha de consulta 15.07.2014] http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/february/tradoc_150519.pdf
- UE. «Leitlinien für die Verhandlungen über die transatlantische Handels- und Investitionspartnerschaft zwischen der Europäischen Union und den Vereinigten Staaten von Amerika» 11103/13 (2013b) (en línea) [Fecha de consulta 18.7.2014] <http://www.ttip-leak.eu/>
- UE. «Investment Provisions in the EU-Canada Free Trade Agreement (CETA)» (2013c) (en línea) [Fecha de consulta 5.03.2015] http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/november/tradoc_151918.pdf
- UE. «The Transatlantic Trade and Investment Partnership» (2014a) (en línea) [Fecha de consulta 15.07.2014] <http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/ttip>
- UE. «The Transatlantic trade and Investment Partnership (TTIP). Regulatory Issues. EU Position on Chemicals» (2014b) (en línea) [Fecha de consulta 24.07.2014] http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2014/may/tradoc_152468.pdf
- UE. «The Transatlantic trade and Investment Partnership (TTIP). Regulatory Issues. EU Position on Motor Vehicles» (2014c) (en línea) [Fecha de consulta 24.7.2014] http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2014/may/tradoc_152467.pdf
- UE. «The Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP). Regulatory Issues. EU position on cosmetics» (2014d) (en línea) [Fecha de consulta 2.3.2015] http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2014/may/tradoc_152470.pdf
- UE. «Investment Protection and Investor-to-State Dispute Settlement (ISDS) in EU agreements» (2014e) (en línea) [Fecha de consulta 4.3.2015] http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2014/march/tradoc_152290.pdf
- UE. «CETA - Summary of the final negotiating results» (2014f) (en línea) [Fecha de consulta 5.3.2015] http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2014/december/tradoc_152982.pdf
- UE. «TTIP and Regulation: An Overview» (2015a) (en línea) [Fecha de consulta 2.3.2015] http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/february/tradoc_153121.1.2%20TTIP%20and%20regulation%20overview.pdf
- UE. «Initial Provision for Regulatory Cooperation» (2015b) (en línea) [Fecha de consulta 2.3.2015] http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/february/tradoc_153120.pdf

- UE. «Textual Proposal: Sanitary and Phytosanitary Measures» EU (2015c) (en línea) [Fecha de consulta 2.3.2015] http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/january/tradoc_153026.pdf
- UE. «Investment Protection in TTIP» (2015d) (en línea) [Fecha de consulta 4.3.2015] http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/january/tradoc_153018.5%20Inv%20Prot%20and%20ISDS.pdf
- Whalley, John. «Recent Regional Agreements: Why so many, why so much variance in form, why coming so fast and where are they headed?». *The World Economy*, vol. 31, n.º4 (abril de 2008), p. 517-532.
- Woolcock, Steve y Grier, Jean Heilman. «Public Procurement in the Transatlantic Trade and Investment Partnership Negotiations». *Paper n.º 2 in the CEPS-CTR Project "TTIP in the Balance"* (febrero de 2015) (en línea) [Fecha de consulta 16.3.2015] http://transatlanticrelations.org/sites/default/files/TTIP_in_the_Balance.pdf