María de la Concepción Latorre Muñoz*

LO QUE EL BIENESTAR MUNDIAL PIERDE SIN EL TTIP

El Acuerdo Transatlántico de Comercio e Inversión (TTIP por sus siglas en inglés) ha despertado pasiones. Este trabajo analiza sus puntos polémicos, ofreciendo fuentes a favor y en contra. El texto disponible del recientemente firmado Acuerdo Económico y Comercial Global (CETA por sus siglas en inglés) con Canadá, aunque pendiente de ratificación por todos los países de la UE, recoge claramente que buena parte de la polémica está literalmente fuera de «peligro». CETA es un referente claro de lo que la UE quería para el TTIP. También presentamos nuestras estimaciones de los efectos económicos positivos del TTIP para la economía mundial, reflejando el consenso existente. Para los trabajadores y otros muchos agentes, sería muy beneficioso que el TTIP se firmara.

Palabras clave: *acuerdos preferenciales, comercio exterior, inversión extranjera directa, multinacionales, modelos de equilibrio general aplicado.*
Clasificación JEL: *C68, F14, F15, F17, F21.*

1. Introducción

El comercio vuelve a estar de moda. De alguna manera, ha retomado un especial protagonismo. Hoy aparece constantemente en la prensa y en el debate político. Cierto, que la globalización, en muchas de sus vertientes tales como el ascenso de la inversión extranjera directa (IED) y en cartera, el *off-shoring,* la deslocalización y tantas otras, siempre ha generado interés. Sin embargo, el debate sobre la globalización parecía relacionado con algo más que los aranceles y las barreras no arancelarias (BNA). Hoy los aranceles y las BNA vuelven a atraer nuestra atención.

Vivimos tiempos inciertos. El ascenso de Trump y el *brexit* conllevan no pocas dudas acerca del futuro del comercio mundial y de Europa. Ya la crisis redujo primero y luego ralentizó el crecimiento del comercio, pero una vez que parecíamos remontar, Trump y el *brexit* suponen un nuevo freno. En general, los líderes durante las campañas electorales se han mostrado más bien proteccionistas. Obama, por ejemplo, criticó el NAFTA y acabó firmando el Trans-Pacific Partnership (TPP) (*The Economist*, 2014). Los marcados aires proteccionistas de Trump, sin embargo, se han materializado en el abandono del Acuerdo TPP en su primera semana en el poder. El TPP que se había

* Universidad Complutense de Madrid.
Esta investigación ha sido posible gracias al apoyo financiero del Real Colegio Complutense en la Universidad de Harvard y ha sido realizada como Research Fellow del Center for International Development (CID) en la Harvard Kennedy School y como Research Fellow del Real Colegio Complutense. La autora también agradece el apoyo financiero del Ministerio de Economía y Competitividad (Proyecto: ECO2016-78422-R) y a Hidemichi Yonezawa, Edward Balistreri, David Tarr, Antonio G. Gómez-Plana y Rafael Myro sus valiosos comentarios y aportaciones.

firmado en octubre de 2015, tras cinco años de negociaciones, quedaba así gravemente herido, aunque varios de sus miembros han mostrado un claro interés por ponerlo en marcha sin EE UU. Hay dudas fundadas desde el punto de vista legal de que esto sea posible, con el acuerdo original en la mano. Pero cabe convertirlo en otro acuerdo que sí sea viable (Ortiz y Latorre, 2017). Puede ser que China pase a formar parte del mismo, algo que parecía haber sido evitado voluntariamente en el TPP original. Los miembros del TPP querían ser quienes fijaran las reglas del comercio en Asia, sin contar con China.

Sin embargo, Trump no se ha pronunciado claramente sobre el Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP) o Acuerdo Transatlántico sobre Comercio e Inversión (ATCI). El TTIP suponía el otro gran proyecto comercial de gran alcance junto con el TPP. Hoy por hoy, las zonas que componen el TTIP suponen un mayor volumen de comercio y PIB que el TPP, aunque las proyecciones futuras indican que el TPP acabaría tomando la delantera. Como ocurría con el TPP, el TTIP parecía ir más allá del comercio en el sentido de que quería ser un referente para las reglas del comercio y la inversión en el Atlántico, e incluso para el mundo entero.

Como decíamos, Trump no ha dicho nunca «no» al TTIP, como lo había hecho con el TPP. Su Administración parece preferir los acuerdos bilaterales a los multilaterales. Es decir, que firmaría tratados con sus socios uno a uno y no simultáneamente con varios. Algunos interpretan esto como un no al TTIP, ya que la UE tiene distintos países en su seno (*The Economist*, 2017a, 2017b). Sin embargo, dado que las competencias del comercio están cedidas a la Comisión Europea y que los países de la UE no negocian individualmente ninguno de sus acuerdos comerciales, es posible que el TTIP pueda ser considerado un tratado bilateral. El TTIP puede dar una excusa a Trump para que no le tachen de excesivo proteccionismo, ni de entregar el liderazgo del comercio mundial a China o a la UE.

En este trabajo ofrecemos y explicamos nuestras estimaciones, utilizando un modelo de equilibrio general aplicado (MEGA), de que firmar el TTIP sería beneficioso para la economía mundial en su conjunto. En otras palabras, de que el mundo pierde sin el TTIP. Adicionalmente, sugerimos una vía para que el TTIP fuera, en caso de retomarse las negociaciones, lo más beneficioso posible para la economía mundial. Nuestra propuesta va en la línea de lo que se ha denominado en la literatura un TTIP inclusivo. Es decir, aquel en el que las reglas y estándares que adoptaran la UE y EE UU no fueran discriminatorias con respecto a los países que no forman parte del acuerdo (o *outsiders*). Como mostramos en un detallado libro sobre el impacto del TTIP para la economía española (Latorre *et al*., 2015), el impacto del TTIP es considerablemente más beneficioso para España si este es inclusivo. Pondremos nuestras estimaciones en perspectiva con las de otros estudios. Resaltaremos que, hasta donde sabemos, presentamos un elemento diferencial que aporta mayores beneficios económicos al TTIP, al incluir la inversión extranjera directa que, siendo difícil de modelizar, está ausente en las otras estimaciones del impacto del TTIP.

El TTIP ha sido objeto de un encendido debate generando manifestaciones en la calle, especialmente en Europa. En el apartado 2 recogeremos un análisis de sus principales puntos polémicos, ofreciendo al lector fuentes que recogen visiones a favor y en contra. Muchos de estos puntos se escapan de la esfera económica. En el siguiente apartado explicamos nuestras estimaciones económicas poniéndolas en contraste con las de los estudios más influyentes que se han realizado. Finalmente, nuestras conclusiones cierran el trabajo.

2. Puntos polémicos: defensores y detractores

Muchos autores han resaltado el papel geoestratégico del TTIP. Tanto la UE como EE UU llevan años perdiendo peso en el comercio mundial, especialmente

desde que China entró en la Organización Mundial del Comercio (Latorre *et al.,* 2017). Si el TTIP dictara las normas de los estándares sectoriales mundiales en comercio e inversión su impacto podría ser de enorme importancia para las economías transatlánticas. Sin embargo, los aspectos regulatorios junto con otras cuestiones del tratado no están exentos de polémica. Veamos las que mayor atención han generado:

- El Sistema de Tribunales de Inversión (Investment Court System, ICS) que sustituye al «Mecanismo de solución de diferencias entre inversores y Estados» (Investor State Dispute Settlement, ISDS). Muchos ven en este tipo de sistemas o mecanismos un conducto privilegiado para las multinacionales extranjeras que les da excesiva fuerza para poder llevar a los tribunales a los Estados, tratándose de una vía innecesaria por ser adicional a la ya existente en la legislación nacional. Se sugiere que las multinacionales ya tienen bastante poder como para otorgarles más. Los premios Nobel de economía Paul Krugman y Joseph Stiglitz expresaron su preocupación por este tipo de mecanismos ya presentes en el TPP, viéndolo como una vía que limita el derecho de los Gobiernos a legislar (Krugman, 2015 y Stiglitz, 2015). Una respuesta a sus argumentos la ha ofrecido un *think tank* influyente: el Peterson Institute for International Economics (2015). La UE revisó su propuesta inicial para el TTIP después de una consulta pública sobre las vías existentes para mejorarlo. Una web que ofrece distintas visiones a favor y en contra es la de Atlantic Community (2016). Chase (2015) relata los inicios del ISDS que fue creado por los Gobiernos con el fin de estimular la inversión por parte de empresas extranjeras. Según este autor, la actual propuesta de la UE favorece a los Estados frente a las multinacionales. En cualquier caso, los Gobiernos mantienen su derecho a no retirar una legislación, aunque este tipo de mecanismo mostrase que era lesiva para la empresa denunciante. Pero habrán de compensar a la empresa por los perjuicios causados. Uno de los ejemplos más citados de supuesta injerencia en la capacidad de gobernar es el de la multinacional Phillip Morris actuando a través de una filial en Hong Kong frente al cambio en la normativa por parte del Gobierno australiano para eliminar las marcas en las cajetillas de tabaco. Phillip Morris acabó finalmente perdiendo ese caso frente al Gobierno (McNeill *et al*., 2017). Lester (2015), que pertenece al *think tank* liberal CATO Institute, se muestra a favor de las regulaciones que estimulan la inversión extranjera directa, al tiempo que considera innecesario un mecanismo de este tipo para los tratados comerciales.

- El temor a rebajar los estándares de regulación. En principio, el TTIP debería reducir las diferencias regulatorias innecesarias entre EE UU y la UE, con el fin de elevar el comercio y la inversión entre ambas zonas. Tengamos en cuenta que para un exportador tener que atender a distintos esquemas regulatorios para exportar un bien según el destino supone una elevación en los costes de exportar. Muchos interpretan que armonizar la regulación, limando diferencias, supone un peligro para, por ejemplo, los derechos de los trabajadores, la seguridad alimenticia y la protección del medio ambiente. Así se recoge en los denominados «TTIP WikiLeaks» (WikiLeaks, 2016), en los que se filtraron propuestas por parte de la UE y de EE UU para determinados puntos del acuerdo. En esas propuestas, por ejemplo, no se recogía el acuerdo alcanzado en la Conferencia de Naciones Unidas de París de 2015 sobre el Cambio Climático.

Parece importante señalar que la UE ya ha vivido su propio proceso de armonización regulatoria conforme avanzaba en su grado de integración de los mercados de bienes, servicios, trabajadores e inversiones a raíz de la creación del mercado único. En este proceso en gran medida se dio paso al denominado reconocimiento mutuo de estándares. Este implica que si el Gobierno, digamos de Grecia, por poner un ejemplo, acepta determinada legislación aplicable para la comercialización de determinado producto, entonces Alemania debe aceptar sin problemas ese producto. Si un Estado considera adecuada una legislación el resto de Estados europeos, en principio, deben aceptarla

también. A pesar de un proceso de tamaña envergadura como el que acometió Europa con su mercado único, para muchos, los estándares europeos (resultantes tras todo este proceso) son muy superiores a los americanos y piensan que armonizar estándares con EE UU rebajaría nuestros niveles. Veamos algunos ejemplos de potenciales reducciones en los estándares:

— Derechos de los trabajadores. Thea Lee (2015, 321), reputada sindicalista estadounidense, afirma: «EE UU solo ha ratificado dos de los principales derechos recogidos por la Organización Internacional del Trabajo (OIT) y la legislación sindical a nivel de país y Estados viola derechos reconocidos internacionalmente». Sin embargo, también afirma que el TTIP «podría ser una oportunidad para avanzar más allá del mínimo común denominador en derechos laborales y crear unas reglas que verdaderamente tengan como centro a las personas».

— Organismos modificados genéticamente (OMG), Genetically Modified Organisms (GMO). Mientras que la legislación de EE UU los permite, la de la UE no. Así, los estándares agrarios europeos podrían verse reducidos. La UE ha publicado y anunciado explícitamente que: «el TTIP mantendrá la seguridad alimentaria y la manera en que la UE la entiende y materializa» (Comisión Europea, 2016)[1].

— Tratamiento hormonal de la carne de vacuno, *hormone-fed beef.* En 1985 la UE la prohibió. Sin embargo EE UU y Canadá denunciaron ante la OMC esta medida, acusando a la UE de proteccionismo. Los dos paneles de expertos de la OMC que debían pronunciarse sobre las medidas comunitarias «coincidieron en su apreciación de la falta de fundamento del pretendido riesgo para la salud pública que invocaba la CE. Recurridos ante el Comité de Apelación de la OMC, este emitió finalmente un fallo en 1998, que establecía que la prohibición de la UE no estaba basada en una apropiada valoración del riesgo supuesto que suponían para la salud pública. (…) Finalmente, un árbitro de la OMC permitió a Canadá y EE UU reanudar las sanciones económicas» (Díaz Peralta, 2004, 402) que permitían a la UE seguir manteniendo sus prohibiciones de entrada de este tipo de carne aunque tuviera que pagar por ello multas a los países a los que prohibía las importaciones (Lawrence, 2007). En 2009, EE UU y la UE anunciaron que habían alcanzado un acuerdo provisional por el que la UE incrementaría cinco veces las cantidades importadas de este tipo de carne. Por su parte, EE UU retiraría las sanciones. En 2013, ambas partes renovaron el acuerdo hasta agosto de 2015. Como ocurría con los tribunales de inversiones, la OMC permite a los Gobiernos mantener la legislación que estimen oportuna, aunque habrían de compensar a los perjudicados si los jueces determinan que esa legislación no está justificada desde el punto de vista científico, como ocurría con la carne de vacuno.

— Friends of the Earth Europe (2016) ha expresado su preocupación respecto a los organismos genéticamente modificados y el tratamiento hormonal de la carne de vacuno. También el profesor de Harvard Dani Rodrik (2015) ha mostrado sus temores respecto al relajamiento de los estándares y está en contra de los tribunales de arbitraje de inversiones. Esto contrasta con la posición de Robert Lawrence (2007), también profesor en Harvard, que ha escrito detalladamente sobre disputas previas y no encuentra estos problemas, estando a favor de la inclusión de los tribunales de inversiones en el TPP (2016a, 2016b).

El texto del acuerdo de comercio firmado por la Unión Europea con Canadá, también llamado Acuerdo Económico y Comercial Global (AECG) o Comprehensive Economic and Trade Agreement (CETA) (Comisión Europea, 2016), referente claro para el TTIP, recoge expresamente que la UE mantiene el derecho de legislar la carne de vacuno, los organismos modificados genéticamente y el medio ambiente,

[1] La libertad de la UE para mantener la legislación de los OMG queda clara en el punto 30 del acuerdo CETA, cuestión sobre la que volveremos más adelante en la nota 2 y en el texto al que la nota se refiere.

tal y como lo está haciendo hasta el momento[2]. En general, el sector agrario en Europa siempre ha gozado de importantes subvenciones. Cabe plantearse si todas estas dudas acerca de la calidad de los alimentos no forman parte de una estrategia de *lobby* para proteger sus intereses, dados, entre otros factores, los tradicionales elevados excedentes de vacuno en la UE. Recordemos además que el triste caso de las «vacas locas», que puede poner en entredicho los elevados estándares europeos, se dio en la UE, no en EE UU.

— Privatización de los servicios públicos. Este es uno de los principales argumentos de «Stop TTIP Initiative» (Stop TTIP, 2016). La Comisión Europea ha manifestado expresamente que «todos los tratados de comercio de la UE dejan libertad a los Gobiernos para organizar sus servicios públicos como deseen libremente» (Comisión Europea, 2016). Además, hace tiempo se lanzó una nota pública por parte de los dos socios del TTIP recogiendo la misma idea (Joint Statement on Public Services, European Commission, 2015). Las estimaciones de los modelos de equilibrio general que presentaremos después (Francois *et al.,* 2013; Latorre *et al*., 2015; Latorre y Yonezawa, 2017a) dan garantía de que la provisión pública de servicios existentes antes de la firma del TTIP se mantiene. Así se ha recogido en el punto 29 del CETA (Comisión Europea, 2016)[3].

● Daños para los países no firmantes (en particular para los países en desarrollo). Si las barreras al comercio y la inversión se reducen entre EE UU y la UE, estas dos zonas incrementarán sus transacciones, pudiendo potencialmente reducirlas con terceros. Si estos terceros países son más productivos que los propios socios del tratado y este lleva a incrementar el comercio entre socios poco productivos, simplemente por la reducción de barreras este efecto se conoce como desvío de comercio (*trade diversion*) y conlleva ineficiencias. Ciertamente los socios del TTIP pertenecen a las economías más productivas del planeta, por lo que hay que matizar los posibles efectos del «desvío de comercio». La mayoría de los estudios del TTIP incluye supuestos en los que terceros países adoptan las reglas que acuerden los socios del TTIP prácticamente de manera instantánea (Francois *et al.,* 2013; Fontagne *et al.,* 2013). Pero estos estándares pueden resultar muy elevados para los países en desarrollo (Mustilli, 2015, 326). Como describiremos en el siguiente apartado, los análisis de Latorre y Yonezawa (2017b), Egger *et al*. (2015) y Latorre *et al.* (2015) separan los resultados obtenidos si terceros países adoptan los estándares del TTIP de aquellos en los que no los adoptan, mostrando que todos (los firmantes y los no firmantes) ganamos considerablemente más si promovemos un TTIP «inclusivo».

[2] Su punto 26 dice: «La Comisión Europea confirma que el AECG no contiene disposición alguna que tenga efecto de ningún tipo sobre la legislación de la Unión Europea relativa a la carne de vacuno tratada con hormonas. En concreto, el AECG no contiene ninguna obligación adicional para la Unión Europea en lo que se refiere a la importación de carne de vacuno tratada con hormonas. Por ello, la Unión Europea seguirá teniendo libertad de aplicar su legislación en vigor sobre la prohibición de sustancias de efecto hormonal para estimular el crecimiento de animales de cría (Directiva 96/22/CE, modificada por la Directiva 2003/74/CE) que permite mantener la prohibición de la producción o importación de carne y productos procedentes de animales tratados con esas sustancias». En la misma línea se sitúan los artículos relacionados con productos modificados genéticamente (punto 30) o el respeto al medio ambiente (punto 9). Reproducimos este último: «A) El AECG compromete a la Unión Europea y sus Estados miembros y a Canadá a que planteen y fomenten niveles elevados de protección medioambiental, y a que se esfuercen por seguir mejorando dichas leyes y políticas, así como los niveles de protección correspondientes. B) El AECG reconoce explícitamente el derecho de Canadá y de la Unión Europea y sus Estados miembros a fijar sus propias prioridades en materia medioambiental, establecer sus propios niveles de protección medioambiental y adoptar o modificar convenientemente las leyes y políticas pertinentes, teniendo presentes sus obligaciones internacionales, entre ellas las establecidas por acuerdos multilaterales sobre medio ambiente. Al mismo tiempo, la Unión Europea y sus Estados miembros y Canadá han acordado en el AECG no rebajar los niveles de protección medioambiental a fin de estimular el comercio o las inversiones y, en caso de que se viole este compromiso, los Gobiernos pueden solucionar tales violaciones con independencia de si estas afectan negativamente a la inversión o a las expectativas de beneficios del inversor».

[3] Declaración de la Comisión sobre los servicios públicos: «Ningún elemento del acuerdo afecta a la capacidad de la Unión Europea y de los Estados miembros de la Unión Europea de definir y suministrar servicios públicos, entre ellos los servicios de interés económico general. Ningún elemento del acuerdo impedirá o interferirá en el funcionamiento de los servicios de interés económico general prestados de acuerdo con los artículos 14 y 106 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea, del Protocolo 26 del Tratado de la Unión Europea y del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea y el artículo 36 de la Carta de los Derechos Fundamentales de la Unión Europea (…)».

- Secretismo de las negociaciones (WikiLeaks, 2016).

La UE durante meses ha ido ofreciendo avances de las negociaciones en su web y el US Trade Representative (2016) también tiene una web explicativa. Si bien parece ser que incluso los europarlamentarios solo podían revisar textos del tratado entrando en salas a las que no se les permitía llevar ni móvil, ni nada con lo que tomar nota. Con todo, los Parlamentos nacionales de todos y cada uno de los 27 Estados de la UE (excluyendo Reino Unido) tendrían que aprobar el texto del acuerdo para que este pueda ponerse en marcha. Así lo estamos viendo en la actualidad con el CETA recientemente aprobado en el Parlamento español, a pesar del cambio de postura del Partido Socialista Obrero Español que ha pasado de apoyarlo a abstenerse.

3. Impacto del TTIP: estimaciones para la economía mundial

La enorme mayoría de los estudios sobre el impacto económico del TTIP estiman que sería positivo tanto para la UE como para EE UU. Una revisión reciente de la literatura está disponible en Bekkers y Rojas-Romagosa (2016). Para el impacto en la economía española, disponemos de dos detallados análisis que derivan efectos beneficiosos (Latorre *et al*., 2015; Gordo y Martínez, 2016) y otros estudios que ofrecen también estimaciones positivas (Felbermayr *et al*., 2013; Felbermayr *et al*., 2015). Solamente Capaldo (2014) ha derivado un impacto negativo (para la UE porque en EE UU el impacto que obtiene es positivo). Las características del modelo de Capaldo (2014) han sido cuestionadas por Rodrik (2015), que también cuestiona algunos mecanismos del estudio de Francois *et al.* (2013). Rodrik (2015, 2016) propone que los resultados de Francois *et al.* (2013) serían más apropiados para derivar el resultado a largo plazo del TTIP y los de Capaldo para el corto plazo. Con todo, Rodrik está analizando modelos con los que él no ha trabajado. Lo más llamativo del estudio de Capaldo es que no modeliza ni aranceles, ni barreras no arancelarias, y obtiene el impacto sobre el comercio de los estudios MEGA que critica, para luego introducirlos en su propio modelo. Adicionalmente, el modelo de Capaldo ha sido detalladamente criticado por Bauer y Erixon (2015), que subrayan que se trata de un modelo que se centra en el lado de la demanda de la economía, ignorando los efectos por el lado de la oferta.

Pocos estudios han analizado el impacto para el conjunto de la economía mundial. La pregunta es relevante, porque no faltan quienes ven el comercio como un juego de suma cero, en el que lo que unos países ganan es igual a lo que otros pierden. Nuestros resultados no muestran ninguna evidencia de suma cero.

Los análisis cuantitativos del TTIP se han realizado fundamentalmente utilizando dos tipos de modelos: los modelos de equilibrio general aplicado (MEGA o *Computable General Equilibrium,* CGE*, models*) y los de gravedad estructural (*structural gravity*)[4]. Los resultados que vamos a presentar han sido realizados con un MEGA[5] que incorpora características innovadoras frente al resto de MEGA y modelos de gravedad estructural. Por una parte, incluye multinacionales operando en sectores de servicios, que pocos MEGA han introducido[6]. Es este un aspecto importante en temas sensibles relacionados con la globalización tales como salarios y empleos (Latorre, 2016) o las desinversiones (Gómez-Plana y Latorre, 2014) y, particularmente, para el TTIP, que es un tratado de inversión. Adicionalmente, tenemos evidencia empírica de que las multinacionales producen distintos efectos según el sector en el que operan (Smarzynska, 2004; Latorre, 2012, 2013; Latorre y Hosoe, 2016; Latorre y Yonezawa, 2017b), cuestión que muchas veces está ausente de la metodología de gravedad estructural que, en general, realiza estimaciones para el conjunto de la economía sin diferenciar entre sectores. Estos

[4] Para una comparación de ambas metodologías véase BEKKERS y ROJAS-ROMAGOSA (2016).

[5] Véase LATORRE *et al.* (2009) y LATORRE (2010a, 2010b) para una discusión detallada de esta metodología.

[6] LATORRE (2009) revisa la amplia literatura sobre los efectos de las multinacionales incluyendo los escasos MEGA que incorporan multinacionales.

distintos efectos sectoriales vienen explicados en gran medida por el grado de dependencia del sector concreto de vínculos con el exterior y de la orientación de su producción, es decir, de si sus bienes o servicios van destinados sobre todo a la demanda final (consumo privado, inversión, gasto público o exportaciones) o son utilizados como consumos intermedios (Zhou y Latorre, 2014a, 2014b). Por otra parte, nuestra modelización de la inversión extiende el tratamiento que se le dio en Latorre *et al*. (2015) para incluir un clima de competencia imperfecta en los sectores de servicios con multinacionales. Véase Latorre y Yonezawa (2017a) para más detalles, donde se incluye un apéndice con todas las ecuaciones del modelo.

El Cuadro 1 presenta las estimaciones realizadas con nuestro MEGA del impacto a largo plazo en los distintos agregados macroeconómicos tras un TTIP «ambicioso» (a la derecha) y «modesto» (a la izquierda). La diferencia entre el TTIP modesto o ambicioso radica en que con el primero se considera que las negociaciones no conseguirían acercar demasiado los esquemas regulatorios de los dos socios del Atlántico. En otras palabras, con un TTIP modesto los costes de exportar se reducirían menos que con el ambicioso, porque todavía habría importantes diferencias entre las legislaciones y requerimientos europeos y estadounidenses.

Los agregados macroeconómicos que presentamos en el Cuadro 1 son (de arriba a abajo): PIB[7], bienestar, salarios, exportaciones agregadas e importaciones agregadas. Para cada uno de estos agregados se ofrece el impacto de lo que denominamos el TTIP estándar, es decir, un acuerdo en el que EE UU y la UE reducen las barreras que mutuamente encuentran al otro lado del Atlántico sin que otros países, fuera del TTIP, se beneficien de esa reducción de barreras. Dentro del TTIP estándar analizamos por separado los efectos de la reducción de tres tipos de barreras: *i)* las barreras no arancelarias (señaladas como BNA en el cuadro); *ii)* los aranceles; y *iii)* las barreras a la inversión extranjera directa (que aparecen como «IED» en el cuadro). También presentamos los resultados de un TTIP que denominamos «inclusivo». Con ello hacemos referencia a que el TTIP se negociara de manera no discriminatoria hacia terceros países, de manera que estos últimos podrían adoptar en cierta medida las reglas y estándares acordados en el TTIP. Esto permitiría a terceros países poder exportar hacia los dos socios del TTIP cumpliendo una misma legislación (algo que en la actualidad no es posible), lo que abarataría los costes a los exportadores de terceros países. Este ahorro de costes de exportación para terceros países es lo que en el Cuadro 1 aparece como externalidades (o efectos derramamiento o *spillovers*) directos. Ahora bien, si terceros países cumplieran con los estándares y regulaciones del TTIP, de manera que lo acordado en el TTIP se convirtiera en un referente mundial, esto, a su vez, favorecería a los exportadores europeos y estadounidenses. Todos esos exportadores podrían comerciar con terceros países bajo el mismo esquema regulatorio vigente en el área del TTIP, lo que les permitiría también ahorrar costes en sus exportaciones hacia esos terceros países. Este último efecto se recoge en el cuadro como externalidades indirectas. Nótese que el TTIP «inclusivo» contabiliza los tres escenarios incluidos en el TTIP estándar y añade además los ahorros de costes que acabamos de describir para terceros países (externalidades directas) y para los propios socios del TTIP (externalidades indirectas).

Comencemos por el impacto sobre el PIB. Nótese que en nuestra modelización incluimos el impacto de la repatriación de beneficios. El TTIP estándar tendría un impacto muy similar para EE UU y la UE, siendo sustancial (0,82 por 100) si el TTIP fuera ambicioso y de 0,33 por 100 con un TTIP modesto. Estos incrementos provocados por el TTIP en el PIB se añadirían a otros que afectaran a las fuentes de crecimiento (productividad y acumulación de capital y mano de obra). Así, si otros determinantes de la evolución de

[7] El bienestar es medido como variación en el consumo privado como es habitual en los MEGA.

CUADRO 1

IMPACTO MACROECONÓMICO DEL TTIP A LARGO PLAZO
(En % cambio sobre los datos iniciales)

	Ambicioso			Modesto		
	UE	EE UU	Mundo	UE	EE UU	Mundo
PIB						
TTIP estándar	0,82	0,82	0,31	0,34	0,33	0,13
BNA	0,48	0,36	0,14	0,17	0,12	0,05
Aranceles	0,07	0,07	0,03	0,07	0,07	0,03
IED	0,25	0,37	0,13	0,09	0,13	0,05
TTIP inclusivo	1,07	0,93	0,44	0,44	0,37	0,18
Externalidades indirectas	0,05	0,03	0,03	0,02	0,01	0,01
Externalidades directas	0,21	0,09	0,10	0,08	0,04	0,04
Bienestar						
TTIP estándar	1,10	0,87	0,41	0,44	0,35	0,17
BNA	0,64	0,36	0,18	0,23	0,12	0,07
Aranceles	0,08	0,06	0,03	0,08	0,06	0,03
IED	0,36	0,43	0,19	0,13	0,15	0,07
TTIP inclusivo	1,43	1,02	0,59	0,58	0,41	0,24
Externalidades indirectas	0,07	0,03	0,04	0,03	0,01	0,02
Externalidades directas	0,29	0,13	0,15	0,11	0,05	0,06
Salarios						
TTIP estándar	0,71	0,80	0,32	0,32	0,34	0,14
BNA	0,41	0,34	0,14	0,14	0,12	0,05
Aranceles	0,09	0,09	0,04	0,09	0,09	0,04
IED	0,18	0,34	0,13	0,07	0,12	0,05
TTIP inclusivo	0,97	0,95	0,46	0,42	0,40	0,19
Externalidades indirectas	0,05	0,03	0,03	0,02	0,01	0,01
Externalidades directas	0,22	0,13	0,11	0,09	0,05	0,04
Exportaciones agregadas						
TTIP estándar	4,62	5,97	1,44	2,44	2,96	0,75
BNA	2,74	3,84	0,84	0,99	1,35	0,31
Aranceles	1,15	1,38	0,35	1,15	1,38	0,35
IED	0,37	0,33	0,13	0,17	0,08	0,05
TTIP inclusivo	5,69	7,29	2,06	2,88	3,51	1,00
Externalidades indirectas	0,32	0,30	0,18	0,13	0,12	0,07
Externalidades directas	0,79	1,11	0,45	0,31	0,44	0,18
Importaciones agregadas						
TTIP estándar	4,60	4,42	1,44	2,39	2,22	0,75
BNA	2,82	2,74	0,84	1,02	0,97	0,31
Aranceles	1,16	0,99	0,35	1,16	0,99	0,35
IED	0,26	0,38	0,13	0,09	0,15	0,05
TTIP inclusivo	5,67	5,34	2,06	2,83	2,60	1,00
Externalidades indirectas	0,31	0,20	0,18	0,12	0,08	0,07
Externalidades directas	0,81	0,79	0,45	0,32	0,31	0,18

FUENTE: Elaboración propia.

la UE provocaran un aumento del PIB del 2 por 100, el TTIP lo elevaría hasta 2,82 por 100 o 2,33 por 100. Para la economía mundial, el TTIP podría suponer una contribución de un 0,31 por 100 si fuera ambicioso y 0,13 por 100 si resultara modesto. Pocos trabajos han derivado este impacto para la economía mundial en su conjunto, pues para eso hace falta tener un modelo del mundo. Hasta donde nosotros sabemos, solo Felbermayr *et al.* (2015) han estimado que el PIB mundial (medido en términos per cápita, que es distinto a nuestras estimaciones directas del PIB) aumentaría en un 1,6 por 100. La población mundial ha aumentado a un ritmo de 1,21 por 100 en media simple durante el período 2005-2015 según los datos del Banco Mundial (2016). Por ello nuestras estimaciones serían notablemente más conservadoras que las de Felbermayr *et al*. (2015)[8]. Lo mismo ocurre con los impactos que Felbermayr *et al.* (2015) derivan para el PIBpc en la UE y EE UU, que aumentarían en un 3,9 por 100 y un 4,9 por 100 respectivamente[9]. Con todo, sus estimaciones de 2015 son muy inferiores a las que habían derivado en un trabajo previo Felbermayr *et al.* (2013). En este último trabajo habían obtenido que el PIB per cápita se elevaría en un 13,4 por 100 en EE UU. Para la UE ofrecen estimaciones individuales por países, que se mueven en el rango de un 2,6 por 100 para Austria y un 9,7 por 100 para Reino Unido. La media sin ponderar para el total de países de la UE es de un 8 por 100.

Comparemos nuestras estimaciones del PIB con las del estudio de Francois *et al*. (2013) que se elaboró para la Comisión Europea y es uno de los más citados. Estos autores obtienen que el PIB en la UE crecería un 0,48 por 100, mientras que en EE UU lo haría en un 0,39 por 100 en los escenarios ambiciosos que en su trabajo incluyen las externalidades directas e indirectas. Por otra parte, el estudio del reputado centro de investigación francés CEPII (Fontagné *et al.,* 2013) estima un aumento del PIB igual al 0,3 por 100 para EE UU y la UE en sus escenarios ambiciosos en los que no incluyen externalidades.

Lo que explica en mayor medida las diferencias entre el menor impacto de los estudios de Francois *et al.* (2013) y Fontagné *et al.* (2013) y el nuestro es la ausencia de modelización de la IED en los primeros. Es decir, el hecho de que nuestro análisis incluya multinacionales en los sectores de servicios eleva el impacto beneficioso del TTIP para la UE, EE UU y para la economía mundial. Nótese que el impacto de la IED es más beneficioso para EE UU que para la UE, como aparece reflejado en el Cuadro 1 para el PIB y también para el consumo privado de EE UU, en los que la IED explica cerca de la mitad del impacto total del TTIP. Para EE UU, la IED es más importante que las barreras no arancelarias. En la UE el impacto es también sustancial, pues explica más de la cuarta parte de los efectos totales del TTIP. Para los salarios la aportación de la IED es algo menor pero, con todo, de gran relevancia para elevar los mismos frente a escenarios que no incluyen la IED. Obsérvese también que con un TTIP inclusivo el impacto es considerablemente más beneficioso para todos, incluyendo a la economía mundial. El elemento que más aporta para el impacto positivo son las externalidades positivas, es decir, que terceros países adopten los estándares del TTIP.

El impacto para el bienestar es mayor que para el PIB. Podemos poner nuestros resultados para el consumo privado en relación con el estudio de Egger *et al*. (2015), puesto que se centran en el impacto en esta variable en su trabajo, sin ofrecer los del PIB. Egger *et al.* (2015) aplican el mismo modelo que Francois *et al*. (2013), si bien, con unas barreras arancelarias sensiblemente más

[8] El % de crecimiento del PIBpc = % crecimiento PIB - % crecimiento población, luego para los datos del mundo 1,6% = % crecimiento del PIB - 1,21%; 1,6% + 1,21% = 2,81% frente al 0,31% de nuestro TTIP estándar ambicioso o 0,44% de nuestro TTIP inclusivo. Véase la siguiente nota al pie.

[9] FELBERMAYR *et al.* (2015) estiman que el TTIP produciría importantes reducciones de barreras no arancelarias, entre 16 y 26 puntos porcentuales, lo que equivale a reducciones en los costes de exportar por esos mismos porcentajes. Esto es clave para explicar sus resultados. El lector tiene las reducciones exactas de costes que nosotros simulamos en LATORRE *et al.* (2015), que son iguales a las que incluimos en LATORRE y YONEZAWA (2017a). En casi ningún sector nuestras reducciones superan los 16 puntos porcentuales para el escenario con mayores reducciones, es decir, el ambicioso.

elevadas que en las del trabajo de 2013. Como consecuencia de esto, y de que su estimación del impacto en los flujos comerciales se basa en gravedad estructural que luego introducen en el MEGA, obtienen un impacto del TTIP considerablemente mayor que el de Francois *et al*. (2013). Para un TTIP estándar derivan que el impacto en el consumo privado en EE UU será de 0,97 por 100 y en el total de la UE 2,27 por 100. También estiman el TTIP inclusivo, en el que el bienestar se elevaría en un 1,13 por 100 en EE UU y 2,97 por 100 en la UE. Nuestras estimaciones quedan bastante por debajo de las que ellos derivan en especial para la UE, aunque son similares para EE UU. Egger *et al.* (2015) estiman mayores incrementos en el comercio bilateral que los nuestros. En su TTIP estándar las exportaciones agregadas de EE UU y la UE aumentarían en un 18,49 por 100 y 14,47 por 100, respectivamente. Como se ve son cifras bastantes superiores a nuestras estimaciones equivalentes de 5,97 por 100 y 4,62 por 100 para EE UU y la UE, respectivamente[10].

En cualquier caso, las estimaciones que hemos ido comentando y las nuestras propias dejan fuera de duda que el consenso entre economistas es de un impacto positivo para el TTIP, tanto en la UE como en EE UU, y para la economía mundial. Aunque para esta última el número de estimaciones disponibles es considerablemente menor.

4. Conclusiones

El TTIP ha despertado encendida oposición y llamativas reacciones en las calles, especialmente en la UE. Desde el punto de vista económico, el consenso de los estudios indica que el impacto sería beneficioso para la UE, EE UU y el mundo en todos los supuestos que podamos considerar respecto a la forma final del acuerdo. Hemos analizado también los principales puntos polémicos, ofreciendo varias fuentes con posturas a favor y en contra. El debate no debería ser simplista y en muchas ocasiones parece lleno de proclamas reduccionistas y veredictos «definitivos» que parecen matizables. Ahora que disponemos del texto exacto del CETA, está claro el tipo de acuerdo que la UE querría firmar con el TTIP, y para quien ha seguido de cerca la evolución es posible ver que se corresponde con lo que la Comisión Europea había ido anunciando. Muchos de los puntos polémicos simplemente están fuera del acuerdo CETA. En otras palabras, los puntos que parecen preocupar a importantes sectores de la población no forman parte del acuerdo que claramente recoge la soberanía legislativa de los firmantes. La única duda a este respecto parece ser el encaje legal de los tribunales de inversiones. Pero ¿hemos de hacer de un punto polémico el único referente para una toma de posición respecto a un universo mucho más rico y que se muestra beneficioso?

Precisamente, el análisis económico que presentamos aquí muestra la aportación de las operaciones de las multinacionales y la inversión extranjera directa, que han estado, hasta donde sabemos, ausentes en los análisis previos. Los resultados muestran que las multinacionales elevan considerablemente el impacto económico beneficioso del acuerdo. Conducen a mayores salarios, suman al PIB y al consumo privado, todo ello teniendo en cuenta la repatriación de beneficios. En base a esto, favorecer la inversión extranjera aporta, y mucho. Las posturas proteccionistas en este sentido, como tantas otras veces, se vuelven, paradójicamente, en contra de los trabajadores. Parece, por tanto, sensato que las negociaciones del TTIP se retomen. Trump probablemente clarificará su posición tras las elecciones alemanas o, tal vez, no lo haga. En cualquier caso, el TTIP supone, entre otros efectos positivos, una fuente de creación de empleo y de mayores salarios, como ya cuantificamos para el caso español en nuestro trabajo previo (Latorre *et al.,*

[10] EGGER *et al*. (2015) no ofrecen el impacto para el comercio tras un TTIP inclusivo. En varios casos no ha sido posible comparar los resultados que presentamos en nuestro Cuadro 1 porque otros estudios son más parcos en el número de variables y escenarios analizados. En particular, FELBERMAYR *et al.* (2013) y FELBERMAYR *et al*. (2015), al ser realizados con gravedad estructural, ven reducido el número de variables para las que derivan el impacto económico del TTIP.

2015). Ofrecemos aquí nueva evidencia para la economía mundial en general. Son muchos los beneficios que se derivarían de que nos planteemos seriamente, sin apasionamiento y con el máximo de datos posible los contenidos del TTIP, encajando el lado legal de las inversiones, para alcanzar un acuerdo. Aunque esto no dependerá solo del lado europeo…

Referencias bibliográficas

[1] ATLANTIC COMMUNITY (2017). «Can States Still Effectively Regulate With ISDS?». Recuperado 30 de junio de 2017: *http://www.atlantic-community.org/-/can-states-still-effectively-regulate-with-isds-*

[2] BAUER, M. y ERIXON, F. (2015). «Splendid Isolation as Trade Policy: Mercantilism and Crude Keynesianism in 'The Capaldo Study' of TTIP», *ECIPE Occasional Paper*, nº 03.

[3] CAPALDO, J. (2014). «The Transatlantic Trade and Investment Partnership: European Disintegration, Unemployment and Instability». *Global Development and Environment Institute Working Paper* nº 14-03, Tufts University, octubre.

[4] CHASE, P. H. (2015). «TTIP, Investor–State Dispute Settlement and the Rule of Law». *European Review*, vol. 14, nº 2, pp. 217-229.

[5] COMISIÓN EUROPEA (2015). «Joint Statement on Public Services». Recuperado a 30 de junio de 2017 *http://europa.eu/rapid/press-release_STATEMENT-15-4646_en.htm*

[6] COMISIÓN EUROPEA (2016). «The Top 10 Myths about TTIP: Separating Fact from Fiction». Recuperado a 30 de junio de 2017 *http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/march/tradoc_153266.pdf*

[7] COMISIÓN EUROPEA (2016). «Decisión (UE) 2017/37 del Consejo, de 28 de octubre de 2016, relativa a la firma, en nombre de la Unión Europea, del Acuerdo Económico y Comercial Global (CETA) entre Canadá, por una parte, y la Unión Europea y sus Estados miembros, por otra». Recuperado a 30 de junio de 2017 *https://www.boe.es/buscar/doc.php?id=DOUE-L-2017-80026*

[8] DÍAZ PERALTA, P. (2004). «Deontología y responsabilidad legal en materia de residuos en alimentos». Tesis doctoral, Facultad de Veterinaria, Universidad Complutense de Madrid.

[9] EGGER, P.; FRANCOIS, J.; MANCHIN, M. y NELSON, D. (2015). «Non-tariff Barriers, Integration, and the Transatlantic Economy». *Economic Policy*, vol. 30, nº 83, pp. 541-548.

[10] FELBERMAYR, G.; HEID, B. y LEHWALD, S. (2013). *Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP): Who Benefits from a Free Trade Deal*? *Part 1*: *Macroeconomic Effects*. Global Economic Dinamycs, Bertelsmann Stiftung.

[11] FELBERMAYR, G.; HEID, B.; LARCH, M. y YALCIN, E. (2015). «Macroeconomic Potentials of Transatlantic Free Trade: A High Resolution Perspective for Europe and the World». *Economic Policy*, vol. 30, nº 83, pp. 491-537.

[12] FONTAGNE, L.; GOURDON, J. y JEAN, S. (2013). «Transatlantic Trade: Whither Partnership, Which Economic Consequences?». CEPII Policy Brief nº 1, septiembre.

[13] FRANCOIS, J.; MANCHIN, M.; NORBERG, H.; PINDYUK, O. y TOMBERGER P. (2013). *Reducing Transatlantic Barriers to Trade and Investment. An Economic Assessment*. Study for the European Commission, CEPR Report.

[14] FRIENDS OF THE EARTH (2016). «Food and TTIP». Recuperado a 30 de junio de 2017: *https://www.foeeurope.org/served-by-ttip*

[15] GÓMEZ-PLANA, A. G. y LATORRE, M. C. (2014). «When Multinationals Leave: A CGE Analysis of Divestments». *Economics-The Open Access Open-Assessment E-Journal*, vol. 8, pp. 1-41.

[16] GORDO, E. y MARTÍNEZ, D. (2016). «Oportunidades para la economía española del acuerdo TTIP entre la Unión Europea y Estados Unidos». *Papeles de Economía Española*, nº 150, pp. 51-68

[17] KRUGMAN, P. (2015). «Trade and Trust». *New York Times*, 22 de mayo. *https://www.nytimes.com/2015/05/22/opinion/paul-krugman-trade-and-trust.html*

[18] LATORRE, M. C. (2009). «The Economic Analysis of Multinationals and Foreign Direct Investment: A Review». *Hacienda Pública Española/Revista de Economía Pública*, vol. 191, pp. 97-126.

[19] LATORRE, M. C. (2010a). *Los efectos de las multinacionales en las economías receptoras*. Madrid: Thomson-Civitas.

[20] LATORRE, M. C. (2010b). *The Impact of Foreign-owned Companies on Host Economies: A Computable General Equilibrium Approach*. New York: Nova Science Publishers.

[21] LATORRE, M. C. (2012). «Industry Restructuring in Transition after the Arrival of Multinationals: A General Equilibrium Analysis with Firm-type Costs' Differences». *Post-communist Economies*, vol. 24, p. 441-463.

[22] LATORRE, M. C. (2013). «On the Differential Behaviour of National and Multinational Firms: A Within and Across Sectors Approach». *The World Economy*, vol. 36, pp. 1.245-1.372.

[23] LATORRE, M. C. (2016). «A CGE Analysis of the Impact of Foreign Direct Investment and Tariff Reform on Female and Male Workers». *World Development*, vol. 77, pp. 346-366.

[24] LATORRE, M. C. y HOSOE, N. (2016). «The Role of Japanese FDI in China». *Journal of Policy Modeling*, vol. 38, pp. 226-241.

[25] LATORRE, M. C. y YONEZAWA, H. (2017a). «Stopped TTIP: Its Potential Impact on the World and the Role of Neglected FDI». *Economic Modelling*, en prensa.

[26] LATORRE, M. C. y YONEZAWA, H. (2017b). «A General Equilibrium Analysis of FDI Growth in Chinese Services». *China Economic Review,* en prensa.

[27] LATORRE, M. C.; BAJO-RUBIO, O. y GÓMEZ-PLANA, A. G. (2009). «The Effects of Multinationals on Host Economies: A CGE Approach». *Economic Modelling*, vol. 26, pp. 851-864.

[28] LATORRE, M. C.; YONEZAWA, H. y ZHOU, J. (2015). *El impacto en la economía española de la firma del Acuerdo Transatlántico de Comercio e Inversión* (TTIP) *con EE UU*. Madrid: Instituto de Estudios Económicos.

[29] LATORRE, M. C.; OLEKSEYUK, Z. y YONEZAWA, H. (2017). «Trade and FDI-Related Impacts of Brexit: A World-wide Perspective». Trabajo presentado en la *20th Annual Conference on Global Economic Analysis,* West Lafayette, USA, junio 7-9.

[30] LAWRENCE, R. Z. (2007). «The United States and the WTO Dispute Settlement System». CSR nº 25, marzo 2007, Nueva York: Council on Foreign Relations, recuperado en: «The United States and the WTO Dispute Settlement System».

[31] LEE, T. M. (2015). «TTIP Must Protect Jobs, Workers and Public Services» en Forum 2015 «TTIP: Political and Economic Rationale and Implications». *Intereconomics: Review of European Economic Policy*, vol. 50, noviembre/diciembre, nº 6, pp. 312-343.

[32] LESTER, S. (2015). «Rethinking the International Investment Law System». *Journal of World Trade*, vol. 49, nº 2, pp. 211–222.

[33] MCNEILL, D.; BIRKBECK, C. D.; FUKUDA-PARR, S.; GROVER, A.; SCHRECKER, T. y STUCKLER, D. (2017). «Political Origins of Health Inequities: Trade and Investment Agreements». *The Lancet*, Londres, 18 de febrero, pp. 760-762.

[34] MUSTILLI, F. (2015). «Estimating the Economic Gains of TTIP» en Forum 2015 «TTIP: Political and Economic Rationale and Implications». *Intereconomics: Review of European Economic Policy*, vol. 50, noviembre/diciembre 2015, nº 6, pp. 312-343.

[35] ORTIZ, G. y LATORRE, M.C. (2017). «No Trans-Pacific Partnership? Good or Bad for Mexico?». *Journal of International Trade Law and Policy*, vol. 16, nº 2, pp. 1-18.

[36] PETERSON INSTITUTE FOR INTERNATIONAL ECONOMICS (2015). «Krugman Joins the TPP Naysayers». Recuperado a 30 de junio de 2017 *https://piie.com/blogs/trade-investment-policy-watch/krugman-joins-tpp-naysayers,* 26 de mayo.

[37] RODRIK, D. (2015). «The War of Trade Models». Recuperado a 30 de junio de 2017 *http://rodrik.typepad.com/dani_rodriks_weblog/2015/05/the-war-of-trade-models.html,* 04 de mayo.

[38] RODRIK, D. (2016). «The Trade Numbers Game». Recuperado a 30 de junio de 2017 *_https://www.project-syndicate.org/commentary/tpp-debate-economic-benefits-by-dani-rodrik-2016-02/* del 10 de febrero.

[39] SMARZYNSKA, B. (2004). «Does Foreign Direct Investment Increase the Productivity of Domestic Firms? In Search of Spillovers Through Backward Linkages». *American Economic Review,* vol. 94, pp. 605-627.

[40] STIGLITZ, J. (2015). «The Secret Corporate Takeover of Trade Agreements». Recuperado 30 de junio de 2017 *https://www.theguardian.com/business/2015/may/13/the-secret-corporate-takeover-of-trade-agreements*, The Guardian, 13 de mayo.

[41] STOP TTIP (2014). «Sign the European Initiative». Recuperado a 30 de junio de 2017: *https://stop-ttip.org/sign/*

[42] THE ECONOMIST (2017a). «The World, Watching; How America's Allies See it». Londres, 04 de febrero.

[43] THE ECONOMIST (2017b). «Pivot Towards Tokyo; Charlemagne». Londres, 01 de abril.

[44] US TRADE REPRESENTATIVE (2016). «Transatlantic Trade and Investment Partnership». Recuperado a 30 de junio de 2017: *https://ustr.gov/ttip*

[45] WIKILEAKS (2016). «TTIP Leaks». Recuperado 30 de junio de 2017 *https://ttip-leaks.org/*

[46] ZHOU, J. y LATORRE, M. C. (2014a). «How Does FDI Influence the Triangular Trade Pattern Among China, East Asia and the U.S.? A CGE Analysis of the Sector of Electronics in China». *Economic Modelling*, vol. 44, suplemento, pp. S77–S88.

[47] ZHOU, J. y LATORRE, M. C. (2014b). «The Impact of FDI on the Production Networks Between China and East Asia and the Role of the U.S. and ROW as Final Markets». *Global Economic Review: Perspectives on East Asian Economies and Industries*, vol. 43, pp. 285-314.