

REPERCUSIÓN EN LA INDUSTRIA AVÍCOLA DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE LA UNIÓN EUROPEA Y LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA: UNAS REFLEXIONES¹

García Azcárate Tomás²

1. HABLEMOS DE PLAZOS

La negociación para crear una “Asociación Transatlántica de Comercio e inversión” (TTIP según las siglas inglesas comenzaron a principio del 2013. La décima ronda negociadora tuvo lugar del 13 al 17 de julio del 2015³ y no cabe pensar seriamente, a pesar de las declaraciones políticas voluntaristas al respecto, en un acuerdo político bajo la actual Presidencia Obama. La prioridad hoy en los Estados Unidos es el acuerdo Trans-Asiático y hasta que no esté aprobado este no empezará la recta final del acuerdo con Europa.



Una vez terminada la negociación, el acuerdo tiene que ser ratificado por un lado por el Senado y el Congreso americano y por otro por el Consejo de ministros y el Parlamento Europeos y por los 28 parlamentos nacionales de todos y cada uno de los Estados miembros.

En otras palabras, las negociaciones del TTIP son importantes y hay que estar atento al tema para influir lo antes y lo mejor posible en los negociadores y en los términos del acuerdo, pero no entrara en la fase caliente de negociación, en el mejor (o el

¹ Texto íntegro de la Conferencia inaugural del LII Simposio Científico de Avicultura, Málaga, del 28 al 30 de Octubre 2015

² Científico Titular del Instituto de Económica, geografía y demografía del CSIC, Madrid y Presidente de la asociación Española de economía Agraria (AEEA)

<http://tomasgarciaazcarate.com>, **Linkedin** y **Facebook**.: Tomas Garcia Azcarate, **Twitter**: tgarciaazcarate

³ http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/july/tradoc_153667.pdf

peor, depende como se mire) de los casos, antes del 2017 y en vigor antes del 2020.

2. EL CONTENIDO DE UN POSIBLE ACUERDO

La naturaleza del posible acuerdo es muy distinta a todos los demás acuerdos negociados hasta ahora por Europa. Por primera vez, el elemento central de la negociación no son los aranceles aplicados por ambas partes ni la apertura de contingentes sino la aproximación, convergencia o armonización de las reglas y reglamentaciones que rigen en ambos lados del Atlántico, lo que en términos comerciales se llama los obstáculos y barreras no tarifarias.

Hoy, el arancel medio europeo a las importaciones americanas es del 5.2%, el de estados Unidos a los productos europeos del 3.5%. Es verdad que las medias esconden “picos arancelarios”, como los europeos sobre los vehículos de motor o los alimentos elaborados o los americanos sobre el material ferroviario o el tabaco. Pero, por un lado, globalmente, estamos hablando de aranceles bajos y, por otro, estamos ya acostumbrados a las negociaciones sobre aranceles. Son una rutina bien rodada, con sus periodos transitorios y sus contingentes de importación para los productos excluidos del proceso de liberalización comercial.

Lo más importante, y complejo, de la negociación es la aproximación, convergencia y/o armonización de las normas en vigor en ambos lados del Atlántico aunque en la opinión pública el tema del arbitraje comercial ha alcanzado también mucha visibilidad.

Distintos casos se presentan y cada uno debe ser analizado en base a sus propios méritos:

- A veces, las reglamentaciones son ya muy parecidas. Una armonización no debería ser problemática. Me dicen algunos que dicen que saben del tema que este podría ser el caso a menuda en la industria del automóvil.
- A veces, la solución encontrada en un lado del Atlántico es mejor, más eficaz, más controlable, más fácil de implementar que en el otro lado. Cabe pensar en la adopción por una de las partes de la mejor reglamentación de la otra.
- A veces, por tradición, las normas son muy distintas pero sus consecuencias sobre el producto final, en términos de seguridad para el consumidor por ejemplo, son muy similares. Cabe pensar en un reconocimiento mutuo de la equivalencia de las normas. Por ejemplo, Europa considera que los productos ecológicos americanos pueden entrar en el mercado europeo y ser vendidos como tal, porque aunque las normas son diferentes en algunos puntos, son consideradas como equivalentes.
- A veces las normas distintas responden a exigencias sociales y sensibilidades diferentes. Este es el caso de los productos genéticamente modificados (OGM) o de la carne con hormonas.

- A veces, las distintas normas tienen un impacto también muy distinto en los costes de producción y, por lo tanto, en la competitividad de ramas enteras de la economía.

Es estos dos últimos casos, estamos tocando líneas rojas de la negociación. Los negociadores en ambos lados han declarado conjuntamente y por separado que un acuerdo no significará ningún retroceso en los altos niveles de protección al consumidor, medioambiental y social alcanzados⁴.

El otro gran tema polémico es el de los tribunales de arbitraje. Aunque es un tema menos importante en el caso de la industria avícola, volveremos sobre el en nuestras conclusiones.

3. UNA NEGOCIACIÓN SOMETIDA A FUERTE POLÉMICA

Ya lo hemos abordado indirectamente. Toda esta negociación está envuelta en fuertes polémicas. Como siempre, todos los temores no son infundados.



Algunos de los principales peligros potenciales señalados serían los siguientes⁵:

- La falta de transparencia en la información. Se estaría negociando hurtando a la opinión pública, e incluso a los representantes democráticamente elegidos por el pueblo (tanto a nivel europeo como nacional) la información necesaria mientras que los representantes de las multinacionales tienen las puertas abiertas de la Comisión. El 83% de las reuniones mantenidas al respecto habría sido con empresas⁶.

⁴ http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/march/tradoc_153266.pdf

⁵ <http://noalttip.blogspot.com.es/>

⁶ <http://noalttip.blogspot.com.es/2015/07/la-comision-juncker-sigue-la-linea-de.html>



- El mecanismo de arbitraje de las inversiones. Es visto como una jurisdicción privada que impondría su ley, favorable a las multinacionales, a los estados, sobre todo cuando intentan proteger a sus poblaciones o promover derechos sociales. Así por ejemplo, en la América Latina de ochenta y noventa, mecanismos similares habrían dado lugar a decenas de demandas de las multinacionales contra Estados que querían modificar condiciones de los contratos⁷.

En cuanto a la alimentación, Sandra Espeja, responsable de agricultura y alimentación de “Amigos de la tierra” lo explicaba de la siguiente manera el 15 de abril del 2015:

“Dos jugadores: EEUU y la UE. El primero basa sus políticas en potenciar el comercio internacional a cualquier precio (nunca mejor dicho) y el segundo, aunque también busca potenciar los beneficios de grandes empresas, basa su regulación en ciertos pilares, como por ejemplo, el principio de precaución, y tiene más en cuenta los derechos de los consumidores. Estas políticas estadounidenses chocan directamente con la forma de producir y tratar nuestros alimentos.

- El maíz de las palomitas es transgénico en EEUU, como otras 150 variedades transgénicas que se cultivan en su territorio. Sin embargo, en la UE sólo está aprobada 1 variedad transgénica, el maíz MON 810. El TTIP implicaría la entrada masiva de alimentos transgénicos en nuestras fronteras.

- Siguiente ejemplo: en EEUU es habitual lavar o sumergir los pollos, pavos, cerdos y otros tipos de carne en cloro. La carne se desinfecta al final del proceso de producción, enmascarando posibles enfermedades del ganado. Una práctica prohibida en Europa.

- El uso de hormonas para tratar la carne– incluyendo estrógeno, progesterona, testosterona y sus derivados sintéticos –está permitido en EEUU desde la década de

⁷ <http://www.lamarea.com/2015/06/26/tribunales-de-arbitraje-el-ttip-y-la-privatizacion-de-la-justicia/>

los 50. Sin embargo, la UE prohibió su venta en 1981, y en 2003 reafirmó su decisión. Varios estudios científicos demuestran que “el uso de hormonas como promotores del crecimiento representaba un grave riesgo para la salud de los consumidores”.

- ¿Y qué es la ractopamina? Se trata de un fármaco que se emplea en EEUU como aditivo alimentario para promover el crecimiento de la masa muscular en el 80% de los cerdos, vaca y pavos. La UE también prohibió su uso en 1996, al igual que en más 160 países donde tampoco está permitida”⁸



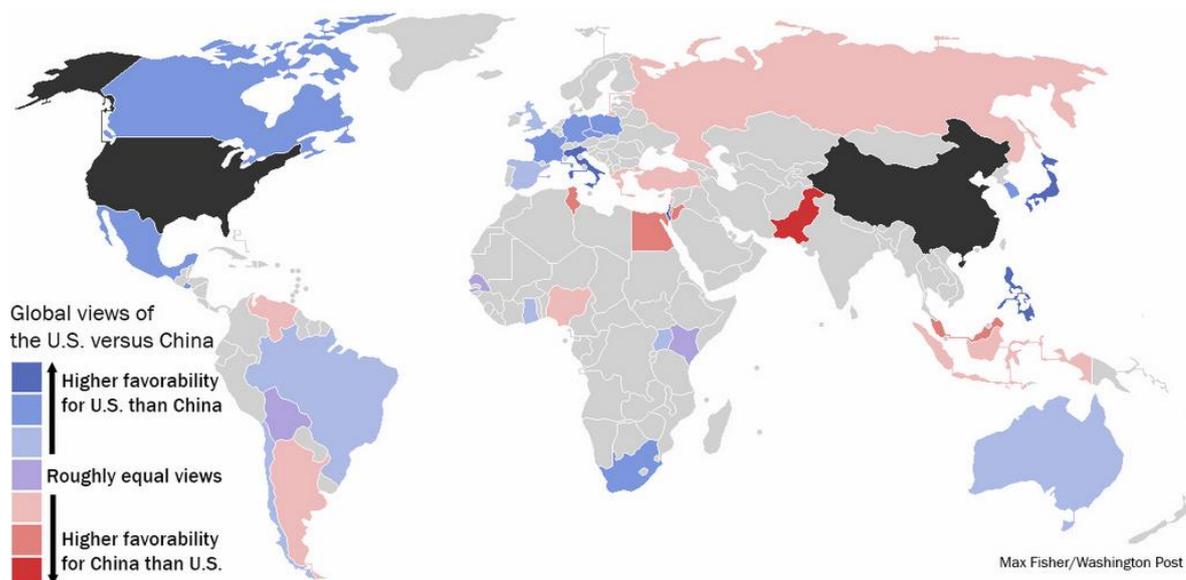
4. ELEMENTOS PARA LA REFLEXION

4.1. El mundo está cambiando

Debemos tener en cuenta que el centro económico y político del mundo está basculando de nuevo. Está progresivamente pasando desde un punto del Atlántico, intermedio entre Europa y los estados Unidos hacia un punto en el Pacífico, cada año más cerca de las costas asiáticas.

El 40% de los productos que consumiremos en 20 años todavía no están inventados. Si conseguimos llegar a un buen acuerdo con los americanos, las normas que se impondrán en el comercio mundial todavía serían las que decidamos conjuntamente. Si no llegamos a un acuerdo, las normas que se impondrán serán las que decidan en el marco del otro acuerdo en negociación, el Trans-Pacífico entre Asia y los Estados Unidos.

⁸ <http://blogs.elpais.com/alterconsumismo/2015/04/te-lo-comes-con-el-ttip.html>



Es difícil pero me parece que hay que intentarlo. Esto nos lleva a intentar definir que podríamos entender como un “buen” acuerdo. Me atrevería a definirlo como un acuerdo que llegue a la mayor armonización, convergencia y aproximación posible de normas técnicas aceptable para las respectivas opiniones públicas.

En el campo de la agricultura, tenemos muchas discrepancias con los americanos: los organismos genéticamente modificados, el pollo a la clorita (por cierto, una exigencia impuesta a la industria americana por las organizaciones de consumidores tras varias muertes); la carne con hormonas entre otros y, sobretudo, una distinta filosofía de regulación: “principio de precaución” por un lado (frente a los posibles peligros, cuidado) frente a “evidencias científicas” por delante (si no hay daño demostrado, adelante). A esto podemos sumar otros temas como el choque de trenes entre nuestra política de denominaciones de origen y productos de calidad, frente a la prioridad a las marcas y el uso de denominaciones que ellos consideran genéricas y, por lo tanto, no protegidas.

Hay muchos obstáculos, cierto. La negociación es difícil y será larga porque los puntos de partida son muy distantes, también cierto. ¿Pero quiere esto decir que no se debe intentar?

4.2. La falta de transparencia

Es verdad que la cosa empezó mal. El Consejo de Ministros, en un gesto no solo políticamente absurdo sino contraproducente, quiso mantener en secreto el mandato europeo de negociación. La Comisión Europea tardó más de 1 año en conseguir que se publicara⁹. Fue políticamente absurdo porque en el mundo en el que vivimos, en una Europa con 28 Estados miembros, es imposible que un papel como este permanezca oculto. De hecho, fue su publicación oficiosa en internet lo que rompió el frente secretista formado por una mayoría de los gobiernos europeos.

Fue contraproducente porque dio razones a todos los que no confían ni en los gobiernos ni en la Comisión Europea (a pesar de que está última militó desde el principio para su publicación) para negociar. Fue además estúpido e inútil porque

⁹ http://ec.europa.eu/spain/actualidad-y-prensa/noticias/economia-en-la-union-europea/mandato-ttip_es.htm

con 28 estados miembros y Parlamentos nacionales, con el Parlamento Europeo, con Wikileaks y sus hermanos, era imposible mantenerlo en secreto por mucho tiempo.

No hay precedente de una negociación comercial que esté siendo tan transparente, al menos desde el lado europeo. Muchos documentos son públicos y accesibles fácilmente en la correspondiente página web¹⁰. Esto no es solo el resultado de la personalidad de la Comisaria sino también, sino sobre todo de la presión que está ejerciendo con razón la sociedad civil y algunos de sus representantes.

Sin embargo, no nos engañemos, nunca la transparencia será total porque en una negociación nadie revela todas sus cartas hasta el último momento. Estoy intentando comprar ahora un piso en Madrid y les garantizo que los vendedores no me dicen cuál es su precio mínimo aceptable para cerrar un acuerdo.

Pero no nos engañemos. Este clamor por más transparencia refleja el divorcio creciente entre una gran parte de la opinión pública y las élites gobernantes, divorcio incrementado también por el voluntarismo propagandístico de la Comisión Europea vendiendo como bueno, per se (no potencialmente) un acuerdo que no está escrito.

4.3. El arbitraje internacional

El arbitraje es necesario y útil. Cualquier exportador, sobre todo pequeña o mediana empresa que exporte a los Estados Unidos, sabe que si tiene un conflicto con un cliente o con las autoridades y tiene que recurrir a la justicia americana, tiene todas las de perder. Cuando una consumidora californiana descubrió una larva en un paquete de mandarinas españolas, supo que era de *Ceratitis Capitata* y que estaba viva (¡hay que ver lo que saben las amas de casa californianas!), el gobierno americano de un día para otro cerró todo el mercado a las exportaciones españolas. Casualmente este año habían casi llegado a las 100.000 toneladas de exportación. ¿A quién recurrimos? ¿A los tribunales americanos?

El arbitraje es necesario y útil. Gracias a él, el ataque de locura que impactó en el gobierno español el día que cambiaron con efecto retroactivo las reglas aplicables a las energías renovables, podrá ser un día sancionado. Cuando entré en la Comisión Europea, me modificaron genéticamente para enseñarme que la retroactividad de una medida solo es posible si es beneficiaria para los operadores, nunca al contrario. Es el B-A- BA del curso de entrada en servicios.

El arbitraje es necesario y útil y es un elemento importante para promover la inversión extranjera (Sauvant, 2015) y se ha transformado en una de las señas de identidad del sistema comercial actual (UNCTAD 2013) pero hay que delimitar los temas que podría abarcar, quizás con una lista positiva de temas abarcables o negativa de temas excluidos. Hay que pensar en cómo dar garantías jurídicas, quizás permitir apelaciones. Confieso que estoy entrando en el umbral de mi ignorancia y que otros están mucho más capacitados que yo para trabajar sobre este punto.

Maestros tiene esta ciencia. Por ejemplo, Javier Pérez González (2014) y Schill (2015) han abordado el cómo hacerlos compatibles con la promoción de los derechos humanos y coherentes con las políticas de ayuda al desarrollo.

¹⁰ <http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/ttip/>

4.4. Negociar las líneas rojas

Se ha denunciado que aunque la Comisión haya dicho que hay líneas rojas en esta negociación, la Comisión está negociando y esto quiere decir que tales líneas rojas no lo son en realidad. Esto es incierto.

Un ejemplo vale más que mil palabras. Las denominaciones de origen son una de las líneas rojas europeas. Así fue también en el acuerdo con Canadá. ¿Quiere esto decir que vamos a intentar obtener de los americanos el reconocimiento y la protección para todas y cada una de las denominaciones de origen actualmente reconocidas en Europa? La respuesta es claramente no. Como en el caso de Canadá, habrá que definir juntos una lista, más reducida, de denominaciones de origen que de verdad tienen un impacto internacional y que conviene reconocer. Esto se llama “negociar una línea roja”.

4.5. ¿Qué pasa con la reglamentación de los Estados americanos?

Hay, por ejemplo, un tema del que, según tengo entendido, nadie habla y que me preocupa: la armonización que alcanzaríamos, se refiere a la reglamentación federal o recoge también la existente en los distintos Estados que conforman los Estados Unidos. Tras el caso del “cassis de Dijon”, la libertad de circulación de mercancías está consolidada en todo el territorio de la Unión Europea. No es tanto el caso entre los estados americanos.

5. EL TTIP Y LA GANADERÍA

5.1. El estudio existente

Son ya varios los estudios de impacto del TTIP sobre la economía europea existentes (véase por ejemplo François (2013), Pelkmans (2014) o Myant (2015) pero son muy macro-económicos y poco útil para nuestros propósitos ya que abarca todo el ámbito europeo y consideran, en el mejor de los casos, al sector agrario en su conjunto. Villaverde y Maza (2015) han hecho un estudio de impacto sobre las distintas regiones españolas, lo que es más centrado geográficamente pero para el conjunto de la economía.

En cuanto al sector ganadero español, el estudio de referencia hasta ahora es el realizado por mi gran amigo y compañero Diego Pazos junto con María de las Mercedes Fernández Poza (2015). Se trata de un estudio interesante y completo pero fuertemente apoyado y distribuido (¿y financiado?) por distintas asociaciones como ANPROGAPOR, ASAJA, ASEPRHU (cuya directora es justamente la cofirmante del estudio), ASOPROVAC, CESFAC, Cooperativas Agroalimentarias, la Fundación Antama, PROPOLLO, UPA y UNISTOCK.

No se puede calificar este trabajo de estudio que dé las plenas garantías de un enfoque científico y neutro, pero tiene en gran mérito de existir. Pone el dedo sobre algunos de los principales problemas potenciales que un mal acuerdo TTIP podría generar a la ganadería española y europea. Sus conclusiones convergen con la de otros estudios similares para Irlanda (IFA, 2015) o Alemania (Banse y Isermeyer, 2014).

El cuadro siguiente resume perfectamente sus conclusiones:

Pérdida estimada de facturación y empleo en los sectores ganaderos - Efecto del TTIP en 10 años -				
	ESPAÑA		UE	
SECTOR	Facturación (millones €)	Empleo (unidades)	Facturación (millones €)	Empleo (unidades)
HUEVO	273	4.100	2482	37.300
VACUNO CARNE	375	5.600	4688	70.000
PORCINO	627	9.400	3583	53.700
POLLO	233	3.500	2009	30.200
LECHE	204	3.000	4800	212.000
TOTAL	1.712	25.600	17.562	403.200

En los dos casos que más nos interesan para esta presentación, las conclusiones son las siguientes:

- **Sector productor de huevos:** Teniendo en cuenta los costes legislativos (que se han valorado en 13,3 €/100 kg) y los costes variables (estimados en 60,63 €/100 kg) en la UE, la diferencia entre los costes de producción de la Unión Europea y Estados Unidos asciende a 28,6 €/100kg. El coste de transportar huevos en cáscara desde Estados Unidos a la UE se estima en unos 19 €/100 kg. Esta diferencia implica una amenaza clara para el sector, especialmente para la industria de ovoproductos. El huevo desecado (el producto de referencia en el mercado internacional), tiene un coste de transporte muy inferior al del huevo en cáscara. Su entrada en la UE resultará aún más fácil en caso de un acuerdo de libre mercado entre la UE y EE.UU. Incluso el huevo en cáscara de EE.UU. con destino a la industria de ovoproductos podría entrar, en un escenario sin aranceles, a coste inferior al de producción de la UE. En estas condiciones en la UE desaparecerá la producción de huevos que se destina a la elaboración de ovoproductos, es decir, un 35 % del total, en los diez años tras la firma del acuerdo.
- **Sector productor de carne de pollo:** En el sector de la carne de pollo los costes derivados de la normativa comunitaria ascienden a 2,71€/100 kg y los variables a 69,16 €/100 kg. Como resultado, la diferencia de costes entre la carne producida en la UE y en EE.UU. es de 18,1€/100 kg. Si además desaparecen las barreras arancelarias comunitarias, se podría estimar que prácticamente la totalidad del pollo congelado producido en la UE desaparecería, lo que supone una parte relevante del mercado interior y la mayor parte del pollo de exportación. Tendría además efectos colaterales en el mercado del pollo refrigerado o fresco. En resumen, un 10% de la producción de carne de pollo de la UE puede desaparecer en los diez primeros años tras la firma del acuerdo, lo que sumiría en una crisis profunda al sector.

5.2. Unos elementos de análisis

El título del comunicado de prensa de las organizaciones promotoras del estudio tiene el mérito de ser más prudente que el del estudio propiamente

dicho: “Un **mal** acuerdo TTIP amenaza a la ganadería de la Unión Europea” (el subrayado es mío).

Todo el debate consiste en definir lo que sería un “buen acuerdo”. Conviene descartar de antemano una opción, la exclusión de los productos ganaderos del ámbito del acuerdo. Si las negociaciones culminan en un acuerdo, podrá haber un periodo transitorio; podría incluir unos contingentes (crecientes con el tiempo) para algunos productos sensibles pero no me parece útil trabajar sobre la opción de la exclusión total de todos los productos ganaderos.

Esto quiere decir que no solo hay que realizar un análisis de **sensibilidad absoluta** de todos y cada uno de los sectores, sino también de **sensibilidad relativa**. Los negociadores no van a poder defender a todos y, en la recta final, se concentrarán en aquellos sectores realmente problemáticos o los más fragilizados por el acuerdo.

Las preguntas son entonces: ¿Qué productos y qué posiciones arancelarias? ¿Qué periodo transitorio y qué contingentes?

Tampoco me parece una opción el militar por una armonización completa de las reglamentaciones de los dos lados del Atlántico. A mi juicio sería un error estratégico transformar al sector productor europeo y español en el caballo de Troya del tratamiento de la carne de ave por cloración; la autorización de la somatotropina bovina; el uso de promotores de crecimiento y antibióticos o la importación sin cortapisas de alimentos para el ganado genéticamente modificados. Dichas demandas, de nuevo a mi juicio, abrirían una brecha extremadamente peligrosa entre el sector productor y la mayoría de la opinión pública europea actual. ¡No se gana ninguna batalla en contra de tus ciudadanos y tus consumidores!



El campo de batalla es más el de mantener la reglamentación europea y condicionar las importaciones, como proponen Banse y Isermayer (2014) o los agricultores irlandeses (IFA, 2015).

6. CONCLUSIONES

A estas alturas del juego, el acuerdo no existe. Sería juicioso, en mi opinión, esperar a que el acuerdo esté finalizado para saber si el acuerdo es bueno y malo. La letra pequeña, como en cualquier contrato, es extremadamente importante.

¿Quiere esto decir que no hay que hacer nada y quedarnos con los brazos cruzados? Evidentemente no, pero esto no significa rechazar, por principios, un acuerdo del que se desconocen los detalles.

A corto plazo, hay que alimentar la negociación con estudios rigurosos de impacto; identificación de los problemas potenciales según su relevancia real y elaboración de propuestas concretas para los negociadores. Como ya hemos señalado, vista la complejidad de las negociaciones, los equilibrios políticos actuales en los Estados Unidos y su calendario electoral, el equilibrio final se encontrará, si se encuentra, en el último tramo de la negociación.

¿Qué ha pasado en los acuerdos comerciales firmados hasta ahora por la Unión Europea? Los sectores ganaderos han sido “ferozmente” defendidos por la Comisión Europea (Farm Europe, 2015) y, cuando ha habido divergencias técnicas importantes (como es el caso de las hormonas), los contingentes se han limitado a productos garantizados sin hormonas. Se puede, entonces, fácilmente anticipar cual podría ser la zona de convergencia de la negociación y en esta línea trabajan por ejemplo los agricultores irlandeses (IFA, 2015).

¿La apertura del mercado americano no abre algunas oportunidades de exportación?
¿Para que productos y bajo que condiciones?

A medio plazo, si tenemos que competir con costes de producción más altos, habrá de diferenciarse los productos de cara al consumidor; rehuir en toda la medida de lo posible de las commodities (la caricatura es el pollo congelado que exportaban con restituciones a la exportación dos empresas francesas); segmentar los mercados; buscar aliados incluso en el infierno.

A largo plazo, no deberíamos ahórranos una reflexión sobre qué sector productor queremos tener dentro de 20 años. ¡No hay buenos vientos para aquellos marinos que no saben a qué puerto se dirigen!

En el caso de la leche, lo tengo clarísimo ¿Tiene sentido importar maíz de Francia o Ucrania, mezclarlo con soja brasileña, llevarlos hasta un pueblo de la Cornisa Cantábrica para hacer leche UHT que se vende como marca blanca en un supermercado de Barcelona o Alicante? ¿No habrá alguien que lo haga mejor o más barato?

En el caso de las producciones avícolas, tengo mucho menos claro no solo las respuestas sino incluso las preguntas pero estoy convencido que está reflexión estratégica sobre el futuro que queremos construir y no sufrir, es necesaria, útil e incluso indispensable.

7. BIBLIOGRAFÍA

Banse, M.; Isermeyer, F: (2014): TTIP: its implications for European farmers, pig, poultry and dairy Thunen Institute
https://www.ti.bund.de/media/institute/ma/Downloads/MB_FI_Eurotier_TTIP_final.pdf

Bolaños, A. (2015): ¿Qué es el TTIP? **El País**, 9 de marzo http://economia.elpais.com/economia/2015/03/02/actualidad/1425256390_372094.html

Farm Europe (2015): **TTIP: what is at stake for EU agriculture** <http://www.farm-europe.eu/travaux/ttip-what-is-at-stake-for-eu-agriculture/>

Francois, J. as project leader (2013): **Reducing Transatlantic Barriers to Trade and Investment: An Economic Assessment** Final Project Report March 2013. Centre for Economic Policy Research, London http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/march/tradoc_150737.pdf

IFA (2015): **Guarding the interests of agriculture in the TTIP negotiations**. IFA position paper <http://www.ifa.ie/wp-content/uploads/2015/03/IFA-TTIP-Document-Final-March-2015.pdf>

Martin Myant, M.; O'Brien, R. (2015): **The TTIP's impact: bringing in the missing issue** Working Paper 2015.01 <http://www.guengl.eu/uploads/news-documents/ETUI-OBrian-EN.pdf>

Pazos Morán, D.; Fernández Poza, MdM: (2015): **El acuerdo de libre comercio entre la Unión Europea y Estados Unidos (TTIP) pone en serio riesgo a la ganadería europea** <http://www.efeagro.com/wp-content/uploads/sites/2/2015/03/ESTUDIO-IMPACTO-TTIP-SECTORES-GANADEROS-EU-03-2015-1.pdf>

Pelkmans, J; Lejour, A.; Schrefler, L.; Mustilli, F.; Timini, J. (2014): **The Impact of TTIP: The underlying economic model and comparisons** CEPS TTIP series No. 1] <http://www.ceps.eu/system/files/No%2093%20Appraisal%20of%20IA%20on%20TTIP.pdf>

Pérez González J. (2014): **La incorporación de la protección de los derechos humanos y el fomento del desarrollo humano en los acuerdos de protección y promoción recíproca de inversiones (APPRI) de España con países emergentes y en desarrollo** <http://unmundosalvadorsoler.org/ciecode/publicacion.aspx?pubid=7>

Sauvant, K:P: (2015): **The international investment law and policy regime: challenges and options** E15 task force on investment policy. Overview paper <http://e15initiative.org/publications/the-international-investment-law-and-policy-regime-challenges-and-options/>

Schill, S:W: (2015): **Reforming investor-state dispute settlement (ISDS): conceptual framework and options for the way forward**. E15 task force on investment policy. Think piece <http://e15initiative.org/publications/reforming-investor-state-dispute-settlement-isds-conceptual-framework-and-options-for-the-way-forward/>

UNCTAD (2013): **World Investment report 2013. Global value chain: investment and trade for development.** Conferencia de Naciones Unidas sobre Comercio y desarrollo Ginebra
http://unctad.org/es/PublicationsLibrary/wir2013_en.pdf

Villaverde, J.; Maza, A. (2015): **The Impact of the Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP) on the Spanish Regions.** A Preliminary Analysis
<http://www.sieps.se/en/publikationer/the-impact-of-the-transatlantic-trade-and-investment-partnership-ttip-on-the-spanish-regions-a-prelim>

8. PÁGINAS WEB:

DG TRADE European Commission: http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/ttip/index_es.htm

Tomás García Azcárate: <http://tomasgarciaazcarate.com>