

Los acuerdos comerciales de nueva generación de la UE: el tratado CETA



M.^a Jesús González, Esther Gordo y Marta Manrique

5 de septiembre de 2017

En un contexto internacional de barreras arancelarias reducidas, la política comercial de la UE ha virado hacia la consecución de acuerdos comerciales bilaterales que promulgan la reducción tanto de las barreras no arancelarias como de aquellas barreras regulatorias que limitan el movimiento de bienes, servicios, personas y flujos de inversión, además de incorporar disposiciones relativas al medio ambiente, los mercados laborales o los derechos de la propiedad intelectual. Un ejemplo de estos acuerdos de «nueva generación» es el Acuerdo Económico y Comercial Global —más conocido como CETA— firmado recientemente entre la UE y Canadá, que en la actualidad se encuentra en proceso de ratificación por los Parlamentos. El artículo describe las características generales de los acuerdos comerciales de nueva generación, las dificultades que plantea su naturaleza regulatoria y su carácter amplio, y cómo el CETA ha tratado de dar respuesta a algunas de las cuestiones que suscitan mayor controversia en la opinión pública. La relevancia de este acuerdo reside no tanto en el impacto económico que tendrá sobre las economías europeas y canadiense, sino en que podría servir de modelo para otros acuerdos con países desarrollados, incluido el que deben negociar la UE y el Reino Unido.

Este artículo ha sido elaborado por M.^a Jesús González, Esther Gordo y Marta Manrique, de la Dirección General de Economía y Estadística.

Introducción

El comercio internacional ha constituido una fuente importante de crecimiento económico en las últimas décadas, tanto para las economías más desarrolladas como para los países emergentes. Su dinamismo se vio impulsado por las negociaciones comerciales de carácter multilateral que tuvieron lugar en la Ronda de Uruguay (1986-1993), en el marco de la Organización Mundial del Comercio (OMC). Sin embargo, tras el fracaso de la Ronda de Doha, que se inició en 2001, los avances hacia la integración de carácter multilateral se han frenado, e incluso tras la crisis financiera internacional se aprecia un incremento del proteccionismo [Global Trade Alert y OMC (2017)] que también ha podido contribuir a la debilidad que han mostrado los intercambios comerciales en los años recientes [Constantinescu, Mattoo y Ruta (2015)]¹.

En este contexto, la Unión Europea (UE) ha mantenido una política comercial activa negociando acuerdos bilaterales y regionales de «nueva generación», que se extienden más allá de la reducción o eliminación de las barreras arancelarias convencionales². Entre ellos destaca el Acuerdo Transatlántico de Comercio e Inversiones con Estados Unidos (TTIP, por sus siglas en inglés), que, tras quince rondas de negociación, se encuentra en la actualidad en un punto muerto tras el cambio de postura de la nueva Administración estadounidense. Más recorrido ha tenido el Acuerdo Económico y Comercial Global, conocido como CETA, por sus siglas en inglés (*EU-Canada Comprehensive Economic and Trade Agreement*), que puede erigirse como un referente de este tipo de acuerdos, aunque tendrá un impacto económico más reducido dada la menor intensidad de las relaciones con esta economía. Además, se mantienen negociaciones comerciales bilaterales con Japón, Vietnam, Singapur y Corea, y un acuerdo de inversiones con China.

El CETA es un ambicioso pacto comercial de la UE, que, además de crear un área de libre comercio para los productos industriales y agrícolas, pretende minimizar las barreras no arancelarias y de carácter regulatorio que dificultan el comercio de bienes y servicios y los flujos de inversión. El acuerdo también incorpora prescripciones relativas a los derechos de la propiedad intelectual, el acceso a los procesos de contratación pública y un nuevo mecanismo para la resolución de conflictos entre los inversores y los Estados. En este sentido, el CETA constituirá un referente de cara a futuros acuerdos con otros países desarrollados y, en particular, en el contexto de las negociaciones del nuevo marco legal de relaciones entre el Reino Unido y la UE tras el *brexít*.

En el siguiente apartado se analiza el contenido del CETA y se describen la complejidad y los elementos más controvertidos de este y otros acuerdos de «nueva generación» que la UE negocia con diferentes economías en la actualidad. En la última sección se discuten las posibles implicaciones de dicho acuerdo para la economía española.

1 Este incremento del proteccionismo se ha producido en un entorno de evidencia creciente sobre la desigualdad con que se distribuyen las ganancias asociadas al aumento del comercio, que apunta a la necesidad de diseñar medidas que atenúen los posibles efectos que la globalización ha podido tener sobre determinados colectivos [Autor, Dorn y Hanson (2013), OCDE (2011) y Comisión Europea (2017)].

2 El mayor alcance de los acuerdos comerciales tiene un carácter generalizado, tal y como se constata en la base de datos que elabora el Banco Mundial: <http://data.worldbank.org/data-catalog/deep-trade-agreements>.

Principales rasgos del CETA

ESTATUS LEGAL

El CETA fue aprobado el 15 de febrero de 2017 por el Parlamento Europeo, junto con el Acuerdo de Asociación Estratégica UE-Canadá (SPA, en sus siglas en inglés, *EU-Canada Strategic Partnership Agreement*), que lo complementa y que extiende la cooperación bilateral entre ambas regiones a una amplia gama de temas no comerciales (política exterior y de seguridad, lucha contra el terrorismo y contra la delincuencia organizada, desarrollo sostenible, investigación y cultura).

Su entrada en funcionamiento requiere completar la ratificación por parte de los Estados miembros de la UE de conformidad con sus respectivas normas constitucionales —hasta ahora solo ha sido ratificado por España, Letonia y Dinamarca—. Esto es así porque, aunque la UE tiene reconocida la competencia específica para negociar acuerdos de comercio e inversión en nombre de sus miembros, los tratados como el CETA cubren un espectro tan amplio de temas que conforman lo que se denomina «acuerdos mixtos» o «de competencia compartida», cuya aprobación requiere que sean suscritos tanto por las instituciones de la UE como por los Estados miembros. Y en el caso de economías descentralizadas, como Canadá o Bélgica (donde el tratado estuvo a punto de ser rechazado en la región de Valonia), se requiere incluso la aprobación de los Gobiernos regionales, ya que se negocian aspectos de su competencia³. En este sentido, la larga duración del proceso de negociación del CETA, la exigencia de unanimidad en el Consejo en relación con este tipo de acuerdos internacionales (art. 218.8 del TFUE) y las particularidades de los distintos procesos de ratificación nacionales pueden ser indicativos de las dificultades que planteará la definición del todavía más complejo marco de relaciones entre la UE y el Reino Unido.

No obstante, cabría la posibilidad de aplicar el acuerdo provisionalmente mediante una decisión del Consejo de la UE, una vez que las instancias jurídicas canadienses hayan completado su aprobación. En cualquier caso, la eventual aplicación provisional del CETA no cubriría las disposiciones del acuerdo por las que se establece un sistema nuevo de solución de diferencias entre los Estados y los inversores en materia de inversiones, cuya implantación no será efectiva hasta que no concluyan los procedimientos de ratificación nacionales.

Desde un punto de vista jurídico, es importante subrayar que el CETA no modifica la legislación de la UE, de manera que todas las importaciones procedentes de Canadá deberán seguir cumpliendo la normativa de la UE y viceversa (por ejemplo, normas técnicas y normas de los productos, normativa sanitaria y fitosanitaria, normas sobre alimentos y transgénicos, normativa en materia de salud y seguridad, protección del medio ambiente o protección de los consumidores)⁴. En la misma línea, el CETA conserva la capacidad de la UE, de sus Estados miembros y también de Canadá de adoptar y aplicar sus propias leyes y reglamentos sobre la actividad económica en aras del interés público.

CONTENIDO

Como se mencionó anteriormente, el CETA es el tratado más ambicioso firmado por la UE hasta la fecha, al comprender un amplio espectro de medidas relacionadas con las barreras de acceso a los mercados de bienes y servicios, a la inversión o a las licitaciones y compras del sector público habitualmente no abiertas a empresas extranjeras, junto con disposiciones en torno a otros aspectos relacionados con los derechos de la propiedad intelectual, la movilidad de la mano de obra, etc.

³ Por ejemplo, en el caso concreto del CETA fue especialmente complejo llegar a un acuerdo sobre el acceso a los procesos de licitación pública de los Gobiernos regionales [Fafard y Leblond (2012)].

⁴ Aunque Canadá es un país con altos estándares en materia de regulación y derechos laborales y medioambientales, la preocupación por la posibilidad de que un tratado tan amplio pudiera afectar a los derechos y a la legislación europeos llevó a que ambas partes firmasen un «instrumento interpretativo», con rango legal, en el que se garantizan todas estas cuestiones y se reiteran los principios que deben regir la formación de los tribunales de resolución de conflictos entre los inversores y los Estados.

Más concretamente, en relación con la supresión de los derechos de aduana, el CETA elimina el 99 % de los aranceles en los intercambios de productos industriales entre la UE y Canadá desde el momento de su entrada en vigor. Los productos pesqueros y la agricultura son objeto de un desarme arancelario gradual durante un período de siete años; en el caso de la agricultura, se mantienen los contingentes sobre determinados productos sensibles e, incluso, algunos se excluyen de los compromisos de liberalización⁵. Por otra parte, para garantizar un tratamiento arancelario preferencial se simplifican las reglas de origen, de manera que será suficiente con que el exportador facilite un documento que permita la identificación del producto originario.

Pero el rasgo que diferencia los tratados como el CETA de las negociaciones comerciales previas es que con ellos se trata de reducir no solo las barreras arancelarias convencionales, sino también las barreras de carácter regulatorio y administrativo, que en la actualidad constituyen un freno mucho más potente a los intercambios comerciales. Es precisamente la naturaleza regulatoria de este tipo de acuerdos la que hace que su negociación sea compleja y suscite controversia entre algunos agentes económicos. En general, la eliminación de esas barreras se lleva a cabo normalmente mediante el reconocimiento mutuo de la normativa que establece los estándares mínimos de calidad y los requisitos técnicos, sanitarios y fitosanitarios que deben satisfacer los productos.

En este sentido, hay que tener en cuenta que en muchas ocasiones las diferencias que se aprecian en las regulaciones de los países reflejan distintas preferencias en ámbitos tan importantes como la seguridad alimentaria o el medio ambiente, que se ve reflejado en aspectos que van desde la normativa de etiquetado hasta la regulación de las emisiones del CO₂ de los automóviles. Por ejemplo, en el caso de Europa, Estados Unidos y Canadá, destacan las diferencias en el modelo de seguridad alimentaria que hace que en Europa sea necesario demostrar que un producto es apto para el consumo, mientras que en Estados Unidos se considera apto a no ser que se demuestre lo contrario. Por ello, la Comisión Europea se ha comprometido a trabajar con asociaciones de consumidores para que ningún acuerdo comercial suponga una merma de su protección; en la práctica, se suelen dejar fuera de las negociaciones los productos de mayor sensibilidad pública, como los transgénicos [Comisión Europea (2015)].

En el ámbito de la prestación de servicios, la UE ha empleado por primera vez un enfoque en el que, por defecto, quedan liberalizados todos aquellos que no se excluyan expresamente del acuerdo (una «lista negativa»), al igual que ya se hizo en la negociación de la NAFTA, lo que en principio conduce a una mayor liberalización. Así, se abren sectores como los del transporte marítimo, las telecomunicaciones y algunos relacionados con el medio ambiente, tanto a escala federal como, por primera vez, a escala provincial en el caso canadiense. Por otra parte, el CETA proporciona un marco para facilitar la prestación internacional de servicios profesionales, al reconocer mutuamente los títulos y la formación en tales profesiones. También incorpora provisiones para facilitar a las empresas el traslado temporal de personal de un lado a otro lado del Atlántico.

En relación con la contratación pública, se abre mutuamente la posibilidad de suministrar bienes y prestar servicios a las Administraciones de la UE/Canadá bajo determinadas normas y, lo que es más relevante, para cualquier nivel de gobierno, incluida por primera

5 El CETA limita el acceso preferente a cuotas fijas en carne de vacuno y de porcino o en maíz dulce por parte de la UE, y en productos lácteos por parte de Canadá, mientras que el mercado de aves de corral y huevos continúa bajo las restricciones anteriores al acuerdo.

vez la Administración provincial/regional, responsable de gran parte del gasto público. Solo se excluyen, por un lado, ciertos monopolios estatales y derechos de suministro públicos —del tipo gestión de basuras o medios de transporte públicos— y, por otro, determinados servicios que se quieren mantener bajo la esfera pública, como la educación, la sanidad o el suministro de agua.

El capítulo de las inversiones es muy relevante, ya que Canadá se encuentra entre las economías avanzadas que, según los indicadores de la OCDE, mantienen mayores restricciones a la inversión directa extranjera. Una de las barreras más importantes en este ámbito es el *Investment Canada Act*, que obliga a las inversiones de un determinado tamaño a disponer de una autorización previa. En este sentido, el acuerdo reduce sustancialmente el tipo de inversiones de empresas de la UE que requieren autorización.

En materia de protección de los derechos de propiedad intelectual, el CETA aumenta los niveles de protección respecto a los consensuados en el marco de la OMC. La UE ha conseguido, por ejemplo, que Canadá adoptara unos niveles de protección mayores que los niveles de los que disponía anteriormente en materia de propiedad industrial del ámbito farmacéutico⁶. Canadá también ha aceptado reforzar las medidas fronterizas contra los productos falsificados y la piratería, si bien no se han incluido disposiciones de carácter penal ante su incumplimiento. Asimismo, el acuerdo reconoce la protección de las indicaciones geográficas bajo un régimen similar al que se aplica actualmente en la UE.

Finalmente, al igual que en otros acuerdos de libre comercio, el CETA reproduce el compromiso con el desarrollo sostenible y, en este sentido, incluye obligaciones globales y vinculantes de Canadá y de la UE sobre derechos de los trabajadores⁷ y protección del clima y del medio ambiente⁸. En el ámbito de la eliminación de barreras administrativas, se reconoce la aceptación mutua de los estándares de calidad en determinados sectores productivos —como equipos eléctricos, material electrónico y de radio, juguetes, maquinaria y equipos de medición—, de manera que los certificados de evaluación de conformidad emitidos por los reguladores europeos serán admitidos en Canadá, y viceversa.

EL SISTEMA DE TRIBUNALES DE INVERSIÓN

En cuanto a la resolución de litigios de inversión, como se ha señalado, el CETA establece un novedoso Sistema de Tribunales de Inversiones que trata de superar las deficiencias de sistemas anteriores. En concreto, la práctica habitual de los acuerdos de libre comercio que incluyen la inversión o de los acuerdos específicos de inversión (*Bilateral Investment Treaties*) es la incorporación de esquemas para la resolución de diferencias entre inversores y Estados (*Investor-State Dispute Settlement*, ISDS, de aquí en adelante). Estos esquemas establecen que, cuando exista un conflicto entre un inversor y un Estado, se crea un tribunal de arbitraje específico para cada caso, que tiene capacidad para establecer multas o compensaciones. Este tribunal se compone de tres miembros: uno, elegido por el país demandado; otro, por la empresa demandante, y una tercera persona, elegida por ambos, que actúa de juez.

⁶ La firma del tratado implica para Canadá incorporar en parte la normativa europea que le obliga a ampliar los tiempos de protección y de monopolio para los medicamentos patentados —con un período adicional de dos años de exclusividad de mercado sobre el actualmente existente—. Ello ha suscitado preocupación respecto a su impacto sobre la fabricación de genéricos de menor precio.

⁷ En este capítulo, la UE y Canadá se comprometen a respetar y a aplicar las normas y los convenios fundamentales de la Organización Internacional del Trabajo. Se protege el derecho de cada parte a regular sobre asuntos laborales y se impide ignorar o rebajar las normas laborales para impulsar el comercio.

⁸ Se establece el compromiso de las partes de aplicar los acuerdos medioambientales internacionales, sin hacer mención expresa a ninguno de ellos.

Las relaciones económicas y financieras entre España y Canadá

Los ISDS tratan de garantizar cierta seguridad a las empresas frente a posibles expropiaciones o cambios en la regulación que puedan afectar a sus intereses. Pero, en la práctica, la falta de transparencia e independencia de los árbitros ha dado lugar a decisiones muy controvertidas, que han podido cuestionar el derecho de los Gobiernos a regular en favor del interés público, frente a los intereses de algunas empresas⁹.

En este sentido, el CETA —igual que el tratado negociado con Vietnam— incluye un sistema innovador de protección de inversiones mediante un Tribunal de Inversiones permanente (ICS, en sus siglas en inglés, *Investment Court System*), compuesto por quince jueces¹⁰ —un tercio provenientes de la UE; otro tercio, de Canadá, y el resto, de terceros países—, con un mandato de cinco años, renovable una sola vez. También se crea un Tribunal de Apelación —posibilidad inexistente en los ISDS—, con capacidad, bajo determinados supuestos, de confirmar, modificar o revocar una sentencia emitida por el tribunal anterior. Adicionalmente, el CETA garantiza una total transparencia de los procedimientos —con la publicación de toda la información en un sitio web, con audiencias públicas y con la posibilidad de que todas las partes presenten alegaciones—, además de un código de conducta para los miembros del tribunal que favorece su independencia e imparcialidad.

En la actualidad, las relaciones comerciales y financieras existentes entre España y Canadá son reducidas, si bien el acuerdo supone una oportunidad notable para aquellas empresas que quieran internacionalizarse o estén próximas a acceder a ese mercado.

En cuanto a las relaciones comerciales, según datos de Aduanas, en el año 2016 las exportaciones de bienes a Canadá representaron el 0,6 % de las exportaciones totales de España (1,3 % en la UEM¹¹), lo que supone en términos de PIB tan solo el 0,1 % (véase gráfico 1). Por grupos de productos, destacaron las exportaciones de bienes intermedios energéticos (un 1 % del total) y de productos intermedios de la industria química (un 1,3 % del total). En el caso de las importaciones de bienes, el peso es similar, un 0,5 % del total (un 0,9 % en la UEM). De nuevo, en términos de PIB el peso relativo es muy reducido (0,1 %). Por rúbricas, sobresalieron las compras de minerales (un 1,2 % del total). En el conjunto de 2016, la economía española presentó un superávit comercial de 185 M€ frente a Canadá.

Las relaciones bilaterales entre ambos países en el caso de los servicios también son limitadas. Canadá representó en 2016 el 0,7 % de las exportaciones totales. Este país supone el 1 % de los ingresos turísticos totales¹² y el 0,5 % de las exportaciones de servicios no turísticos¹³. Al igual que en la de los bienes, España mantiene un superávit bilateral con Canadá en la cuenta de servicios.

Respecto a las relaciones financieras, la exposición directa también es, en este caso, de magnitud modesta. La inversión directa representó en 2016 el 0,9 % de los activos totales frente al resto del mundo y el 0,1 % de los pasivos, según la Posición de Inversión Internacional (PII) (1,9 % y 0,4 % del PIB, respectivamente) (véase gráfico 1). La posición neta de inversión directa de España con Canadá fue acreedora en ese mismo año, equivalente al 1,2 % del PIB.

9 La UNCTAD cuenta con información pormenorizada sobre los litigios por inversiones extranjeras (<http://investmentpolicyhub.unctad.org/ISDS>).

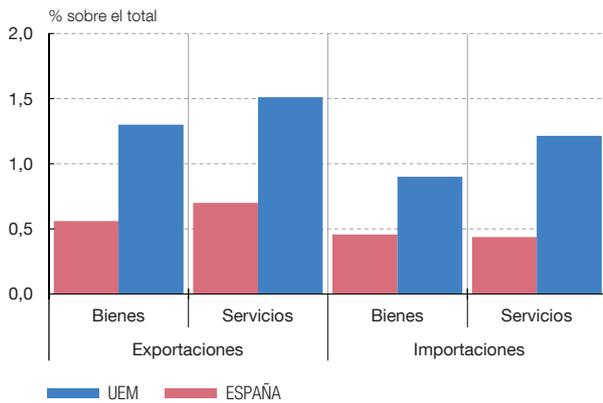
10 Elegidos por el Comité Mixto del CETA, formado por representantes de la UE y Canadá, y copresidido por el ministro de Comercio Internacional de Canadá y el miembro de la Comisión Europea responsable de Comercio.

11 Los países más beneficiados serían Irlanda y el Reino Unido, ya que ambos mantienen relaciones comerciales con esa economía más intensas.

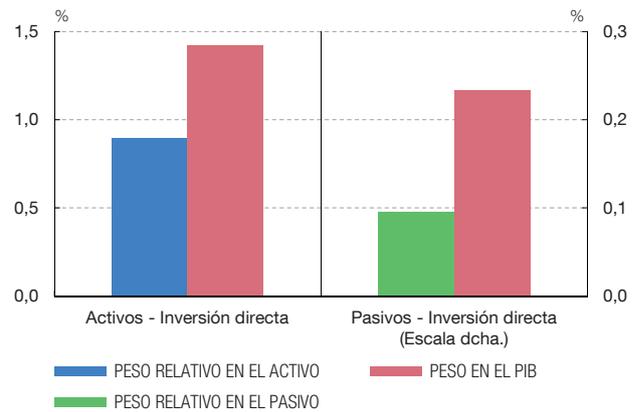
12 Según datos de EGATUR, fuente principal de la Balanza de Pagos para la rúbrica Turismo y viajes.

13 Según datos de la encuesta de comercio internacional de servicios del INE (ECIS) para 2015, último año publicado con detalle país a país.

1 EXPORTACIONES DE BIENES Y SERVICIOS 2016



2 RELACIONES FINANCIERAS PII 2016



FUENTES: Banco de España, Instituto Nacional de Estadística y Eurostat.

Los datos del Registro de Inversiones Exteriores ofrecen información más detallada sobre la inversión directa entre España y Canadá. España cuenta con varias inversiones de importancia en Canadá¹⁴.

Cabe esperar que en el caso de España y, también, de la UEM el impacto directo a corto plazo de la reducción de las barreras arancelarias, que conlleva el CETA, sobre los flujos comerciales sea reducido, tanto por el bajo nivel actual de los aranceles como por lo modesto de los intercambios comerciales existentes entre ambas áreas. El valor ponderado de los aranceles para las exportaciones de Canadá a la UE se sitúa en el 3,6 % en el caso de los productos agropecuarios y en el 0,8 % en el de los productos no agropecuarios, inferior en ambos casos al aplicado a las exportaciones procedentes de Estados Unidos (un 4,7 % y un 1,5 %, respectivamente)¹⁵. En cambio, el impacto de la reducción de las barreras no arancelarias sería algo mayor, especialmente en los servicios¹⁶.

En conjunto, la Comisión Europea (2011) estima que el impacto a largo plazo sobre el PIB de la UE podría ser de 0,02 pp-0,03 pp, y algo mayor, entre 0,18 pp y 0,36 pp, en el caso de Canadá¹⁷. La reducción de barreras al comercio internacional de servicios contribuye a explicar en torno al 50 % de ese impacto, en tanto que la reducción de aranceles representaría un 25 % del impacto en la UE y algo más del 30 % en Canadá. Los sectores más beneficiados en la UE serían los alimentos, el químico, la maquinaria y los servicios de transporte, que en la actualidad se enfrentan a mayores barreras y que tienen una relevancia superior en la estructura de especialización de la UE.

14 Entre las que cabe destacar la autopista 407, la autopista A30, la autopista Windsor-Essex, un complejo petroquímico en Quebec, una planta de regasificación en Nuevo Brunswick, una cadena de tiendas de vestir o varios parques eólicos.

15 «Perfiles arancelarios en el mundo 2015», OMC, ITC y UNCTAD. Los productos considerados se corresponden con la clasificación del Sistema Armonizado y la tarifa arancelaria es la media ponderada de cada uno de ellos en función de las importaciones de cada uno de ellos.

16 Francoís *et al.* (2007) estiman que las barreras de acceso al mercado canadiense para las empresas europeas suponen entre un 25 % y un 50 % de costes adicionales, mientras que las de entrada en la UE representan entre un 18 % y un 42 % para las empresas canadienses.

17 A diferencia de lo que sucede con el TTIP, no hay muchos estudios que analicen el impacto económico del CETA y que permitan contrastar los resultados de los trabajos realizados por la Comisión Europea. Un trabajo reciente elaborado por Raza, Troster y Arnim (2016) sitúa los efectos de largo plazo en el 0,02 % del PIB para la UE y en el 0,06 % para Canadá.

En el caso concreto de la economía española, cabe esperar que la reducción de barreras no arancelarias tenga un impacto positivo, en particular sobre aquellas empresas que participan en los procesos de contratación públicos y en el sector de servicios regulados, en los que se van a reducir las barreras de acceso para las empresas extranjeras (por ejemplo, el sector de telecomunicaciones y el energético). En el caso de la contratación pública, las empresas españolas son líderes en este segmento, con una cuota del total mundial superior al 10 %, muy por encima del peso del comercio de bienes y servicios en los mercados mundiales (un 1,9 % en 2015). Además, la reducción de las barreras no arancelarias favorecería la penetración de las empresas españolas en un mercado donde su presencia es aún reducida (solo el 5 % del total de empresas exportadoras venden sus productos en Canadá y este país ocupa el puesto 38 como destinatario de las inversiones directas de España en el exterior, mientras que España ocupa el puesto 15 como receptor de las inversiones directas de Canadá). Dado que las barreras existentes a la inversión extranjera directa en Canadá son superiores a las existentes en España, el margen de ganancia neta en este terreno debería ser favorable para España.

5.9.2017.

BIBLIOGRAFÍA

- AUTOR, D. H., D. DORN y G. H. HANSON (2013). «The China Syndrome: Local Labor Market Effects of Import Competition in the United States», *American Economic Review*, 103, pp. 2121-2168.
- COMISIÓN EUROPEA (2011). *A trade SIA relating to the negotiation of a Comprehensive Economic and Trade Agreement (CETA) between the EU and Canadá*, Trade 10/B3/B06, Bruselas.
- (2015). *Comercio para todos. Hacia una política de comercio e inversión más responsable*, Bruselas.
- CONSTANTINESCU, C., A. MATTOO y M. RUTA (2015). *The Global Trade Slowdown: Cyclical or Structural?*, IMF Working Papers 15/6, o ECB (2015), «Understanding the weakness in world trade», *Economic Bulletin*, n.º 3.
- FAFARD, P., y P. LEBLOND (2012). «Twenty-first century trade agreements: challenges for Canadian federalism», *The Federal Idea*.
- FRANCOIS, J., B. HOEKMAN y J. WOERZ (2007). *Does Gravity apply to non-tangibles: gravity estimates of trade and FDI openness in services*, European Trade Study Group Meetings, Atenas.
- GLOBAL TRADE ALERT. <http://www.globaltradealert.org>.
- OCDE (2011). *Divided we stand*, OECD Publishing, París.
- OMC (2017). Reports on G20 trade and investment measures (mediados de octubre de 2016 a mediados de mayo de 2017), OCDE, OMC y UNCTAD.
- RAZA, W., B. TROSTER y R. VON ARNIM (2016). *Assess_CETA: Assessing the claimed benefits of the EU-Canadá trade agreement (CETA)*, OFSE, Viena.