



# OBEI

OBSERVATORIO DE ECONOMÍA INTERNACIONAL

**¿Hacia una mayor integración regional? Las implicancias  
de un acuerdo de inversiones y comercio entre EEUU y**

**UE**

**Lucas Arce  
Junio, 2013**

## ¿Hacia una mayor integración regional?: Las implicancias de un acuerdo de inversiones y comercio entre EEUU y UE

### Introducción

En el marco de la cumbre del G8<sup>1</sup>, encuentro que reúne a varias de las potencias económicas más importantes del mundo (Estados Unidos, Francia, Japón, Reino Unido, Alemania, Italia, Canadá, y Rusia), se está negociando actualmente un acuerdo entre las dos principales economías del mundo: La Unión Europea (UE) y Los Estados Unidos de América (EEUU).

La relevancia que un acuerdo de esta magnitud tendría en el mundo no es menor: en 2010, el comercio entre ambos mercados equivalió al 33 por ciento del comercio mundial de mercancías y el 40 por ciento del comercio mundial de servicios. En total, para 2011 los intercambios comerciales de bienes y servicios entre EEUU y la UE es de casi US\$ 2600 millones por día. Estos flujos comerciales se complementan y están apoyados por un clima de inversión muy dinámica y activa. En 2011, las empresas estadounidenses invirtieron alrededor de €150 mil millones en la UE y las empresas de la UE invirtieron unos €123 mil millones en los EEUU (Comisión Europea 2013b).

Esta iniciativa, llamada *Transatlantic Trade and Investment Partnership* (TTIP), no es nueva: existieron algunos intentos de tratados de libre comercio entre ambos a lo largo de los últimos 20 años. Sin embargo, no es hasta 2011 cuando realmente este objetivo ha vuelto a tomar vigor. La iniciativa de libre comercio transatlántica ha pasado a ser considerado nuevamente debido a la erosión de la competitividad de los países industrializados con respecto a los países emergentes como China e India, la larga paralización en las negociaciones multilaterales en la Organización Mundial de Comercio (OMC) y la necesidad de crecimiento para estimular las reformas estructurales, tales como las que necesita la UE actualmente inmersa en crisis.

Dicho acuerdo podría tener importante relevancia a nivel regional, en la medida que afecte los intereses de las exportaciones sudamericanas a la zona del TTIP. Para

---

<sup>1</sup> Desde 1975, los Jefes de Estado de las principales democracias industriales se han reunido anualmente para hacer frente a los principales problemas económicos y políticos que poseen sus sociedades y la comunidad internacional en su conjunto. Los seis países en la primera cumbre fueron Francia, Estados Unidos, Gran Bretaña, Alemania, Japón e Italia (conocido como G-6). A ellos se le unieron Canadá en 1976 (G7) y Rusia en 1998 (aunque el G7 siguió funcionando junto a las cumbres formales). El tipo de participación de la Unión Europea en dichas cumbres es motivo de discusión académica, ya que si bien es participante activo en las mismas desde 1977, no es considerado miembro de dichas cumbres.

entender un poco más estas negociaciones en este artículo, primero, se expondrá un panorama de las negociaciones, sus tiempos, materias y profundidad. Segundo, se mostrará el tamaño que alcanzaría el acuerdo. Tercero, se observarán las implicancias del mismo para los países emergentes. Cuarto, se analizarán algunas de las potenciales implicancias para Paraguay y la región. Por último, se realizará una serie de consideraciones finales acerca de cómo el TTIP puede afectar el comercio nacional, regional y global.

### Lineamientos de la negociación

Durante la reunión de la Cumbre 28 noviembre 2011, los líderes de Estados Unidos y la Unión Europea establecieron el Grupo de Trabajo de Alto Nivel sobre el Crecimiento y el Empleo (HLWG<sup>2</sup>), dándole la tarea de identificar las políticas y medidas para incrementar el comercio y la inversión mutuamente beneficiosos en lo relacionado a la creación de empleo de beneficio mutuo, el crecimiento económico, y la competitividad, estando en estrecha colaboración con los grupos interesados de los sectores público y privado, y sobre la base de diálogos y mecanismos existentes, según corresponda (EU-US High Level Working Group on Jobs and Growth 2012).

Para este año, el Grupo de Trabajo de Alto Nivel ha avanzado en el análisis conjunto de una amplia gama de opciones posibles para ampliar el comercio transatlántico y la inversión. Estos incluyen, pero no se limitan, a lo siguiente:

- La eliminación o reducción de las barreras tradicionales al comercio de bienes, como los aranceles y cuotas arancelarias.
- Eliminación, reducción o prevención de las barreras al comercio de bienes, servicios y inversión.
- Mejora de la compatibilidad de los reglamentos y estándares.
- Eliminación, reducción o prevención de las innecesarias barreras no arancelarias al comercio "detrás de la frontera" en todas las categorías.
- Aumento de la cooperación para el desarrollo de normas y principios sobre los problemas mundiales de interés común, así como para el logro de los objetivos económicos comunes.

Se plantea que la negociación tenga una duración aproximada de dos años (Comisión Europea 2013a). Lo que se tiene en mente, es la búsqueda de un acuerdo global en comercio e inversión que consiga ambiciosos objetivos en tres amplias áreas: a) Acceso a Mercado, b) temas regulatorios y barreras no arancelarias (BNA) y c) normas, principios y nuevas formas de cooperación para hacer frente a los desafíos y oportunidades comunes del comercio mundial.

---

<sup>2</sup> Siglas en inglés, *High Level Working Group on Jobs and Growth*

## a) Acceso a Mercado

El TTIP debe abordar integralmente las barreras de acceso al mercado en relación con los aranceles, servicios, inversión y compras gubernamentales. El HLWG recomienda que el objetivo de dicho acuerdo sea lograr un paquete de acceso al mercado que vaya más allá de lo que Estados Unidos y la UE han logrado en acuerdos comerciales anteriores.

- **Aranceles:** la meta sería eliminar todos los aranceles en el comercio bilateral, con una eliminación sustancial de los aranceles a la entrada en vigor y la eliminación progresiva de todos en un corto período de tiempo, con excepción de las posiciones arancelarias más sensibles. En el curso de las negociaciones, ambas partes considerarían opciones para el tratamiento de dichos productos más sensibles.
- **Servicios:** el objetivo de las negociaciones sería obligar el más alto nivel de liberalización logrado en los TLC existentes, mientras continúa la búsqueda de lograr acceso a nuevos mercados, abordando las restantes barreras de acceso a mercado de larga data, reconociendo la sensibilidad de determinados sectores. Además, los Estados Unidos y la UE debería incluir compromisos vinculantes para garantizar la transparencia, imparcialidad y debido proceso en materia de requisitos y procedimientos de calificación y de concesión de licencias, así como la mejora de la disciplina regulatoria incluida en los acuerdos existentes entre los EEUU y la UE.
- **Inversión:** el objetivo sería negociar la liberalización y las disposiciones de protección de las inversiones sobre la base de los niveles más altos de liberalización y protección que ambas partes han negociado hasta la fecha.
- **Compras gubernamentales:** el objetivo de las negociaciones sería la de mejorar las oportunidades de negocio a través del acceso sustancialmente mejorado a oportunidades de contratación pública en todos los niveles de gobierno sobre la base de trato nacional.

## b) Cuestiones de regulación y las barreras no arancelarias:

La ambición compartida sería pasar progresivamente a un mercado transatlántico más integrado, dentro del pleno respeto del derecho de cada lado para regular de una manera que asegure la protección de la salud, la seguridad y el medio ambiente en el ámbito que cada parte estime apropiada. Por tanto, las dos partes deberían negociar:

- Un capítulo "MSF-plus", o sea, un capítulo que vaya más allá de las reglas convenidas en el Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias. Tal acuerdo debería incluir el establecimiento de un mecanismo continuo para mejorar el diálogo y la cooperación sobre cuestiones sanitarias y fitosanitarias.
- Un capítulo "OTC-plus", o sea, un capítulo que vaya más allá de las reglas convenidas en el Acuerdo de Obstáculos Técnicos al Comercio. Este capítulo también debe incluir el establecimiento de un mecanismo

continuo para abordar las cuestiones comerciales bilaterales derivados de la normativa técnica, la conformidad procedimientos de evaluación y estándares.

- Disciplinas horizontales sobre coherencia y transparencia regulatoria para el desarrollo y la implementación de regulaciones para bienes y servicios eficientes, efectivas y mas compatibles, incluyendo consultas tempranas sobre regulaciones importantes, uso de evaluaciones del impacto, revisión periódica de las regulaciones, y aplicación de buenas prácticas de regulación.
- Disposiciones o anexos que contengan compromisos adicionales o pasos destinados a promover compatibilidad reguladora en sectores de bienes y servicios específicos acordados mutuamente, con el objetivo de reducir los costes derivados de las diferencias regulatorias en sectores específicos.
- Un marco para la identificación de oportunidades y orientar la cooperación reguladora futura, incluidas las disposiciones que proporcionan una base institucional para el progreso futuro.

**c) Normas, principios y nuevas formas de cooperación para hacer frente a los desafíos y oportunidades comunes en el comercio mundial.**

- **Propiedad Intelectual:** tanto la UE como los Estados Unidos están comprometidos con un alto nivel de protección de la propiedad intelectual, y su *enforcement*. Se recomienda avanzar en conjunto en una serie limitada de puntos.
- **Medio Ambiente y Trabajo:** tanto la UE como los Estados Unidos están comprometidos con un alto nivel de protección del medio ambiente y los trabajadores. Se recomienda avanzar en una serie de puntos limitados a partir de los TLCs firmados.
- **Otros desafíos y oportunidades globales:** Las siguientes áreas se han identificado provisionalmente como posibles elementos de un acuerdo global: (a) la facilitación del comercio / aduanas, (b) aspectos del comercio relacionados con la competencia y c) relacionados a empresas estatales o con beneficios estatales, (d) barreras locales al comercio, (d) pequeñas y medianas empresas, (e) el acceso a las materias primas y la energía y (f) transparencia.

### **Magnitud del acuerdo**

Tanto la UE como los Estados Unidos mantienen una serie de acuerdos de libre comercio, que generalmente cubren tanto el comercio de bienes como el de servicios. Según los datos publicados por la OMC, los Estados Unidos mantienen 14 acuerdos bilaterales, algunos de los cuales involucran varios países (por ejemplo, NAFTA, con Canadá y México; y CAFTA, con Estados del Caribe y Centroamérica). La UE cuenta con un total de 35 acuerdos bilaterales. Sin embargo, un acuerdo entre la UE y los Estados Unidos no tendría precedentes: se crearía una zona de libre comercio que

representa casi el 50% de la producción económica global, con sólo el 11,8% de la población mundial.

Como fue mencionado anteriormente, el comercio entre ambos mercados es de alrededor de € 700 millones (2010), lo que equivalió al 33 por ciento del comercio mundial de mercancías y el 40 por ciento del comercio mundial de servicios. La inversión entre la UE y EEUU asciende a € 2,4 billón (2010). Ello indica que un acuerdo transatlántico comprensivo de comercio e inversión podría traer importantes beneficios económicos.

Quizás las perspectivas mas ambiciosas sean las que proyecta el estudio producido por la Cámara de Comercio de los EEUU, que estima que en un escenario de reducción de las BNA en un 50 por ciento aumentaría el PIB de la UE y EEUU en un 3 por ciento, generando ganancias anuales de US\$ 450 millones en los Estados Unidos y US\$ 495 mil millones en la Unión Europea. La Cámara también estima que la eliminación total de los aranceles por sí misma potenciaría el PIB combinado de la UE y los Estados Unidos en US\$ 180 mil millones en cinco años (Ezell 2013).

Por otra parte, un estudio del Consejo Nacional de Comercio de Suecia (2012) estima que los beneficios económicos de un acuerdo comercial entre EU-EEUU donde se eliminan los aranceles por completo se reducen las barreras no arancelarias en un 50%. En este escenario, se encuentra que el ingreso nacional de EEUU aumentaría en US\$ 76,5 mil millones por año y el de la UE en US\$ 36 mil millones<sup>3</sup>.

Una estimación un poco menos conservadora proviene del *think tank* **German Marshall Fund**, que predice que un acuerdo comercial aumentaría el PIB de la UE por € 190 mil millones (US\$ 250 mil millones) y el PIB de EEUU por €100 mil millones (US\$ 130 mil millones) al año (Ezell 2013).

Un reciente estudio encargado por la Comisión de Comercio de la UE (Centre for Economic Policy Research 2013) muestra que los beneficios económicos de la UE serían de € 119 mil millones al año y los de EEUU de 95 € mil millones al año. Esto se traduce en un extra de € 545 de la renta disponible cada año para una familia de 4 personas en la UE, en promedio, y € 655 por familia en los EEUU

Todos los estudios nombrados anteriormente, con diferentes grados de riesgo en sus estimaciones, muestran escenarios donde ambas partes del acuerdo poseen importantes beneficios económicos. Sin embargo, cabría la necesidad de observar cuales son las consecuencias para las terceras partes no involucradas en el mismo.

---

<sup>3</sup> Aunque los Estados Unidos tiene un déficit anual de aproximadamente US\$ 94 mil millones con la UE referido al comercio de bienes, la razón principal de que los Estados Unidos se beneficie más en este modelo es que el 20 por ciento del comercio estadounidense esta dirigido a la UE, mientras que sólo el 8 por ciento de los flujos de comercio de la UE esta dirigido hacia los Estados Unidos.

## Implicancias del acuerdo a nivel global

El acuerdo tiene importantes efectos a nivel global, como los pocos estudios públicos existentes hasta ahora han pronosticado. Según el estudio del *Centre for Economic Policy Research* de Londres (2013), la liberalización del comercio entre la UE y los EEUU tendría un impacto positivo en el comercio y los ingresos en todo el mundo, el aumento de los ingresos globales por casi € 100 mil millones (US\$ 130 millones).

Sin embargo, otros estudios afirman que los efectos en el mundo no revestirían un carácter homogéneo: cuando se analiza el impacto potencial del acuerdo en los exportadores de las economías emergentes, con respecto a determinadas prácticas comerciales, sectores y productos.

Según las declaraciones de representantes gubernamentales de EEUU y EU en las negociaciones, se supone que la armonización de las normas producto del acuerdo beneficiará a las economías emergentes, ya sea porque les permite exportar en base a un solo estándar a los mercados de la UE y de los EEUU, o porque les permite beneficiarse de la expansión del comercio entre EEUU y la UE cuando contribuyen con insumos a través de la cadena de valor global.

Sin embargo, el TTIP también podría afectar negativamente a las exportaciones de las economías emergentes, principalmente, de cuatro formas:

En primer lugar, el desvío del comercio podría ocurrir cuando el TTIP elimine aranceles y barreras no arancelarias para el comercio entre EEUU y la UE en aquellos productos que las economías emergentes también exportan a los mercados del TTIP o en productos que compiten directamente con estos. Las exportaciones actuales o futuras de las economías emergentes podrían salir perdiendo en la medida que los productores de EEUU y de la UE se vuelvan más competitivos debido a la liberalización del comercio bilateral.

En segundo lugar, para los productos en los que TTIP adopte reconocimiento mutuo en lugar de armonización de normas, el comercio bilateral EEUU-UE se incrementaría, pero los terceros países todavía se enfrentarían a estándares diferenciados para los mercados de EEUU y la UE. Ellos no se beneficiarían de los acuerdos de estándares del TTIP y su cuota de mercado podría disminuir si aumenta el comercio bilateral EEUU-UE.

En tercer lugar, la agenda TTIP no contempla la identificación y la armonización de las normas y la eliminación de las trabas no arancelarias para los productos que las economías emergentes exporten a los mercados del TTIP, si estos no son también objeto de comercio bilateral entre los EEUU y la UE. Por lo tanto, no habrá ninguna armonización de las normas o las reducciones de los obstáculos no arancelarios para los productos cuya exportación interesa especialmente a las economías emergentes.

Por último, los EEUU y la UE prevén la armonización de estándares para ciertos productos prioritarios que no se negocian bilateralmente, cuando se trata de exportaciones prioritarias a terceros mercados nacionales. Esta medida busca inducir y promover la armonización de estándares globales para estas exportaciones prioritarias de modo tal de allanar el camino para el crecimiento de las exportaciones de sus productores a terceros mercados (Sandler Trade LLC 2013).

### Implicancias del acuerdo a nivel nacional y regional

Como vimos en la sección anterior, las implicancias de un acuerdo de esta magnitud puede afectar de diversas formas a la región y a nuestro país.

En primer lugar, la remoción de las barreras arancelarias y no arancelarias para oleaginosas y los aceites vegetales en el comercio bilateral EEUU-UE podría desplazar exportaciones de las economías emergentes. Así, el comercio de semillas oleaginosas, grasas y aceites entre las dos potencias será libre de impuestos mientras que países productores como Paraguay y la región todavía deberían enfrentar un arancel promedio de 4,2 por ciento en los EEUU y de 6,6 por ciento en la UE.

En segundo lugar, el reconocimiento mutuo de estándares de la UE y EEUU sin la armonización de estándares entre los mismos podría implicar que los competidores provenientes de terceros países, a diferencia de los productores de los países del TTIP, aún seguirían contando con la traba impuesta por la diferencia de estándares. Por ejemplo, la reducción de las barreras de entrada para biocombustibles estadounidenses incluso cuando el resto de los productores de terceros países deba pasar por la costosa y complicada certificación bajo la Directiva de Energías Renovables de la Unión Europea (RED). Una prioridad de EEUU dentro de las negociaciones del TTIP es conseguir anuencia de la UE en los temas de biotecnología y de sistemas de certificación de sustentabilidad ambiental. El cumplimiento de este objetivo (por ejemplo, mediante el reconocimiento mutuo o certificaciones simplificadas bajo RED), podría allanar el camino para el crecimiento sostenido de las importaciones de aceite de soja estadounidense por la UE, que probablemente desplace productos competidores de terceros países.

En tercer lugar, probablemente los productos que no son producidos ni por los EEUU ni por la UE **no** estarán en la agenda de negociación de armonización de estándares o remoción de BNAs. Esto incluye, por ejemplo, productos tropicales como el café y ciertas frutas. Ello indica algunos productos de la región podrían ser reemplazados por productos sustitutos provenientes de los países miembros del TTIP, que entrarían a los mercados de la UE y EEUU con costos de acceso mas bajos, al no sufrir de tantas barreras arancelarias y no arancelarias.

En cuarto lugar, por otro lado, la UE y los EEUU tienen un fuerte incentivo para utilizar el TTIP para armonizar las normas de los productos agrícolas y de otro tipo que ellos



exportan a terceros países, con el fin de influir en los estándares mundiales. Un reciente debate sobre las cuestiones agrícolas TTIP publicado por la International Food & Agricultural Trade Policy Council señala que la cuota de sus exportaciones agrícolas a terceros países se ha elevado como proporción de sus exportaciones agrícolas en general (Grueff 2013)<sup>4</sup>. Por lo tanto, utilizando el TTIP para armonizar sus normas para los productos que exportan a los mercados emergentes - incluso si no son de alta prioridad en el comercio bilateral EEUU-UE pondrá a los dos en una posición fuerte para empujar a través de la adopción de estas normas en los órganos internacionales de establecimiento de normas. En virtud de los acuerdos MSF y OTC, se espera que todos los miembros de la OMC consideren la adopción de estas nuevas normas internacionales, facilitando las exportaciones de EEUU y de la UE a nivel mundial y potencialmente desplazando las exportaciones de países productores como Paraguay y los del Mercosur.

Por otra parte, se debe tener en cuenta la potencialidad del acuerdo en el comercio global de carne vacuna. La adecuación de los estándares sanitarios y fitosanitarios muestra que probablemente los productores nacionales se vean beneficiados con la homogeneización de las reglas para ambos mercados, pero también la readecuación productiva a los mismos puede traer aparejada un periodo de transición. Sería importante mantenerse informado acerca de las negociaciones del mismo.

### Consideraciones Finales

Como se ha podido observar, la creación de un acuerdo comprehensivo de comercio e inversiones entre los Estados Unidos y la Unión Europea posee múltiples planos de análisis. Las causas del acuerdo están relacionadas íntimamente con la necesidad de aumentar la competitividad en ambas orillas del Atlántico Norte y sobrepasar las barreras impuestas por la paralización de las negociaciones a nivel multilateral.

En cuanto a su contenido, la profundidad y diversidad de materias contenidas en el acuerdo es notoria. Todo parece indicar que las potencias estarían a punto de llevar la integración propuesta en los tratados de libre comercio un paso mas allá de los acuerdos existentes. Sin embargo, la misma profundidad y amplitud del contenido propuesto, puede transformar a las negociaciones para su firma en arduas y lentas. Por lo tanto, el tiempo propuesto por las partes para su resolución efectiva (dos años a

---

<sup>4</sup> “Por tanto, la valor de las exportaciones agrícolas ha aumentado mucho más a otros destinos, sobre todo en los últimos años. Mirando el periodo 2002-2011, las exportaciones agrícolas de la UE a los EEUU alcanzaron un valor de €12 mil millones en 2002, 20 por ciento del total (casi € 58 mil millones), pero en 2011, las exportaciones fueron de € 14 mil millones, (que) representan sólo el 13 por ciento del total (€105 mil millones). En 2002, valor de las exportaciones agrícolas estadounidenses a la UE alcanzó 8 mil millones:13 por ciento del total (US\$ 61 mil millones). En 2012, las exportaciones agrícolas de Estados Unidos alcanzaron los 12 mil millones dólares, que solo representaron 8 por ciento de las exportaciones al mundo (US\$ 154 mil millones).” Traducción del texto original

partir de este mes) parece estar más cerca de una expresión de deseo que de un cronograma de trabajo convenido y ya estipulado.

Según las consecuencias que este podría tener, cabe mencionar que si bien aumentará fuertemente el comercio y la inversión en ambas partes, e incluso tiene ciertos efectos de ganancia para aquellos países proveedores de insumos de exportaciones que tienen potencial de crecimiento con el acuerdo TTIP, esto no significa una ganancia para todos los países fuera del acuerdo. Muchos países pueden sufrir una caída de sus exportaciones hacia EEUU y la UE si sus productos compiten contra productos de los miembros del acuerdo que se han visto beneficiados por las reglas explicadas en las secciones previas.

Además, las posibilidades crecientes de un acuerdo entre las principales potencias económicas pone sobre el tapete la necesidad de revisar las negociaciones económicas que se producen en la región y en otras partes del planeta. Surgen preguntas como si cabría pensar (como en los pronósticos de hace 20 años) si vamos camino a una división mundial por mega-bloques económicos, aumentando el proteccionismo a partir de este nuevo acuerdo, o si el mismo ayudaría a destrabar las negociaciones en OMC.

En todo caso, si el periodo de tiempo demarcado es de dos años como mínimo para la concreción del acuerdo, es importante que Paraguay y los países de la región comiencen a establecer cuáles serían los potenciales efectos sectoriales más importantes que tendría el TTIP en Sudamérica y cuáles serían las estrategias productivas, comerciales y de atracción de inversiones para paliar y/o aprovechar esta nueva situación en el mediano plazo.

### Bibliografía

Centre for Economic Policy Research. 2013. "Reducing Transatlantic Barriers to Trade and Investment: An Economic Assessment."

Comisión Europea. 2013a. "FAQ on the EU-US Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP)."

[http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/may/tradoc\\_151351.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/may/tradoc_151351.pdf).

———. 2013b. *Independent Study Outlines Benefits of EU-US Trade Agreement*.

Brussels: Comisión Europea. Memo. [http://europa.eu/rapid/press-release\\_MEMO-13-211\\_en.htm](http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-13-211_en.htm) (June 10, 2013).

EU-US High Level Working Group on Jobs and Growth. 2012. *Interim Report to Leaders from the Co-chairs*. EU-US High Level Working Group on Jobs and Growth. Interim Report to Leaders from the Co-chairs.

[http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2012/june/tradoc\\_149557.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2012/june/tradoc_149557.pdf) (June 10, 2013).

Ezell, Stephen. 2013. "Estimating the Potential Benefits of an EU-US Free Trade Agreement." *The Information Technology and Innovation Foundation*: 3.

Grueff, James. 2013. "Achieving a Successful Outcome for Agriculture in the EU–U.S. Transatlantic Trade and Investment Partnership Agreement." [http://www.agritrade.org/Publications/documents/FINAL\\_US\\_EU\\_FTA\\_for\\_distribution.pdf](http://www.agritrade.org/Publications/documents/FINAL_US_EU_FTA_for_distribution.pdf) (June 17, 2013).

Kommerskollegium National Board of Trade. 2012. "Potential Effects from an EU–US Free Trade Agreement – Sweden in Focus."

Sandler Trade LLC. 2013. "The Transatlantic Trade and Investment Partnership: A New Engine for Global Development?" <http://sandlertrade.com/wp-content/uploads/2013/06/Sandler-Trade-LLC-Emerging-Economies-and-TTIP-Study.pdf> (June 19, 2013).