
EL SECTOR AGROALIMENTARI I EL TTIP

Jordi Rosell¹ i Oriol Forcada²

1. Departament d'Economia Aplicada, Universitat Autònoma de Barcelona
2. Fundació Empresa i Ciència, Universitat Autònoma de Barcelona

REBUT: 13 de novembre de 2015 - ACCEPTAT: 24 de desembre de 2015

RESUM

El tractat de lliure comerç i inversió que la Unió Europea (UE) està negociant amb els Estats Units (EUA) per crear l'Acord Transatlàntic pel Comerç i la Inversió, conegut també com a *TTIP* per les sigles del seu nom anglès (*Transatlantic Trade and Investment Partnership*), pot tenir un impacte notable en el sector agroalimentari català. La magnitud d'aquest efecte dependrà de fins a quin grau l'acord elimina efectivament els obstacles aranzelararis i no aranzelararis en els intercanvis recíprocs. Pel que fa als primers, malgrat que de mitjana els drets de duana d'una zona i l'altra són baixos, romanen alguns aranzels alts (*crestes aranzelararies*) i molt alts (*megaaranzels*) per a determinats productes del sector agroalimentari. A la vegada, les mesures sanitàries i fitosanitàries i altres barreres tècniques són un obstacle més que notable per als intercanvis de bona part de productes del sector agrari i alimentari.

L'eliminació dels obstacles aranzelararis i no aranzelararis al comerç agroalimentari entre la UE i els EUA donarà lloc a canvis en la dinàmica i composició d'aquest comerç i, per tant, tindrà efectes d'una certa grandària en els diferents subsectors agroalimentaris. Vist des de la UE, per alguns subsectors el TTIP és una oportunitat per a consolidar i ampliar les exportacions al mercat americà, d'altres el veuen amb temor per la competència de produccions dels EUA fins ara sense accés al mercat de la UE pels aranzels i/o les barreres sanitàries, fitosanitàries o tècniques. L'efecte final del TTIP sobre el sector agroalimentari de la UE i de Catalunya dependrà, però, del contingut final d'un acord que, de fet, encara es troba en negociació.

Correspondència: Jordi Rosell. Departament d'Economia Aplicada, Universitat Autònoma de Barcelona, Campus UAB, 08193 Bellaterra. Tel.: 935 811 428. A/e: jordi.rosell@uab.cat.

PARAULES CLAU: acords de lliure comerç, comerç internacional, Unió Europea, Estats Units, sector agroalimentari, política comercial.

EL SECTOR AGROALIMENTARIO Y EL TTIP

RESUMEN

El tratado de libre comercio e inversión que la Unión Europea (UE) está negociando con los Estados Unidos (EE. UU.) para crear el Acuerdo Transatlántico por el Comercio y la Inversión, conocido también como *TTIP* por las siglas de su nombre inglés (*Transatlantic Trade and Investment Partnership*), puede tener un notable impacto en el sector agroalimentario catalán. La magnitud de este efecto dependerá del grado en que el acuerdo elimine efectivamente los obstáculos arancelarios y no arancelarios en los intercambios recíprocos. En cuanto a los primeros, aunque en promedio los derechos de aduana de una zona y otra son bajos, permanecen algunos aranceles altos (*crestas arancelarias*) y muy altos (*megaaranceles*) para determinados productos del sector agroalimentario. A la vez, las medidas sanitarias y fitosanitarias y otras barreras técnicas son un más que notable obstáculo para los intercambios de buena parte de productos del sector agrario y alimentario.

La eliminación de los obstáculos arancelarios y no arancelarios al comercio agroalimentario entre la UE y los EE. UU. dará lugar a cambios en la dinámica y composición de este comercio y, por lo tanto, tendrá efectos de un cierto tamaño en los diferentes subsectores agroalimentarios. Visto desde la UE, para algunos subsectores el TTIP es una oportunidad para consolidar y ampliar las exportaciones al mercado estadounidense, otros lo ven con temor por la competencia de producciones de los EE. UU. hasta ahora sin acceso al mercado de la UE por los aranceles y/o las barreras sanitarias, fitosanitarias o técnicas. Sin embargo, el efecto final del TTIP sobre el sector agroalimentario de la UE y de Cataluña dependerá del contenido final de un acuerdo que aún se encuentra en negociación.

PALABRAS CLAVE: acuerdos de libre comercio, comercio internacional, Unió Europea, Estats Units, sector agroalimentari, política comercial.

THE AGRO-FOOD SECTOR AND THE TTIP

ABSTRACT

The agreement on free trade and investment that the EU is negotiating with the US to create the Transatlantic Trade and Investment Partnership

(TTIP) may have a significant impact on the Catalan food industry. The size of this effect depends on the degree to which the agreement effectively eliminates tariff and non-tariff barriers to reciprocal trade. As to the former, although on average the customs duties of both areas are low, some high tariffs (tariff peaks) and very high tariffs (mega tariffs) remain for certain agro-food products. At the same time, sanitary and phytosanitary measures and other technical barriers are highly significant obstacles to trade for a large part of the agricultural and food sector products.

The elimination of tariff and non-tariff barriers to agro-food trade between the EU and the US will lead to changes in the dynamics and composition of this trade, and therefore it will also have sizeable effects on different agro-food subsectors. Seen from the EU, for some subsectors the TTIP is an opportunity to consolidate and expand exports to the US market. Other sectors fear competition from US productions which have not had access to the EU market until now because of tariffs and/or sanitary, phytosanitary or technical barriers. The final effect on the EU and Catalan agro-food industries will depend on the final content of an agreement still under negotiation.

KEYWORDS: free trade agreements, international trade, European Union, United States, agro-food industry, trade policy.

1. INTRODUCCIÓ

L'Acord Transatlàntic pel Comerç i la Inversió, conegut també com a *TTIP* per les sigles del seu nom anglès (*Transatlantic Trade and Investment Partnership*), és un tractat entre la Unió Europea (UE) i els Estats Units (EUA) a fi i efecte de liberalitzar els intercanvis comercials i els fluxos d'inversió entre les dues zones. És un acord que encara s'està negociant al començament del 2016. El procés va començar el juliol del 2013 i l'acord que n'haurà de sortir serà un document llarg i complex. L'acord de lliure comerç i inversió firmat el 2014 amb el Canadà (Acord Econòmic i Comercial Global o *Comprehensive Economic and Trade Agreement*, CETA) té 1.634 pàgines, ordenades en 42 capítols. L'acord que ara es negocia està previst que tingui 24 capítols que tractaran temes com l'accés als mercats dels béns i serveis, la cooperació en l'àmbit de les regulacions que afecten els intercanvis entre les dues zones, com ara les barreres tècniques al comerç i les normes sanitàries i fitosanitàries, i la definició de normes comunes en àmbits com les duanes, la protecció de les inversions, la propietat intel·lectual i les indicacions geogràfiques i la resolució de disputes entre inversors i estats.

La negociació del TTIP i la seva posada en marxa eventual han generat una polèmica intensa i han aconseguit mobilitzar en contra seu un bon nombre d'activistes socials i institucions. A títol d'exemple, tenim el vot del

plenari de l'Ajuntament de Barcelona l'octubre del 2015 que va declarar la capital catalana «ciutat contrària al TTIP». Els arguments més habituals per a oposar-se al TTIP fan referència a la manca de transparència en les negociacions; la por d'una harmonització que impliqui canvis a la baixa en la legislació europea en qüestions com ara els pesticides, els transgènics o l'ús d'hormones en la carn d'animals; el perill de pèrdua de drets de la ciutadania en àmbits com el consum, el treball o el medi ambient, i el polèmic mecanisme de resolució de controvèrsies entre inversors i estats (*investor-state dispute settlement*, ISDS).

Pel que fa al sector agroalimentari europeu, el TTIP representa un nou front obert després de l'última reforma de la política agrària comuna (PAC), en un moment en què la liberalització del comerç internacional agrari per mitjà de la Ronda de Doha de l'Organització Mundial de Comerç (OMC) sembla congelada. Les organitzacions del sector agroalimentari d'àmbit europeu Copa-Cogeca i FoodDrink Europa (2013) han donat el seu suport a l'acord: «Els nostres sectors estan a favor d'una completa negociació i demanen als negociadors un acord que ofereixi solucions concretes a les mesures no aranzelàries i altres pràctiques per fer els sistemes de regulació de la UE i dels Estats Units més compatibles, respectant l'alt nivell de les normes de seguretat i salut aplicades per les dues parts». Aquesta posició és compartida per Cooperatives Agroalimentarias (l'antiga Confederación de Cooperativas Agrarias de España), que veu en el TTIP una oportunitat per als productes mediterranis. Pel seu president, «un acord de lliure comerç equilibrat entre les dues parts suposaria una gran oportunitat per als nostres productes mediterranis. Espanya és líder mundial en molts d'aquests productes i està creixent en presència als mercats internacionals». Encara que l'organització assenyalava unes «línies vermelles» per a la negociació: «Cal comptar amb determinades excepcions per protegir determinats productes sensibles, que els dos blocs respectin les seves opcions sobre els seus models productius, que es protegeixi el sistema d'Indicacions Geogràfiques de la UE i, molt important, amb òrgans d'arbitratge objectius, àgils, independents i transparents que ofereixin les màximes garanties» (Cooperativas Agroalimentarias, 2015).

A Catalunya, la Unió de Pagesos s'ha mostrat crítica, o com a mínim «prudent», amb l'acord per la manca de transparència en les negociacions i pel perill que pot representar per al model d'explotació agrària familiar i la por d'una rebaixa dels estàndards europeus en la producció d'aliments (Coll, 2014; Hereu, 2015). La mateixa argumentació la trobem a l'entitat Joves Agricultors i Ramaders de Catalunya (JARC) quan alerten de les «serioses amenaces que suposa l'Acord Transatlàntic de Comerç entre la UE i EUA (TTIP) per al model agrari europeu i la seguretat i qualitat alimentària» (JARC, 2015).

Aquest article presenta els principals temes en discussió en el sector agroalimentari en la negociació del TTIP. Ens centrarem en l'àmbit dels in-

tercanvis comercials, malgrat que els acords en l'àmbit de les inversions també tenen incidència en el sector agroalimentari. En primer lloc, ens referim al context geopolític en el qual s'insereix l'acord en negociació per després fer una presentació sintètica dels fluxos de comerç actuals entre la UE i els EUA. Més endavant, ens ocuparem d'assenyalar quins són els obstacles al comerç bilateral que l'acord tracta d'eliminar i els efectes esperats de la supressió de barreres al comerç en els subsectors agroalimentaris més rellevants.

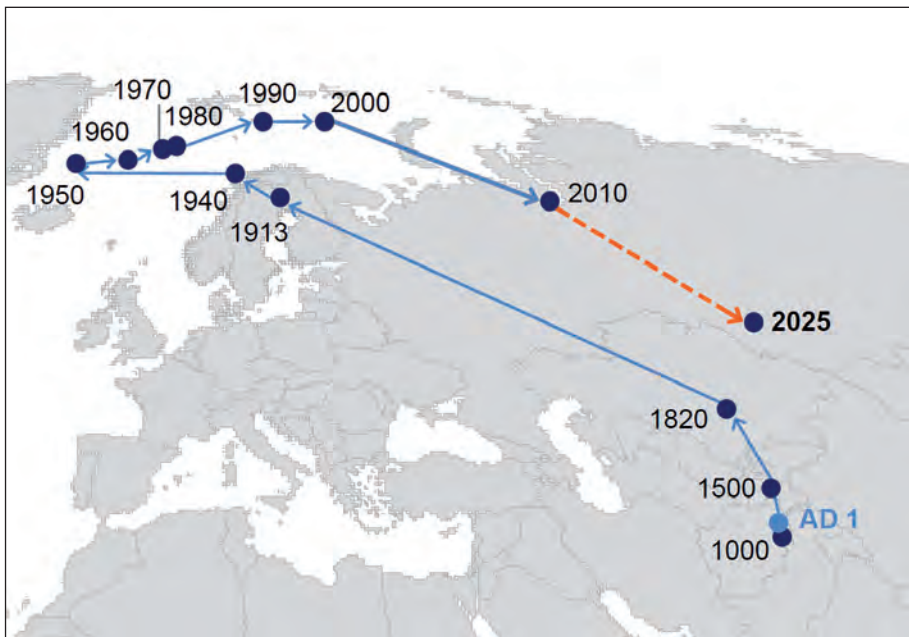
2. EL CONTEXT

Per a entendre la rellevància d'aquest acord cal tenir en compte algunes dades. Ambdues zones, malgrat l'emergència de la Xina i altres economies, aporten encara el 46 % del producte interior brut (PIB) mundial (UNCTAD-Stat, 2015) i generen el 31 % de la producció agrària mundial (Beckman *et al.*, 2015). Les vendes de la UE a la resta del món, és a dir, exclouent el comerç dins de la UE, la converteixen en el primer exportador mundial, mentre que els EUA en són el tercer, sols superat per la Xina. En conjunt, les exportacions de les dues zones (3,9 bilions de dòlars) representen prop de la quarta part del comerç mundial (UNCTADStat, 2015). En l'àmbit agroalimentari, la UE i els EUA són les dues principals potències comercials. En conjunt, representen el 20 % de les exportacions mundials de productes agraris i el 17,6 % de les importacions mundials (OMC, 2015a). I pel que fa als fluxos de capital, la significació és encara més gran: 4 de cada 5 dòlars invertits a l'estranger procedeixen d'empreses de la UE o dels EUA (UNCTADStat, 2015).

Malgrat la importància dels EUA i la UE a l'economia mundial, en els darrers trenta anys som testimonis d'un procés de globalització accelerat i d'un canvi sense precedents en la distribució del poder econòmic internacional i, per tant, en els fluxos de comerç i inversió. Aquests canvis estan convertint l'est d'Àsia en el centre de gravetat de l'economia mundial en detriment d'Europa i el nord del continent americà. Com es veu a la figura 1, el centre de gravetat de l'activitat econòmica mundial, després de quasi dos segles de situar-se entre un costat i l'altre de l'Atlàntic nord, ha retornat cap a Àsia. En trenta anys, de 1984 a 2014, el continent asiàtic ha passat de representar el 25 % de les exportacions mundials al 40 %, mentre la UE (del 40 % al 32 %) i els EUA (del 12 % al 8 %) retrocedien.

El canvi també s'ha produït en els intercanvis de productes agraris, encara que amb menys intensitat. Àsia (del 20 % al 25 % de les exportacions mundials de productes agraris) i l'Amèrica Llatina (de l'11 % al 15 %) han guanyat pes en detriment d'Europa (del 47 % al 40 %) i els EUA (del 12 % al 9 %). Aquesta nova geografia del comerç agrari mundial ha fet que el Brasil

FIGURA 1. Evolució del centre de gravetat de l'economia mundial fins al 2010 i previsió per al 2025 (ratlla discontinua)



FONT: McKinsey Global Institute (2012).

es converteixi en el tercer exportador mundial d'aliments i hagi substituït els EUA com a primer subministrador de productes agraris de la UE (figura 3). També ha propiciat que la Xina es converteixi en el segon importador mundial d'aliments, només superada pels EUA, i molt possiblement aviat sigui el primer.

Si els canvis en la geografia del comerç internacional són notables, també ho estan sent els esdeveniments en l'àmbit de la política comercial internacional. En efecte, el TTIP s'insereix en un procés més ampli de negociació d'acords bilaterals i regionals per a liberalitzar el fluxos de comerç i d'inversió en el qual estan implicats les grans potències i les economies emergents. La mateixa UE acaba de firmar un acord de lliure comerç i inversió amb el Canadà (CETA) mentre en continua negociant d'altres amb països tan rellevants com el Japó, el Vietnam o l'Índia, a la vegada que manté oberta la llarga negociació per un acord amb el Mercosur. Pel que fa als EUA, l'octubre del 2015 acaba de tancar la negociació de l'Associació Transpacífica (*Trans-Pacific Partnership* o TPP) amb onze altres països de la zona d'Àsia i del Pacífic, entre els quals el Japó, Austràlia, el Vietnam, Xile, Mèxic i Malàisia.

La TPP inaugura l'època d'acords «megaregionals», és a dir, convenis comercials i financers entre països o regions que representen un percentatge important dels intercanvis i la inversió internacional, com ara els esmentats TTIP i TPP i l'Acord d'Associació Econòmica (*Integral Regional Comprehensive Economic Partnership* o RCEP) en negociació entre els deu països de l'Associació de les Nacions del Sud-est Asiàtic (ASEAN)¹ (Brunei, Cambodja, Indonèsia, Laos, Malàisia, Birmània, Filipines, Singapur, Tailàndia i el Vietnam) més Austràlia, la Xina, Corea, el Japó, l'Índia i Nova Zelanda. Aquests acords estan modificant el panorama del comerç internacional a la vegada que resten rellevància a les negociacions comercials multilaterals mai acabades de la Ronda de Doha de l'OMC iniciada el 2001.

En el marc de la redistribució del poder econòmic mundial i dels acords comercials «megaregionals», l'acord que ens ocupa, el TTIP, juntament amb l'acord UE-Canadà i la posada al dia de l'acord de lliure comerç UE-Mèxic, reforçarà la integració de les economies occidentals a un costat i l'altre de l'Atlàntic nord.

3. EL COMERÇ AGROALIMENTARI UE-EUA

Els intercanvis de productes agroalimentaris entre la UE i els EUA generen un saldo molt positiu per a Europa. L'any 2014 la taxa de cobertura del comerç agroalimentari de la UE (exportacions sobre importacions) fou del 150 %, cosa que vol dir que les exportacions de la UE als EUA foren un 50 % més grans que el flux en sentit contrari. La situació no ha estat sempre així, però als darrers vint anys, mentre que les vendes de la UE creixien a un ritme notable —a una taxa del 6,3 % anual—, les compres ho feien a un ritme més modest —un 2,8 % anual.

La velocitat desigual de creixement dels fluxos de productes agraris entre la UE i els EUA explica la diferent significació que tenen per a una zona i l'altra.

Pel que fa a les vendes de la UE, els EUA són la destinació del 13 % de les seves exportacions agràries, i es mantenen com el primer client bastant per sobre de la Federació Russa i la Xina (figura 2). Pel que fa a les compres, els EUA són l'origen del 10 % de les importacions agràries de la UE, i en són el segon subministrador, superat en els darrers anys pel Brasil (figura 3).

En canvi, per als EUA, la UE ha perdut molt pes en els intercanvis de productes agraris. Fa vint anys, la UE n'era el segon client, només superada pel Japó, i representava el 16 % de les exportacions; el 2014 ja n'era el cinquè client i tot just absorbia un 8 % de les vendes exteriors. Pel que fa a les importacions, en vint anys la UE ha passat de ser-ne el primer subministra-

1. De l'anglès *Association of Southeast Asian Nations*.

FIGURA 2. Destinació de les exportacions agroalimentàries de la UE (2014)



FONT: European Commission, 2015.

dor, amb un 21 % de les importacions, a ocupar el tercer lloc, amb un 17 % (USDA/ERS, 2015). És fàcil deduir que la creació de l'Àrea de Lliure Comerç d'Amèrica del Nord amb el Canadà i Mèxic, i la irrupció del Brasil com a gran exportador i de la Xina com a gran importadora han fet perdre significació al flux d'intercanvi de productes agraris entre la UE i els EUA.

La composició del comerç bilateral agroalimentari és també molt diferent. La UE ven als EUA bàsicament producte processat d'alt valor afegit. Begudes alcohòliques i licors, vins i cerveses són les tres principals partides d'exportació i plegades comporten quasi la meitat del valor de les vendes

FIGURA 3. Origen de les importacions agroalimentàries de la UE (2014)



FONT: European Commission, 2015.

de la UE als EUA. Altres productes com ara formatges, pasta, pastisseria i galetes i l'oli d'oliva tenen rellevància, mentre que els productes bàsics (*commodities*) tot just representen un 3 % de les vendes. Per contra, la UE compra als EUA majoritàriament *commodities* com la soja, altres oleaginoses i tortó de soja (24 % de les importacions) i productes menys elaborats, com ara fruites tropicals i espècies (16 % de les importacions). La carn i els seus elaborats tenen un pes molt petit en el comerç en ambdues direccions: tot just el 2,1 % de les exportacions de la UE i un percentatge igual de les importacions.

4. OBSTACLES AL COMERÇ

El TTIP en negociació pretén remoure els obstacles al comerç bilateral entre la UE i els EUA. Aquests obstacles es classifiquen en aranzelaris i no aranzelaris.

4.1. Aranzels

Els aranzels, els drets de duana, que afronten les mercaderies per entrar a la UE i als EUA són, en termes generals, baixos. Prop d'un 40 % —un 30 % per als productes agroalimentaris— de les partides aranzelàries tenen un aranzel del 0 % sobre el seu preu, i convencionalment s'accepta que la mitjana sense ponderar dels aranzels per al conjunt de mercaderies se situa entorn del 3-5 %, tant per als EUA com per a la UE. Aquestes partides aranzelàries són, però, més elevades per als productes agroalimentaris; algunes estimacions parlen d'una mitjana del 5-6 % per als aranzels dels EUA i del 13-14 % per als de la UE (Akhtar i Jones, 2014; Beckman *et al.*, 2015; Bureau *et al.*, 2014; Josling i Tangermann, 2014). El càlcul dels aranzels mitjans és, però, complex al marge del problema derivat de la ponderació. Per un costat, especialment en el cas dels productes agroalimentaris, alguns aranzels són específics (euros per tona), cosa que fa difícil calcular-ne l'equivalència en percentatge sobre el preu. Per l'altre, els aranzels són molt diferents segons el producte, de manera que la mitjana té un valor relatiu. Per als productes agraris hi ha bastantes *crestes aranzelàries* (aranzels per sobre del 25 %) i fins i tot *megaaranzels* amb valors que poden superar el 500 % (alguns productes lactis) o més habitualment el 100 % (algunes carns, fruites o sucre). Això fa que, al marge de la mitjana dels aranzels, algunes produccions agroalimentàries gaudeixen d'un alt nivell de protecció aranzelària tant a la UE com als EUA: aquest és el cas dels productes lactis, sucre, tabac i begudes. A més, a la UE aquesta elevada protecció existeix també per a les produccions del subsector carni i dels

cereals i els seus derivats. També hi ha productes amb drets de duana molt reduïts o zero com és el cas de la soja i els seus derivats (Josling i Tangermann, 2014; Bureau *et al.*, 2014).

4.2. Mesures no aranzelàries

Entenem per *mesura no aranzelària* qualsevol restricció al comerç diferent de l'aranzel, el contingent o la quota, com ara els procediments burocràtics, les pràctiques regulades, les lleis i altres regulacions que afecten els fluxos d'intercanvis.

A mesura que els aranzels han anat disminuint i els contingents han desaparegut, les barreres no aranzelàries al comerç han anat guanyant rellevància. Es tracta de mesures difícils de quantificar a diferència del aranzels. Són, a més a més, mesures que sempre tenen una relació complexa amb els intercanvis exteriors tota vegada que la seva raó de ser, o almenys el seu objectiu declarat, és la protecció de la salut i la seguretat de les persones o dels animals i les plantes i no la restricció dels fluxos de comerç. Evidentment no totes les mesures que volen protegir la seguretat i la salut es poden considerar un obstacle al comerç. Ho són, però, quan aquestes mesures són diferents d'una zona a una altra de manera que el que es produeix a un país respectant les seves normatives pot no ser acceptat en un altre país perquè incompleix una normativa pròpia d'aquest país.

Josling i Tangermann (2014) fan una síntesi d'alguns estudis empírics sobre la rellevància de les mesures no aranzelàries al comerç agrari entre la UE i els EUA. «En primer lloc, en el comerç agrícola i alimentari entre la UE i els EUA, les mesures no aranzelàries donen lloc a barreres comercials més altes que els aranzels que prevalen en aquest sector. En segon lloc, els obstacles al comerç resultants de les mesures no aranzelàries són més grans en el sector de l'alimentació i l'agricultura que en la indústria manufacturera i els serveis. En tercer lloc, mentre que els aranzels en l'agricultura i els aliments són més alts a la UE que als EUA, les mesures no aranzelàries en aquest sector són més pronunciades en els EUA que a la UE».

Tot això justifica que «els conflictes més importants en el comerç agrícola entre els EUA i la UE giren al voltant de diferències en les regulacions, i l'atenció que se'ls dedica dona compte del pes que tindran a les negociacions del TTIP» (Josling i Tangermann, 2014). Opinió compartida per Tomás Garcia-Azcárate (2015) quan afirma que «per primera vegada, l'element central de la negociació (entre la UE i els EUA) no són els aranzels aplicats per les dues parts ni l'obertura de contingents sinó l'aproximació, convergència o harmonització de les regles i reglamentacions que regeixen en tots dos costats de l'Atlàntic, cosa que en termes comercials s'anomena obstacles i barreres no aranzelàries».

Dins d'aquest calaix de sastre anomenat *mesures no aranzelàries* que afecten els intercanvis, n'hi ha una gran diversitat,² amb raons de ser, rellevància i efectes molt diferents. Dins de les mesures no aranzelàries, les més importants i problemàtiques són les anomenades *mesures sanitàries i fitosanitàries* definides com qualsevol mesura adoptada per a protegir les persones, els animals i els vegetals dels possibles perills provinents d'additius, dels contaminants, de les toxines o de qualsevol organisme patògen que puguin estar presents en els aliments i les begudes, i també de malalties o plagues propagades per animals o vegetals. L'existència de mesures sanitàries i fitosanitàries diferents als EUA i a la UE explica que siguin un obstacle al comerç mutu malgrat que, des de l'1 de gener del 1995, està en vigor l'Acord Sobre l'Aplicació de Mesures Sanitàries i Fitosanitàries (en endavant, *l'acord*) en el marc de l'OMC.

Entre les mesures sanitàries i fitosanitàries que més debat han generat hem d'esmentar la regulació dels promotors del creixement en la producció animal. La UE des del començament dels anys vuitanta prohibeix l'ús d'hormones com a promotors del creixement a la ramaderia i, per tant, també l'entrada d'animals i carn tractada amb hormones amb la justificació de protegir la salut i seguretat dels consumidors. En contrast, els EUA aproven l'ús d'algunes hormones en la producció animal (Peralta i Román, 2012). Aquest fet va originar una llarga disputa comercial entre les dues zones en el marc de l'OMC que no va acabar fins a l'any 2009 quan els EUA i la UE varen posar fi a la disputa per mitjà d'un acord pel qual la UE atorgava als EUA una quota més alta d'exportació de carn no tractada amb hormones a canvi de la retirada del contenciós per part dels EUA. Mentre això passava al sector boví, el porcí es va veure afectat també per la prohibició a la UE de la carn de porc produïda amb ractopamina, un fàrmac afegit als pinsos als EUA per augmentar-ne l'eficiència.

Una altra mesura conflictiva és la prohibició a la UE des de l'any 1997 de qualsevol substància diferent de l'aigua en els tractaments per a la reducció d'organismes patògens a les carns, mentre que els EUA autoritzen explícitament l'ús d'algunes substàncies químiques, com el clor (Johnson, 2015). Això va comportar la prohibició d'importar a la UE carns de pollastre tractades amb productes químics, cosa que implica, a la pràctica, negar l'entrada de pràcticament tota la carn de pollastre procedent dels EUA i, per tant, l'obertura d'un nou contenciós comercial entre les dues zones.

Els organismes genèticament modificats (OGM) és un altre punt de fricció comercial entre els EUA i la UE. Els EUA denuncien que les mesures que

2. Pel que fa a les mesures no aranzelàries dels EUA, a Copa-Cogeca i Fooddrink Europe (2013) hi trobem una relació exhaustiva de mesures, sectors implicats, impactes i recomanacions de cara a les negociacions. L'equivalent per a les mesures d'aquest tipus de la UE la trobem a USTR (2014).

a la UE regeixen la importació i l'ús de productes transgènics han resultat barreres importants al comerç en restringir la importació i l'ús de productes agraris derivats de la biotecnologia procedents dels EUA (USTR, 2014). L'any 2003, els EUA, el Canadà i l'Argentina varen denunciar la UE davant de l'OMC per la moratòria en les aprovacions de productes biotecnològics i les restriccions que diferents estats membres mantenien a la comercialització interna i d'importació de productes biotecnològics. Finalment el 2006, l'òrgan de solució de diferències de l'OMC va dictaminar que les pràctiques de la UE violaven les normes de l'OMC (OMC, 2015*b*) encara que la disputa està lluny de resoldre's.

Les mesures no aranzelàries que afecten el comerç no s'esgoten amb les que hem mencionat, tot i que aquestes són les més rellevants. Els exportadors de begudes alcohòliques, vins i productes lactis cap als EUA es queixen de l'abundància de regulacions existents a escala d'estats i fins i tot de municipis, i de la manca de transparència en la seva aplicació, de la protecció insuficient de les indicacions geogràfiques protegides i d'algunes diferències en els estàndards per a l'agricultura biològica per a alguns productes (Copa-Cogeca i Fooddrink Europe, 2013). També cal fer referència a diferents regulacions sobre benestar animal a un costat i a l'altre de l'Atlàntic i que, en termes generals, fan que a la UE hi hagi normes més restrictives. En aquest àmbit, les diferents regulacions són vistes des de la UE com una distorsió de la competència, tota vegada que per als productors d'aquesta zona representen un sobrecost (Pazos i Fernández, 2015).

Hi ha diferents fórmules per a minimitzar i eventualment eliminar el problema derivat de l'existència de diferents normes sanitàries i fitosanitàries i altres normes tècniques. La més ràpida és unificar les normes a un costat i a l'altre de l'Atlàntic, però això no és ni fàcil ni immediat, tota vegada que aquesta diversitat respon moltes vegades a diferències en les pràctiques i en els processos productius, en les condicions en què es desenvolupa la producció, en els enfocaments a l'hora de plantejar la protecció de la seguretat o la salut, i també en les sensibilitats dels consumidors davant de determinades pràctiques o determinats productes.

També és cert que quan s'aborda el tema de les negociacions internacionals sobre normes tècniques, sanitàries, ambientals o laborals sempre sorgeix la preocupació de si la solució és una reducció dels nivells de protecció, un «anivellar a la baixa» els estàndards europeus. Aquest recel està molt present a l'argumentari contra el TTIP: «El veto a la carn i als productes derivats d'animals tractats amb hormones i promotors de creixement fins ara prohibits a Europa s'aixecarà, així com l'ús d'aquestes substàncies aquí, amb el consegüent impacte en la nostra salut. L'entrada massiva de transgènics a Europa serà una realitat. La carn de pollastre “desinfectada” amb clor arribarà també a la nostra taula» (Vivas, 2014).

5. ELS EFECTES: GUANYADORS I PERDEDORS

Un cop presentades les qüestions clau en la negociació de la part agrícola o agroalimentària del TTIP, cal parlar dels efectes que s'espera que tingui en el sector agrari de Catalunya. Fer això sempre és arriscat atesa la quantitat de variables que acaben determinant la dinàmica de les produccions i el comerç i, encara més, quan l'acord no està ni de lluny tancat i de moment només tenim el «soroll» de les reivindicacions i dels temors dels diferents sectors i interessos. En tot cas, una liberalització dels intercanvis entre les dues potències agroalimentàries mundials no deixarà de tenir impactes d'una certa consideració.

Pel que fa als efectes de l'acord sobre els aranzels actuals, poden ser significatius per a alguns productes que avui gaudeixen d'una forta protecció aranzelària. És ben cert que al TTIP l'eliminació d'aranzels no ha de ser necessàriament completa. A tots els acords de lliure comerç hi ha algunes excepcions a la liberalització completa de l'accés a mercats per a produccions considerades «sensibles». En aquest sentit, el CETA, firmat l'octubre del 2013, ens pot donar algunes pistes. L'acord liberalitza el 93 % de les partides aranzelàries canadenques —i el 94 % de les europees. Mentre que per als productes considerats «sensibles» —productes lactis per al Canadà i carn de boví, carn de porcí i blat de moro per a la UE— s'estableixen contingents d'entrada amb aranzel zero (l'accés al mercat és lliure fins a una quantitat determinada). Finalment, a l'acord CETA ni el pollastre ni els ous es liberalitzen per un costat ni per l'altre. Per a la Comissió Europea els beneficis potencials de l'acord són majoritàriament un accés lliure al mercat canadenc dels productes alimentaris preparats, com ara els vins i begudes alcohòliques, com a resultat de l'eliminació d'aranzels i del reconeixement de les denominacions d'origen (DO) europees (European Commission, 2013). Per al Govern del Canadà, els beneficis es troben a l'accés sense aranzels de productes com els cereals o les fruites i hortalisses, a més dels contingents obtinguts per la carn de boví no tractada amb hormones (50.000 tones) i de porcí (80.000 tones) (Foreign Affairs, Trade and Development Canada, 2014). Els resultats de la negociació de l'acord CETA fan pensar que el TTIP, pel que fa a l'accés a mercats per als productes agroalimentaris, es tancarà amb una liberalització del 95 % de les partides aranzelàries d'una zona i de l'altra, una sèrie de contingents amb aranzel zero per als productes sensibles com poden ser els productes lactis, la carn de boví, porcí i pollastre, i altres productes, com el sucre.

5.1. El sector del vi

Aquest és, segons totes les estimacions, un dels sectors que hi té més a guanyar, amb el TTIP. Recordem que la UE és, de lluny, un exportador net

de vi als EUA: les exportacions de la UE són quinze vegades més grans que les importacions. En els darrers anys, Catalunya exporta vi per valor d'uns 600-650 milions d'euros i els EUA són ja el tercer mercat per a aquest producte amb un 10-11 % de les vendes (Observatori de la Vinya, el Vi i el Cava, 2014). Per a aquest sector, el TTIP és una oportunitat estratègica per a millorar l'accés al mercat americà, que elimina els aranzels i altres mesures discriminatòries com ara alguns impostos i taxes existents tant a escala federal com estatal (Bureau *et al.*, 2014). El TTIP també compensarà els beneficis obtinguts a l'accés als mercats dels EUA pels vins de Nova Zelanda, Austràlia i Xile quan entri en vigor la TPP, a la qual ens hem referit abans. Finalment, el TTIP es veu com l'oportunitat per a harmonitzar les pràctiques enològiques reconegudes i per a assegurar la protecció de totes les indicacions geogràfiques vinícoles i especialment les disset considerades als EUA semigenèriques, és a dir, que poden referir-se tant a un territori com a un tipus de vi amb independència del territori de producció (FEV, 2015).

5.2. El sector ramader

El sector ramader, i més específicament el boví, el porcí, les aus i els ous, és el potencialment més afectat pel TTIP, fet que cal tenir en compte, atesa l'orientació ramadera de l'agricultura catalana. Com hem explicat, aquestes produccions ara gaudeixen d'una protecció aranzelària molt elevada que dificulta o impedeix l'accés al mercat de la UE dels productes dels EUA, al marge d'alguns contingents amb aranzel zero. Addicionalment, com hem vist, les barreres no aranzelàries són rellevants tant per a la carn de boví (hormones), porcí (ractopamina) i pollastre (tractament per a la reducció de patògens), tota vegada que impedeix l'entrada al mercat europeu de les carns produïdes i tractades amb els mètodes que són habituals als EUA (Arita *et al.*, 2014).

Les barreres a l'accés al mercat de la UE de la carn i els ous i el potencial exportador dels EUA expliquen que, mentre que aquests productes representen el 12-14 % de les exportacions agroalimentàries dels EUA, tot just representen el 2,5 % de les exportacions a la UE. Un cop d'ull a l'origen de les importacions de carn de la UE ens mostra que el Brasil, l'Argentina i l'Uruguai (de boví), Xile (de porcí) i una altra vegada el Brasil més Tailàndia (de pollastre) subministren el gruix de les importacions de la UE, mentre que els EUA hi tenen un paper marginal. No cal estranyar-se, doncs, que per als EUA l'accés al mercat europeu de la carn de vedella i porc figuri entre les prioritats en les negociacions actuals (Baucus i Hatch, 2013). A la vegada que a Europa es pensa que «la carn de vedella és un producte molt sensible, ja que els costos de producció són més elevats respecte de la majoria de mercats internacionals. S'estima que, en cas d'augmentar les importacions,

el sector de vaques alletants seria el que assumiria tots els costos d'ajust (atès que l'oferta de carn de boví lleter és relativament inelàstica)» (IFA, 2015) i amb «una liberalització més gran del comerç internacional, s'espera que el sector es contregui» (Matthews, 2015).

No és estrany que un dels pocs treballs fets sobre l'impacte del TTIP en els subsectors agroalimentaris espanyols (Pazos i Fernández, 2015) se centri en la ramaderia i porti per títol «L'acord de lliure comerç entre la Unió Europea i els Estats Units (TTIP) posa en seriós risc la ramaderia europea». L'estudi considera els costos que la normativa europea genera a la ramaderia europea, «la legislació comunitària perjudica el sector ramader europeu», i fa referència a mesures com la restricció als OGM que encareix l'alimentació animal, la prohibició dels promotors del creixement, les normes ambientals i de benestar animal i d'altres. També fa una estimació de la magnitud d'aquests costos, per acabar conclouent que, si les asimetries normatives a un costat i a l'altre de l'Atlàntic es mantenen com es preveu, se «seguirà patint un desavantatge competitiu insuportable, que ocasionarà la pèrdua d'una part important del teixit productiu i de la producció» (Pazos i Fernández, 2015). A les mateixes conclusions, encara que amb menys dramatisme, arriba un informe de la Federació Agroalimentària de Comissions Obreres: «Els sectors potencialment beneficiats considerant aquestes tres dimensions [econòmica, sociolaboral i ambiental] seran la indústria càrnia, conserves vegetals, oli i vi; els més afectats negativament en el seu conjunt són: les diferents ramaderies (porcí, boví, oví i cabrum) i la producció de cereals i d'aus» (FEAGRA-CCOO, 2015).

Pel que fa al comerç de carn en l'altra direcció, de la UE als EUA, ara és quasi insignificant per al boví i aus i molt petit per al porcí. Com afirma un estudi del Parlament Europeu: «És poc probable l'enviament de grans quantitats de carn de boví i altres productes carnis a un productor amb baixos costos com són els EUA» (Bureau *et al.*, 2014), malgrat que es reconeix el potencial per a algunes carns molt concretes i alguns derivats carnis, sempre que algunes barreres no aranzelàries que pateixen les exportacions de la UE desapareguin (Copa-Cogeca i Fooddrink Europe, 2013).

Pel que fa a les exportacions de carn de porc, la firma de l'acord de la TPP, feta la tardor del 2015, pot afectar greument les exportacions europees de carn de porcí als EUA i especialment al Japó en benefici de les exportacions canadenques (a tots dos països) i nord-americanes (al Japó). En aquest sentit, el Consell danès per a l'Agricultura i l'Alimentació (*Danish Agriculture & Food Council*) alerta que la TPP pot ser catastròfica per al sector porcí danès i europeu: «Nosaltres estimem que si la TPP es posa en marxa sense un acord similar entre la UE i el Japó, la UE perdrà 200.000 tones d'exportacions al mercat japonès», cosa que representa dues tercers parts de les vendes dels últims anys (Rodrigo, 2015).

5.3. El sector dels cereals

Els cereals són una altra de les produccions on els EUA pensen que hi tenen bastant a guanyar si el TTIP els facilita l'accés a la UE, un mercat fins ara limitat pels aranzels. A més, alguns treballs estimen que hi pot haver un retrocés clar en la producció europea de cereals com a resultat d'aquesta liberalització (Banse i Isermeyer, 2014). Per als EUA, l'eliminació dels aranzels de la UE es veu com la via per a contrarestar l'avantatge aconseguit al mercat de la UE pels dos grans productors de cereals, com a resultat dels acords de lliure comerç firmats recentment: el Canadà amb el CETA i Ucraïna amb la Deep and Comprehensive Free Trade Area (DCFTA) (Jackson, 2014).

5.4. El sector de l'oli d'oliva

La UE col·loca als EUA una tercera part de les exportacions extracomunitàries d'oli d'oliva, amb un valor anual mitjà de 500-600 milions de dòlars. Per a Catalunya, els EUA són el ja el primer mercat fora de la UE, amb un 10-11 % de les vendes. Per a la UE, el mercat dels EUA és prou obert i li subministra el 95 % del seu consum, de manera que «probablement hi ha pocs guanys extres derivats del TTIP» (Bureau *et al.*, 2014), malgrat que hi ha alguns obstacles administratius a l'accés al mercat americà, com ara la necessitat d'intermediaris locals, a més del temor que s'estableixin estàndards de qualitat diferents dels reconeguts internacionalment.

5.5. El sector de les fruites i les hortalisses

Els intercanvis de fruites i hortalisses entre les dues zones presenten un superàvit a favor dels EUA. Mentre que els aranzels són relativament baixos tant als EUA com a la UE, les mesures fitosanitàries (procediments de verificació, acords bilaterals, residus de pesticides...) són molt rellevants, també a les dues zones (Copa-Cogeca i Fooddrink Europe, 2013; USTR, 2014) i impacten notablement en els fluxos de mercaderies en un sentit i l'altre (FRESHFEL, 2015). La Federació Espanyola d'Associacions de Productors Exportadors de Fruitess, Hortalisses, Flors i Plantes Vives (FEPEX) espera que el TTIP contribueixi a facilitar les exportacions als EUA, un mercat fins ara marginal per a les exportacions espanyoles, malgrat que critica la inseguretat que genera la proposta d'acord sobre mesures sanitàries i fitosanitàries per l'ampli marge d'interpretacions que permet (FEPEX, 2015).

6. PERSPECTIVES

En l'apartat tres d'aquest article hem presentat els grans trets dels fluxos de comerç agroalimentari entre els EUA i la UE. La composició de les vendes, en una direcció i l'altra, reflecteix la competitivitat de cada zona en determinats subsectors, com és el cas del vi a la UE o de les oleaginoses als EUA, però també fins a quin grau l'accés al mercat de l'altre està lliure d'obstacles o, per contra, s'enfronta a aranzels elevats i/o mesures no aranzelàries. Dos productes il·lustren el que volem dir: la soja i els seus derivats (tortó) i la carn de vedella. Els EUA són molt competitius amb els dos productes, però, mentre que la soja entra sense aranzel a la UE des de fa més de cinquanta anys, la carn de vedella s'enfronta a aranzels molt elevats i a la prohibició de l'entrada de carn hormonada. El resultat és que el primer producte, la soja, és una part rellevant de les vendes dels EUA a la UE i que l'altre, la carn de vedella, hi té una significació marginal.

L'acord que ens ocupa, el TTIP, canviarà els trets de l'intercanvi agroalimentari entre la UE i els EUA. Fins a quin grau ho farà i el perfil que aquest intercanvi agafi dependrà, en part, de l'abast dels acords dins del TTIP. Al final de l'any 2015, però, es fa difícil aventurar quan acabaran les negociacions del TTIP i molt més quin en serà el contingut. Pel que fa al calendari, l'octubre del 2015, el mateix mes que els EUA, el Japó, Xile, Mèxic, Austràlia i set països més firmaven la TPP, va tenir lloc l'onzena ronda de negociacions UE-EUA per a aconseguir l'acord. Es pot pensar que per part dels EUA ara els esforços es posaran en el TTIP i que l'any 2016 pot ser el de tancament de l'acord. A més a més, la presidència d'Obama s'acaba el gener del 2017 i amb això el mandat (*fast track* o *trade promotion authority*) que el Congrés dels EUA li va atorgar per negociar acords comercials.

Pel que fa al contingut de l'acord, hi ha moltes incerteses. En el sector agroalimentari, una de les incògnites és l'abast i el calendari que tindrà l'eliminació d'aranzels, és a dir, quins productes tindran aranzel zero i quins seran considerats productes «sensibles». A més, per als productes sensibles caldrà conèixer la magnitud de les quotes d'accés pactades i eventualment aquells productes que restin al marge de la liberalització de l'accés. El que passi en aquest àmbit té una importància vital per als subsectors agraris més protegits aranzelàriament, com ara el ramader. L'acord firmat amb el Canadà l'any 2014 pot donar pistes, però tampoc no podem esperar que les negociacions amb els EUA comportin els mateixos resultats. No podem obviar, però, que tant o més importants que els canvis als aranzels i de les quotes d'accés atorgades als productes sensibles seran els acords en un àmbit tan tècnicament complex, socialment sensible i políticament difícil com el de les mesures no aranzelàries, malgrat que alguns problemes, com ara els organismes genèticament modificats, poden restar al marge de l'acord.

El que sembla segur que no s'abondarà en el TTIP és el suport intern a l'agricultura per mitjà de la PAC a la UE i la Farm Bill als EUA. Això marca una diferència substancial respecte de les negociacions comercials multilaterals com ara la Ronda d'Uruguai de l'Acord General sobre Aranzels Duers i Comerç (GATT) i l'actual i inacabada Ronda de Doha de l'OMC. El que passi, però, a l'escenari de la política comercial internacional, més enllà del TTIP, no deixarà de ser rellevant per al comerç agroalimentari UE-EUA. Els guanys en l'accés als mercats d'una zona i de l'altra depenen tant de l'acord bilateral (TTIP, en el cas que ens ocupa) com dels avantatges que altres acords firmats o en negociació donin a països competidors.

BIBLIOGRAFIA

- AKHTAR, S. I.; JONES, V. C. (2014). *Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP) Negotiations*. Washington: Congressional Research Service. [4 febrer 2014]
- ARITA, S.; BECKMAN, J.; KUBERKA, L.; MELTON, A. (2014). *Sanitary and phytosanitary measures and tariff-rate quotas for U.S. meat exports to the European Union* [en línia]. Washington: USDA. Economic Research Service. <<http://www.ers.usda.gov/media/1712394/ldpm-245-01.pdf>> [Consulta: 12 novembre 2015]. [LDPM 2045-01, desembre]
- BANSE, M.; ISERMEYER, F. (2014). *TTIP: its implications for European farmers, pig, poultry and dairy*. Braunschweig: Thunen Institute.
- BAUCUS, M.; HATCH, O. G. (2013). *Baucus, hatch outline priorities for potential U.S.-EU trade agreement*. Washington: United States Senate. Committee on Finance. [Comunicat de premsa, 12 febrer 2013]
- BECKMAN, J.; ARITA, S.; MITCHELL, L.; BURFISHER, M. (2015). «Agriculture in the Transatlantic Trade and Investment Partnership: tariffs, tariff-rate quotas, and non-tariff measures». *Economic Research Report* [en línia] [Economic Research Service], núm. 198 (novembre). <<http://www.ers.usda.gov/media/1937478/err198.pdf>> [Consulta: 12 novembre 2015].
- BUREAU, J.-C. [et al.] (2014). *Risks and opportunities for the EU agri-food sector in a possible EU-US trade agreement* [en línia]. Brussel·les: European Parliament's Committee on Agriculture and Rural Development. <[http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2014/514007/AGRI_IPOL_STU\(2014\)514007_EN.pdf](http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2014/514007/AGRI_IPOL_STU(2014)514007_EN.pdf)> [Consulta: 12 novembre 2015].
- COLL, J. M. (2014). «TTIP: la pagesia exigim transparència». *El Segre* [Lleida] (21 desembre).
- COOPERATIVAS AGROALIMENTARIAS (2015). «El TTIP es una muy buena oportunidad para los productos mediterráneos» [en línia]. Madrid. <<http://www.agro-alimentarias.coop/noticias/ver/NTk1OA==>> [Consulta: 10 novembre 2015]. [Nota de premsa, 17 juliol 2015]

- COPA-COGECA; FOODDRINK EUROPE (2013). «EU agri-food chain organisations call on negotiators to resolve key non-tariff measures during TTIP negotiations. Joint statement». Brussel·les. [30 setembre 2013].
- ECORYS (2009). «Non-tariff measures in EU-US trade and investment – an economic analysis» [en línia]. Rotterdam: European Commission, DG Trade. <http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2009/december/tradoc_145613.pdf> [Consulta: 12 novembre 2015]. [Informe final d'un estudi, 11 desembre 2009]
- EUROPEAN COMMISSION (2013). «Facts and figures of the EU-Canada Free Trade deal» [en línia]. Brussel·les. <http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-13-911_en.htm> [Consulta: 12 novembre 2015]. [Nota de premsa, 18 octubre 2013]
- (2015). *Agri-food trade in 2014: EU-US interaction strengthened*. Brussel·les: European Commission. [Monitoring Agri-trade Policy, MAP 2015-1]
- EUROPEAN FRESH PRODUCE ASSOCIATION (Freshfel) (2015). «Freshfel statement on TTIP negotiations». Brussel·les. [29 juny 2015]
- FARM EUROPE (2015). *EU-US Trade and Investment Partnership: Outline of a possible strategy for UE agriculture*. Brussel·les.
- FEAGRA-CCOO (2015). «Sectoros ganadores y perdedores con el TTIP según un estudio de FEAGRA-CCOO». Madrid. [Nota de FEAGRA-CCOO, 29 octubre 2015]
- FEDERACIÓN ESPAÑOLA DE ASOCIACIONES DE PRODUCTORES EXPORTADORES DE FRUTAS, HORTALIZAS, FLORES Y PLANTAS VIVAS (FEPEX) (2015). «Undécima ronda de negociaciones sobre el Acuerdo Transatlántico para el Comercio y la Inversión entre la UE y Estados Unidos esta semana». Madrid. [Nota de premsa, 22 octubre 2015]
- FEDERACIÓN ESPAÑOLA DEL VINO (FEV). (2015). «Acuerdo Transatlántico para el Comercio y la Inversión con EE. UU. (TTIP): Prioridades y oportunidades para el sector del vino». Madrid. [Circular 29/15, Comerç exterior, 16 juliol 2015]
- FOREIGN AFFAIRS, TRADE AND DEVELOPMENT CANADA (2014). «Canada-European Union: Comprehensive Economic and Trade Agreement (CETA)». Ottawa. [26 setembre 2014]
- GARCIA-AZCÁRATE, T. (2015). «Repercusión en la industria avícola del tratado de libre comercio entre la Unión Europea y los Estados Unidos de América: unas reflexiones». Conferència inaugural del LII Simposio Científico de Avicultura (Màlaga, 28-30 octubre 2015).
- HEREU, M. (2015). «Impacte del TTIP al sector agrari. El cas del boví». *La Terra*, núm. 417 (setembre), p. 20-21.
- IRISH FARMER'S ASSOCIATION (IFA) (2015). «Guarding the interests of agriculture in the TTIP negotiations». Dublín. [IFA Position Paper, març 2015]
- JACKSON, H. M. (2014). *Negotiating the Transatlantic Trade and Investment Partnership*. Washington: Henry M. Jackson School of International Studies. [Task Force Report 2014]

J. Rosell, O. Forcada

- JOHNSON, R. (2015). *U.S.-EU poultry dispute on the use of pathogen reduction treatments (PRTs)*. Washington: Congressional Research Service. [Gener 2015]
- JOSLING, T.; TANGERMANN, S. (2014). «Agriculture, food and the TTIP: Possibilities and pitfalls». *Paper No. 1 in the CEPS-CTR project «TTIP in the Balance»*. CEPS Special Report [Brusselles], núm. 99 (desembre).
- JOVES AGRICULTORS I RAMADERS DE CATALUNYA (JARC) (2015). «JARC-COAG recolza els actes de mobilització previstos amb motiu del dia d'Acció Internacional contra el TTIP. Per les serioses amenaces que suposa l'Acord Transatlàntic de Comerç entre la UE i EUA (TTIP) per al model agrari europeu i la seguretat i qualitat alimentària». Barcelona. [Nota de premsa, 16 abril 2015]
- MATTHEWS, A. (2015). «TTIP and the potential for US beef imports» [en línia]. *CAP reform.eu*. <<http://capreform.eu/ttip-and-the-potential-for-us-beef-imports/>> [Consulta: 12 novembre 2015]. [9 abril 2015]
- MCKINSEY GLOBAL INSTITUTE (2012). *Urban world: cities and the rise of the consuming class*. Nova York: McKinsey Company. [Juny 2012]
- OBSERVATORI DE LA VINYA, EL VI I EL CAVA (2014). *Informe* [Barcelona], núm. 3 (setembre).
- ORGANITZACIÓ MUNDIAL DEL COMERÇ (OMC) (2015a). *International Trade Statistics 2015* [en línia]. Ginebra. <https://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/cases_s/ds291_s.htm#top> [Consulta: 12 novembre 2015].
- (2015b). *Solución de diferencias: diferencia DS291. Comunidades Europeas - Medidas que afectan a la aprobación y comercialización de productos biotecnológicos* [en línia]. Ginebra. <https://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/cases_s/ds291_s.htm#top> [Consulta: 12 novembre 2015].
- PAZOS, D.; FERNÁNDEZ, M. del M. (2015). *El acuerdo de libre comercio entre la Unión Europea y Estados Unidos (TTIP) pone en serio riesgo a la ganadería europea. Impacto sobre el sector ganadero español y comunitario del acuerdo de Asociación Transatlántica de Comercio e Inversión (Transatlantic Trade and Investment Partnership —TTIP—) entre Estados Unidos y la Unión Europea*. Madrid. [Març 2015]
- PERALTA, M.; ROMÁN, J. (2012). *L'ús d'hormones com a promotors del creixement*. Bellaterra: Universitat Autònoma de Barcelona. [20 gener 2012]
- RODRIGO, P. (2015). «Warning signs as Denmark pig export to USA fall» [en línia]. *Global Meat News* (2 novembre). <<http://www.globalmeatnews.com>> [Consulta: 12 novembre 2015].
- UNCTADSTAT (2015). *United Nations Conference on Trade and Development -UNCTADStat data base* [en línia]. <<http://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx>> [Consulta: 12 novembre 2015].
- UNITED STATES DEPARTMENT OF AGRICULTURE / ECONOMIC RESEARCH SERVICE (USDA/ERS) (2015). *Foreign Agricultural Trade of the United States (FATUS)* [en

El sector agroalimentari i el TTIP

línia]. <<http://www.ers.usda.gov/data-products/foreign-agricultural-trade-of-the-united-states-%28fatus%29.aspx>> [Consulta: 12 novembre 2015].

UNITED STATES TRADE REPRESENTATIVE (USTR) (2014). *2014 Report on sanitary and phytosanitary measures*. Washington. [Març 2014]

VIVAS, E. (2014). «TTIP, ¡sacad las manos de la comida!». *Público* (31 desembre).