
Acuerdo de Inversión y Libre Comercio de la UE enfocado especialmente en el Acuerdo Económico y Comercial Global, la Asociación Transatlántica de comercio e inversión y el Acuerdo sobre comercio de servicios, CETA, TTIP y TISA en sus siglas en inglés

Documento de Posición

I. Resumen Ejecutivo

La Confederación Europea de Sindicatos Independientes (CESI) es la organización paraguas que reúne a 43 organizaciones sindicales nacionales e internacionales de 28 países europeos. La CESI fue fundada en 1990 y es interlocutor social reconocido a nivel de la UE. La CESI es una organización independiente a nivel ideológico y político y representa los intereses de más de 5 millones de trabajadores a través de sus organizaciones miembro.

En línea general, la CESI celebra la conclusión de cualquier acuerdo de libre comercio profundo no solo por que es una herramienta para apoyar el crecimiento y la riqueza, si no porque, si está bien diseñado, es una oportunidad para poder establecer unas normas mínimas internacionales, por ejemplo en lo que respecta al trabajo digno, derechos sociales básicos, medio ambiente, sanidad y protección del consumidor.

Como sindicato, la CESI defiende especialmente la incorporación de cláusulas en los acuerdos de comercio e inversión que impidan de forma eficaz que haya consecuencias adversas en lo tocante a los derechos sociales, normas laborales y las condiciones laborales tal cual garantizadas por el ordenamiento jurídico de la UE y de sus Estados miembros.

Además, como confederación que representa a más de cinco millones de trabajadores del sector público, la CESI tiene como prioridad evitar que se desmantelen los servicios de interés general (SIG) en toda la UE y poder mantener un nivel adecuado de las condiciones laborales y del número de personal del sector público que ofrecen los SIG. La CESI está convencida de que las presiones derivadas de la liberalización del libre comercio tienen efectos negativos en este sentido para la prestación de servicios públicos y el cumplimiento de la totalidad de tareas del estado social y, por lo tanto, llevan a una erosión de la extensión y la calidad de los SIG que se ofrecen a la sociedad en el interés común. Como consecuencia, la CESI exige que se excluyan de forma inequívoca los SIG del ámbito de aplicación de los acuerdos de libre comercio.

Además, la CESI quiere señalar que en el pasado, más libre comercio en muchas ocasiones se tradujo en menos ingresos por aduanas y tasas para el estado, lo cual muchas veces también fue en detrimento de los servicios de interés general. Por eso la CESI se muestra partidaria de que la cancelación de tasas y aranceles por un aumento del libre comercio no debería tener una repercusión a largo plazo en los SIG.

La CESI también hace hincapié en que los acuerdos comerciales no deberían afectar de ninguna manera a la normativa nacional y al establecimiento de las definiciones de los criterios de las autoridades en los procedimientos de licitaciones públicas. Por otra parte, de conformidad con la CESI, los instrumentos de protección de inversiones especiales para los casos de disputa entre el inversor y el estado no deberían ir en contra de los derechos laborales y del derecho de los gobiernos a cumplir objetivos políticos públicos básicos. Por último, la CESI afirma que se ha de conseguir una mayor transparencia en las negociaciones comerciales en la UE.

II. Evaluación de la CESI de la agenda de libre comercio de la UE

Desde 1990 la UE ha celebrado varios acuerdos de libre comercio bilaterales y, a través de su pertenencia a la Organización Mundial del Comercio (OMC), la UE se ha convertido también en parte en diferentes acuerdos multilaterales.¹

De esta manera, los aranceles de las operaciones comerciales que entran y salen de la UE se han visto reducidos en gran medida desde 1990.

Hace poco, la Comisión Europea empezó a defender el ir más allá de los acuerdos de libre comercio (ALC) en los que tan sólo se reducen los aranceles.²

De hecho, la Comisión Europea afirma explícitamente que, a pesar de que los aranceles son “relativamente bajos” en el comercio mundial, las barreras comerciales “se sitúan detrás de las fronteras aduaneras”.

Para hacer frente a esos obstáculos, la Comisión Europea tiene como objetivo concluir “Acuerdos de Libre Comercio Profundos y Completos” (ALCPC) que no eliminarían tan solo los aranceles restantes sino que estarían diseñados para garantizar el acceso al mercado y un trato no discriminatorio de las mercancías, los servicios y las inversiones tanto desde como hacia Europa. Esto incluiría la eliminación de las barreras no arancelarias (NTBs en su sigla en inglés) y las barreras técnicas al comercio (TBTs en su sigla en inglés). Esta nueva situación requeriría una cooperación en materia regulatoria o incluso el establecimiento de normas y estándares comunes. Podemos afirmar pues que los dos principales ALCPC futuros de la UE (probablemente), el de la UE-Canadá CETA y el UE-USA TTIP se convertirán en los acuerdos de referencia para los posteriores acuerdos que se vayan a concluir.

¹Puede accederse a la lista de acuerdos:http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2012/november/tradoc_150129.pdf

²Véase: http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/agreements/#_other-countries

La Comisión Europea calcula que concluir “todas las negociaciones actuales de libre comercio hoy mismo” supondrían un beneficio total en la economía de la UE equivalente al 2,2% de su PIB. La CESI duda de la validez de esta cifra, dado que no cuenta con bases suficientes en las que apoyarse.³

En cualquier caso, a pesar de que los méritos del movimiento libre y del comercio libre a la hora de ayudar el crecimiento económico y la creación de puestos de trabajo a largo plazo no se pueda poner en entredicho per se, la CESI esgrime como argumento que para evitar repercusiones sociales negativas de los acuerdos comerciales, la UE tiene que respetar los siguientes principios a la hora de negociar y concluir ALC y ALPCPC:

- a. La UE tiene que asegurarse de que los acuerdos comerciales no afectarán, erosionarán o incluso desmantelarán de ninguna manera las normas sociales y laborales y los derechos establecidos en la jurisdicción de la UE, de sus Estados miembros o en la jurisdicción internacional. Asimismo e igualmente importante, los acuerdos comerciales no pueden afectar ni a los sistemas de seguridad social públicos.
- b. Tal y como proponen la CESI y la Plataforma Social, los Servicios de Interés General (SIG) se han de excluir totalmente de los acuerdos comerciales.⁴ Los proveedores de estos servicios y sus empleados solo podrán seguir ofreciendo SIG de alta calidad, seguros y asequibles si se excluyen totalmente todos los SIG de las fuerzas de liberalización derivadas de los acuerdos y de las presiones de privatización.

La cancelación de tasas y aranceles por un aumento del libre comercio no debería tener una repercusión a largo plazo en los SIG.

- c. Han de quedar también excluidos de los acuerdos comerciales las normas y criterios nacionales en los mecanismos de concesión de licitaciones públicas dado que su definición ha de mantenerse intacta en relación con las normas existentes de licitación públicas a nivel de la UE. Los acuerdos comerciales no deberían generar impedimentos a la hora de que las autoridades contractuales puedan determinar los criterios de concesión que redunden en el interés de un trabajo digno, derechos sociales básicos, la protección del medio ambiente, salud y los consumidores entre otros derechos.
- d. Los instrumentos de protección de inversores especiales en el caso de que surjan disputas entre inversores y estados no debería contraponerse al derecho de los gobiernos a la hora de cumplir los objetivos de las políticas públicas fundamentales. Este derecho incluye, aunque no se limita solo, la salvaguarda de las normas laborales y sociales. Cualquier mecanismo destinado a resolver litigios entre inversores y estados debe estar subordinado a este principio.

³Hay pruebas de que incluso el TTIP, la zona más grande de libre comercio e inversión que se quiere crear, tan sólo aportará un crecimiento al PIB de Europa de un 0,05% anual durante los primeros diez años. Véase <http://library.fes.de/pdf-files/wiso/10969.pdf>

⁴Véase anexo de la propuesta conjunta de la CESI y la Plataforma Social para una “Cláusula estándar de garantía para los servicios de interés general en los acuerdos comerciales de la UE”.

- e. Se ha de poner fin a la confidencialidad de las negociaciones. Todas las partes e interlocutores interesados han de poder estar al tanto de lo que se debate y se les ha de ofrecer oportunidades reales para que se pueda tener en cuenta y se puedan escuchar sus argumentos.

III. Exigencias de la CESI

Teniendo en cuenta lo expuesto anteriormente, la CESI insta a los negociadores de los acuerdos comerciales de la UE, a las partes firmantes y que ratifican a que tengan en cuenta lo siguiente:

a. Cooperación regulatoria y su impacto en las normas laborales y sociales

Los Acuerdos que tienen como objetivo reducir las barreras al comercio y la inversión no pueden socavar de ninguna manera **las normas sociales, derechos laborales o condiciones laborales**. Esto incluye, aunque no está limitado, las áreas de libertad de asociación y el derecho a sindicarse y a negociar colectivamente, discriminación salarial y otras formas de discriminación en el puesto de trabajo así como la seguridad y salud laborales.

Las disposiciones sociales, laborales y de salud vigentes en la UE en estos ámbitos no pueden convertirse en las víctimas de las agendas de armonización y cooperación regulatoria en los acuerdos con países que no conceden el mismo nivel de derechos y estándares mínimos que ofrece la UE. No se pueden considerar como costes o barreras comerciales sino como salvaguardas de las prioridades sociales importantes. Se ha de evitar que haya una carrera cuesta abajo como resultado de normas y estándares en oposición (mutuamente reconocidos) determinados por “Consejos para la cooperación regulatoria” y otros mecanismo antidemocráticos. Hacer prevalecer dichas disposiciones cobra vital importancia en el desplazamiento potencial transfronterizo de trabajadores.

Por lo tanto, la UE debería establecer como prerrequisito de cualquier acuerdo comercial el que la parte firmante haya ratificado totalmente al menos **los ocho Convenios fundamentales de la Organización Internacional de Trabajo (OIT)**⁵ y que los esté aplicando e implementado de forma creíble. La CESI está especialmente preocupada por el hecho de que algunos de los futuros socios (probablemente) de los ALCP de la UE como los EUA (TTIP) y Canadá (CETA) no han ratificado todos los principales acuerdos concluidos en el marco de la OIT. Las referencias a documentos donde se establecen compromisos sobre el trabajo digno como la Declaración de Principios y Derechos fundamentales en el trabajo de la OIT⁶ de 1998, que países como EUA no ha firmado, son insuficientes.

A parte de los ocho Convenios fundamentales de la OIT, los ALCP también deberían incluir el Convenio 81 de la OIT sobre inspecciones laborales, el 102 sobre seguridad social, el 122 sobre política de empleo, el 135 sobre la representación de los trabajadores, el 144 sobre la consulta tripartita, y el 155 sobre salud y seguridad ocupacional.⁷

⁵ Acceso a la lista completa de Convenios fundamentales de la OIT en el siguiente enlace: <http://www.ilo.org/global/standards/introduction-to-international-labour-standards/conventions-and-recommendations/lang--en/index.htm>

⁶ Véase <http://www.ilo.org/declaration/thedeclaration/textdeclaration/lang--en/index.htm>

⁷ Véase <http://www.ilo.org/dyn/normlex/en/f?p=1000:12000:0::NO::...>

Además, en todos los acuerdos comerciales debería quedar consagradas las disposiciones que garantizan las normas sociales y de salud, las condiciones laborales y los derechos laborales de la UE. Dichas disposiciones han de ser *vinculantes y aplicables* a todos los niveles y han de excluirse de cualquier armonización o cooperación regulatoria. Por otra parte, los acuerdos comerciales no deberían afectar a los sistemas de seguridad social públicos.

Para ello, se debería crear un **mecanismo de queja y seguimiento** transparente que cuente con evaluaciones de expertos independientes. Dicho mecanismo permitiría que los trabajadores y los sindicatos pudieran denunciar violaciones de derechos de los trabajadores y que obtuvieran sanciones eficaces con multas importantes, sanciones penales y/o restricciones comerciales. Para que exista un mecanismo de sanciones exitoso es de vital importancia que exista una cooperación internacional eficaz entre los diferentes sistemas judiciales. Se ha de mantener el poder de negociación de los trabajadores en los acuerdos comerciales, especialmente teniendo presente el telón de fondo de los hallazgos de la OIT sobre las amplias consecuencias negativas de la liberalización comercial en la sindicalización.⁸

b. Servicios de interés general (SIG)

i. Exención de los SIG

En principio, todos los **SIG** han de quedar excluidos de los acuerdos comerciales.

Los SIG son los fundamentos mismos del modelo social europeo, que es la base de la cohesión social en Europa. Los proveedores de estos servicios y sus empleados solo podrán seguir ofreciendo SIG de alta calidad, seguros y asequibles si se excluyen totalmente todos los SIG de las fuerzas de liberalización derivadas de los acuerdos y de las presiones de privatización.

Si no conseguimos proteger la oferta y calidad de los SIG pondremos en peligro el modelo social europeo. Los proveedores públicos de SIG garantizan que los bienes (comunes) se comparten y que no son el simple resultado de la suma de intereses (económicos) individuales. El ofrecer este tipo de servicios es una obligación pública que requiere la intervención del ente público libre de cualquier lógica del “beneficio económico a toda costa”.

La Educación es un claro ejemplo de bien público que no se puede considerar como un bien económico y que, por lo tanto, ha de quedar totalmente excluido de los acuerdos comerciales. Esto incluye el aprendizaje formal y no formal así como el trabajo juvenil y ha de incluir todas las etapas desde primaria, secundaria, terciaria y los servicios de educación para adultos. La privatización de estos servicios generada por los acuerdos comerciales aceleraría su comercialización y, en último término, pondría en peligro una educación asequible y de calidad. Además, también supondría probablemente una amenaza para el acceso igualitario para los grupos desfavorecidos e impediría la preservación de las diferencias culturales en la educación que existe en Europa.

⁸Véase http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---inst/documents/publication/wcms_228965.pdf

Teniendo en cuenta todo lo expuesto, los acuerdos comerciales no han de violar la competencia de los Estados Miembros de la UE a la hora de diseñar sus propias políticas educativas y sus normas de forma autónoma, independientemente de si están financiadas públicamente o son (parcialmente) privadas. Los acuerdos no han de comprometer su derecho a aprobar o mantener cualquier medida vinculada con la disposición de servicios educativos financiados públicamente o/y sin interés lucrativo. Ciertamente es que se aplica el principio de no discriminación pero los proveedores de educación extranjeros financiados privadamente han de cumplir los mismos requisitos de calidad y de acreditación que los que prestan esos servicios a nivel nacional.

Asimismo, los servicios públicos y las normas que existen en el ámbito del **suministro de agua, recogida de basuras, servicios sociales y sistemas de sanidad** han de quedar claramente excluidos de los acuerdos comerciales. **La protección del consumidor y del medio ambiente** no se puede poner en peligro. En definitiva, los acuerdos comerciales no pueden afectar de ninguna manera las competencias nacionales o subnacionales de las autoridades a la hora de determinar cómo se ofrecen, organizan y regulan los servicios anteriormente mencionados en aras del interés público.

ii. **Cláusula estándar de garantía para la protección de los servicios públicos**

La exclusión anteriormente mencionada de los SIG se podría aplicar a través de una **“Cláusula estándar de garantía” para la protección de los servicios públicos** en todos los acuerdos comerciales, tal y como proponen conjuntamente la CESI y la Plataforma Social (ver anexo).

Esta cláusula en primer lugar excluiría a los servicios “públicos” de la forma más amplia posible del ámbito de un acuerdo y se debería incluir en el texto básico del documento. Además, debería aclarar que los SIG no se ven restringidos de ninguna manera, ya sea por motivos económicos o no económicos y haría hincapié en la discreción de las autoridades nacionales, regionales y locales a la hora de ofrecer dichos servicios.

Por otra parte, la cláusula debería, además, destacar la importancia de los servicios públicos en el funcionamiento de la sociedad y debería afirmar la competencia absoluta e incuestionable y la discreción de las autoridades nacionales, regionales y locales a la hora de definir, ofrecer y organizar dichos servicios, incluyendo decisiones sobre si dichos servicios han de estar financiados públicamente o (en parte) privadamente.

Esto garantizará que un acuerdo comercial no se usará en ningún momento como justificación para liberalizar y privatizar el sector público, que acarrearía muchos perjuicios para el sector público.

Por último, la cláusula debería excluir la posibilidad de que se reduzcan las normas sociales y laborales (véase más arriba).

A la luz de lo expuesto anteriormente, la CESI celebra la declaración sobre los servicios públicos en el TTIP y TISA del 20 de marzo de 2015 de la Comisaria Cecilia Malmström⁹, y la cláusula relacionada

⁹Véase http://europa.eu/rapid/press-release_STATEMENT-15-4646_en.htm

2(b)(vii) sobre servicios públicos en la resolución del Parlamento Europeo sobre el TTIP del 8 de julio de 2015 sobre los servicios públicos que refleja en gran medida lo que se incluye en la cláusula de estándar de garantía que se propone.¹⁰

iii. Listas positivas, cláusula de mantenimiento del status quo y cláusula de trinquete

Una vez excluidos totalmente los SIG de los acuerdos comerciales, el ámbito de estos últimos deberían incluir solamente aquellos bienes y servicios que se incluyen en las dadas en llamar **listas positivas, es decir solo los bienes mencionados explícitamente**.

Usar listas negativas podría plantear amenazas peligrosas que amenazaran a aquellos servicios que no se hubieran incluido en la lista o podrían dar lugar a que cualquier servicio que se pudiera desarrollar una vez concluido un acuerdo comercial estuviera automáticamente incluido en el ámbito de aplicación del texto (el principio de que “o se incluye en la lista o se pierde”).

En principio, devolver **a la gestión pública** los SIG ha de ser posible en cualquier momento. Por lo tanto, la cláusulas del mantenimiento del estatus quo y del trinquete se han de evitar para evitar el bloqueo definitivo de futuros niveles de liberalización/privatización.

Se han de eliminar cualquier tipo de situación en la que empresas con ánimo de lucro que ofrezcan SIG puedan demandar al estado que previamente ofrecía el servicio por subsidios.

iv. Cancelación de aduanas y tasas

La CESI quiere señalar que en el pasado, más libre comercio en muchas ocasiones se tradujo en menos ingresos por aduanas y tasas para el estado, lo cual muchas veces también fue en detrimento de los servicios de interés general. Por eso la CESI se muestra partidaria de que la cancelación de tasas y aranceles por un aumento del libre comercio no debería tener una repercusión a largo plazo en los SIG.

Una vez excluidos totalmente los SIG de los acuerdos comerciales, el ámbito de estos últimos deberían incluir solamente aquellos bienes y servicios que se incluyen en las dadas en llamar **listas positivas, es decir solo los bienes mencionados explícitamente**.

Usar listas negativas podría plantear amenazas peligrosas que amenazaran a aquellos servicios que no se hubieran incluido en la lista o podrían dar lugar a que cualquier servicio que se pudiera desarrollar una vez concluido un acuerdo comercial estuviera automáticamente incluido en el ámbito de aplicación del texto (el principio de que “o se incluye en la lista o se pierde”).

En principio, devolver **a la gestión pública** los SIG ha de ser posible en cualquier momento. Por lo tanto, la cláusulas del mantenimiento del estatus quo y del trinquete se han de evitar para evitar el bloqueo definitivo de futuros niveles de liberalización/privatización.

¹⁰Véase <http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?pubRef=-//EP//NONSGML+TA+P8-TA-2015-0252+0+DOC+PDF+V0//EN>

Se han de eliminar cualquier tipo de situación en la que empresas con ánimo de lucro que ofrezcan SIG puedan demandar al estado que previamente ofrecía el servicio por subsidios.

c. Licitaciones públicas

Las normas existentes y los criterios de concesión actuales sobre los mecanismos y normas de **licitación pública** que existen en la UE no se han de ver afectados por los acuerdos comerciales. EN concreto, los acuerdos comerciales no han de impedir que sean las autoridades las que determinen los criterios de concesión para la prestación de bienes y servicios que son conformes con los objetivos básicos sostenibles sanitarios, laborales, sociales, de protección del consumidor y medioambientales.

d. Mecanismo de solución de diferencias entre inversores y estados (ISDS en inglés)

Los instrumentos de protección de inversores especiales para los casos de disputa entre el inversor y el estado no deberían ir en contra del derecho de los gobiernos de cumplir objetivos de políticas públicas básicas. Este derecho incluye, sobre todo y principalmente, la salvaguarda de los estándares sociales y laborales. Sin embargo, también están relacionados con la protección del medio ambiente y la prestación de servicios públicos sanitarios, educativos y sociales de alta calidad.

Sólo en estas condiciones se podría contemplar la creación de un mecanismo para la resolución de litigios entre inversores y estados tal y como lo plantea la Comisión Europea en su propuesta de septiembre de 2015 acerca de una jurisdicción para las inversiones para el TTIP y otros acuerdos de comercio e inversión europeos.¹¹

e. Transparencia y consultas

Es fundamental que haya una mayor **transparencia** en las negociaciones comerciales de la que ha habido hasta el momento.

Una mayor transparencia ayuda al público y a las partes interesadas a que entiendan los temas que están en juego y evitan que se generen rumores desinformados, malentendidos y polémicas en aumento en los debates públicos sobre las negociaciones comerciales, tal y como se ha constatado especialmente en el contexto de las negociaciones del TISA.

Es fundamental que todas las partes interesadas participen sistemáticamente en **consultas** creíbles y que se les ofrezca de forma regular la oportunidad de que se puedan tener en cuenta y se escuchen sus argumento durante las negociaciones.

Las implicaciones que tienen o pueden tener los acuerdos comerciales en los ciudadanos, los gobiernos y los actores económicos y sociales son muchas y muy complejas. Las delegaciones de negociación deberían

¹¹Más información acerca de la propuesta de la Comisión http://europa.eu/rapid/press-release_IP-15-5651_de.htm

reconocer el valor que las aportaciones de las partes interesadas innovadoras y de los comentarios bien informados pueden aportar, ya sean de apoyo o de crítica.

A pesar de todo, es obvio que este tipo de procesos de consulta son sólo de utilidad si las negociaciones comerciales se llevan a cabo de una manera más transparente de lo que se ha hecho en el pasado.

Una vez finalizadas las negociaciones sobre un acuerdo comercial, la Comisión Europea debería solicitar al Tribunal de Justicia de la UE (TJUE) una opinión sobre el texto negociado supone un acuerdo de competencia mixta en el que es necesario contar con la ratificación de los parlamentos nacionales de los Estados Miembros de la UE, además de contar con la aprobación del Parlamento Europeo.

La Comisión Europea debería seguir la opinión del TJEU a la hora de presentar las propuestas de acuerdos negociados para su firma.

Después de que un acuerdo comercial haya entrado en vigor, los interlocutores sociales deberían participar en un **proceso de seguimiento formalizado** permanente que examine la aplicación de las disposiciones y sus posibles impactos que esté en situación de detectar cualquier evolución del impacto social. El Grupo Consultivo Nacional de la UE creado bajo el ALC UE-Corea de 2011 puede servir como ejemplo para futuros ALCPL.

Anexo Propuesta conjunta de la CESI y la Plataforma social para una “Cláusula estándar de garantía” para los servicios de interés general en los acuerdos comerciales de la UE

“Ninguna de las disposiciones del presente acuerdo se podrá interpretar como limitativa o lesiva de las disposiciones de los servicios de interés general, ya sean económicos o no económicos, de conformidad con los principios establecidos en el Protocolo 26, especialmente respecto a un alto nivel de calidad, seguridad y asequibilidad, trato igualitario y promoción del acceso universal y de los derechos de los usuarios.

Ninguna de las disposiciones del presente acuerdo se interpretará como limitativa o lesiva del papel fundamental y de la amplia discreción nacional, regional y local de las autoridades a la hora de:

- *Definir los servicios que consideren como servicios de interés general*
- *Ofrecer, llevar a cabo y organizar los servicios de interés económico y social (¿) general de la forma más cercana posible a las necesidades de los usuarios*
- *Definir si dichos servicios están abiertos a competencia*
- *Decidir si dichos servicios están financiados de forma pública o privada.*

Las disposiciones del presente acuerdo no afectan de manera alguna la competencia de los Estados Miembros a la hora de ofrecer, llevar a cabo y organizar servicios de interés general de conformidad con las normas de la UE.

Nada de lo dispuesto en el presente acuerdo se podrá interpretar en el sentido de que confiere derecho alguno para que cualquier parte pueda socavar, cuestionar o poner en peligro el derecho nacional, regional y local de las autoridades públicas para regular los Servicios de Interés General conformes a las normas de la UE. Nada de lo dispuesto en el presente acuerdo debería conducir a rebajar las normas y los estándares establecidos por la UE o sus estados miembros (especialmente los estándares de protección del medio ambiente, salud, consumidores, cohesión social, estándares laborales y normas de licitación pública). El presente acuerdo debería esforzarse por la promoción de los derechos fundamentales tal cual recogidos en la Carta de los Derechos Fundamentales de la UE y en otros convenios de derechos humanos internacionales relevantes.”