

113
ABRIL
2015

EL TTIP MÁS QUE UN ACUERDO DE LIBRE COMERCIO

Un atajo bilateral para la eliminación de las barreras al comercio frente los obstáculos del multilateralismo

Jordi Bacaria, Director de CIDOB

La Asociación Transatlántica de Comercio e Inversión entre Estados Unidos y la Unión Europea, también conocida como TTIP (por sus siglas en inglés), no está pensada como un acuerdo clásico de comercio que se limita a eliminar aranceles y a abrir los mercados a las inversiones, los servicios y las contrataciones públicas. Su importancia, y también su dificultad, es que pretende ir más lejos con la adaptación de reglas y estándares técnicos que actualmente representan las barreras más importantes en el comercio transatlántico. Las diferencias en la regulación pueden suponer unos costes adicionales equivalentes a aranceles de entre el 10% y el 20% en algunos sectores, mientras que los aranceles clásicos están situados en torno el 4% de media. La importancia y las ganancias del TTIP están en la eliminación de las barreras no arancelarias basadas en complejas regulaciones que actualmente representan el mayor obstáculo al comercio.

El acuerdo y su marco de referencia

La declaración conjunta del presidente de Estados Unidos, Barak Obama, el presidente del Consejo Europeo, Herman Van Rompuy, y el presidente de la Comisión Europea, José Manuel Barroso, el 13 de febrero de 2013, supuso el inicio del proceso para alcanzar el TTIP. Confirmaba las recomendaciones, publicadas el 11 de febrero de 2013, del Grupo de Trabajo de Alto Nivel, creado el 28 de noviembre de 2011 y co-liderado por el representante de comercio americano, Ron Kirk, y el comisario de comercio europeo, Karel de Gucht. Su finalidad era la de recomendar políticas y medidas de cara a incrementar el comercio y la inversión para un mejor empleo, crecimiento económico y competitividad internacional para las dos partes.

En su discurso sobre el **Estado de la Unión** del 12 de febrero de 2015, el presidente Obama ya había anunciado el inicio

La importancia del TTIP, y su dificultad, es que pretende ir más lejos con la adaptación de reglas y estándares técnicos que actualmente representan las barreras más importantes en el comercio transatlántico.

El temor frente al TTIP concierne, en particular, la protección de los derechos de propiedad intelectual y de inversiones. Las economías emergentes recelan de los cambios en las reglas multilaterales que impondrá el acuerdo.

Si el multilateralismo obstaculiza la progresión de la globalización, el bilateralismo se impone como vía rápida. Muchos países han optado por las negociaciones comerciales fuera de la OMC, donde las negociaciones multilaterales son sumamente complejas y largas.

El TTIP provoca temores e incertidumbres en los sectores o ciudadanos que se pueden ver como perdedores tras la implementación del acuerdo, sin que tampoco se vislumbre una alternativa compensatoria.

El efecto positivo de una mayor liberalización y de importaciones a menor precio consistiría en un aumento del 6,55% de la renta real per cápita española, además de un aumento del empleo y de los salarios de 0,78% y 3,65% respectivamente con una creación de 143.000 puestos de trabajo, debido a la liberalización.

Los países en desarrollo y las economías emergentes también pueden recibir el impacto positivo de una mayor demanda debido al crecimiento económico de Estados Unidos y de la UE gracias al TTIP.

El TTIP es uno de los acuerdos que está negociando la UE pero no es uno más. Si se cierra con éxito la negociación, la implementación del TTIP condicionará el futuro del comercio y las inversiones en el mundo.

de las conversaciones y no dejaba lugar a dudas sobre los objetivos de equilibrio entre el eje de Asia Pacífico, con el acuerdo de Asociación Transpacífica (TTP, por sus siglas en inglés), y el del Atlántico Norte, con el TTIP.

En junio de 2013, el Consejo de la UE dio el mandato a la Comisión Europea para iniciar las negociaciones. Si bien las relaciones transatlánticas tienen un carácter bilateral inicial, una futura dimensión regional podría conducir a un futuro acuerdo transatlántico de libre comercio entre Norteamérica (Estados Unidos, México y Canadá) y la Unión Europea. En efecto, una vez alcanzado el acuerdo con Estados Unidos, la UE ya tendría acuerdos con los tres socios norteamericanos (con una previsible y necesaria puesta al día del acuerdo de asociación con México, en vigor desde 2000). En cambio, las relaciones transpacíficas de carácter multilateral tienen como punto de partida la dimensión regional entre América y Asia. El acuerdo de Asociación Transpacífica nace en 2006 de un bloque comercial creado para la eliminación de aranceles y formado por Nueva Zelanda, Singapur, Brunei Darussalam y Chile. La incorporación de Estados Unidos pone en marcha una plataforma de negociación más amplia y abierta, para una potencial y posterior integración económica de la región de Asia-Pacífico que actualmente alcanza a doce países¹.

Estados Unidos es el elemento común del TTP y del TTIP pero es el acuerdo bilateral entre Estados Unidos y la UE, las dos grandes potencias comerciales e inversoras del mundo,

El lanzamiento de las negociaciones bilaterales del TTIP entre Estados Unidos y la UE es un imperativo para esta época de globalización y alcanzarlo representa un reto.

lo que genera temor en Europa sobre los cambios que se puedan producir en el ámbito de las negociaciones multilaterales de comercio. Este temor alcanza, en particular, a la protección de los derechos de propiedad intelectual y de inversiones. Las economías emergentes, por su parte, recelan de los cambios en las reglas multilaterales que impondría tal acuerdo.

Las dificultades de la Ronda de Doha de la Organización Mundial de Comercio

En mayo de 2013, entre la fecha de las declaraciones y la del mandato del Consejo de la UE a la Comisión, se produjo la elección final del candidato a Director General de la Organización Mundial de Comercio (OMC). Herminio Blanco, candidato mexicano, liberal, negociador del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN, o NAFTA, por sus siglas en inglés), apoyado por Estados Unidos y la UE, fue derrotado por el candidato de Brasil, Roberto Azevêdo, ampliamente apoyado por los países en desarrollo. Aunque no debería haber una relación directa entre ambos eventos, lo cierto es que desde que en 2001 se inició la Ronda de Doha de

la OMC -cuya misión es eliminar con acuerdos multilaterales los obstáculos al comercio- han proliferado los acuerdos bilaterales o regionales y las negociaciones multilaterales de la OMC están estancadas. Las dificultades en las negociaciones han sido enormes. El fracaso de la Ronda del Milenio de la OMC en Seattle en 1999 se trató de enmendar con la nueva Ronda de Doha (Qatar) en noviembre de 2001. En Seattle, se iniciaron los movimientos conocidos como “antiglobalización” o “altermundistas”, contrarios al libre comercio. Estos se consolidaron en el paralelo Foro Social Mundial, celebrado por primera vez en Porto Alegre (Brasil) en enero de 2001, y han acompañado con protestas y propuestas alternativas a las reuniones ministeriales de la Ronda de Doha y a otras negociaciones bilaterales o multilaterales de libre comercio, o derechos de propiedad asociados al comercio internacional.

Por otra parte, las negociaciones multilaterales de la OMC son sumamente complejas y largas. En la OMC, las decisiones se toman por consenso de sus 159 miembros, consenso que resulta necesario en cada etapa para que sigan adelante las negociaciones. Si un país no da su aprobación, las negociaciones se estancan. La complejidad del consenso se une a la del procedimiento del *single undertaking*, es decir, cada capítulo de la negociación forma parte de un conjunto indivisible que no puede ser negociado separadamente. En la Ronda de Doha hay más de 20 temas en la negociación (productos agrícolas, industriales y servicios). Para poder avanzar a la siguiente fase de negociaciones, se requiere consenso en cada

uno de los temas. Si se estanca la negociación en un sector, todos los demás temas de la Ronda de Doha quedan también en espera.

Es la complejidad en la toma de decisiones la que llevó a Pascal Lamy, entonces negociador europeo de la Ronda de Doha, a afirmar en Cancún en 2003 que la OMC -de la que se convirtió en director poco después- era una organización feudal. No es de extrañar pues que, desde el inicio de la Ronda de Doha en 2001, el número de acuerdos bilaterales se haya multiplicado. Las grandes potencias, la UE, Estados Unidos, Japón y China, están entrando en la lógica de los acuerdos bilaterales.

Algo ha cambiado. Los tratados de libre comercio clásicos respondían a un determinado estadio del comercio internacional. La eliminación de los aranceles pretendía reducir el proteccionismo basado en políticas de empobrecimiento del vecino, poco efectivas a medio y largo plazo pero a veces populares para justificar aumentos de la producción y de los empleos nacionales. Actualmente la globalización va muy por delante de los lentos acuerdos multilaterales. Con ella y la fragmentación productiva aparecen las cadenas globales de valor ante las cuales el proteccionismo ya no resulta útil ni siquiera a corto plazo, cuando no contraproducente. Un país que se enroca en el proteccionismo puede estar vetando importaciones de las cuales forman parte sus propios productos en alguna parte de la cadena de valor. Las inversiones directas se incorporan en los procesos de producción fragmentados y, por lo tanto, la protección de las inversiones es consustancial al proceso, que engloba también el conocimiento incorporado y, por ende, la protección de los derechos de propiedad

1. Australia, Brunei Darussalam, Canadá, Chile, Estados Unidos, Japón, Malasia, México, Nueva Zelanda, Perú, Singapur y Vietnam.

intelectual. Lógicamente, si el multilateralismo obstaculiza la progresión de la globalización, el bilateralismo se impone como vía rápida. Por este motivo, muchos países han optado por las negociaciones comerciales fuera del ámbito de la OMC, aunque esto deja fuera a muchos países que, por su tamaño o estructura productiva, no pueden incorporarse a las cadenas de valor y aprovechar así las ventajas de generación de conocimiento y empleo.

Con la globalización, el tema de los derechos de propiedad intelectual ha cobrado una gran importancia. La Ronda Uruguay del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés) introdujo los temas relacionados con la propiedad intelectual en el comercio. Desde entonces, los derechos de propiedad intelectual vinculados a las tecnologías de la información y comunicación, las falsificaciones y la protección de la innovación, se han convertido en un tema más de los acuerdos multilaterales y bilaterales. Un intento de acuerdo multilateral es el Acuerdo Comercial Antifalsificación (ACTA por sus siglas en inglés), que establecía determinadas responsabilidades penales para proteger los derechos de propiedad intelectual y evitar la falsificación de bienes, los medicamentos genéricos y la piratería en internet. El acuerdo negociado con gran secretismo generó una importante oposición y motivó que el Parlamento Europeo lo rechazara en julio de 2012.

El TTIP más que un acuerdo de libre comercio

La Asociación Transatlántica de Comercio e Inversión supone un antes y un después para la política comercial mundial. Dos potencias que ocupan el 30% del comercio en todo el mundo y representan casi la mitad del PIB mundial se intercambian diariamente 2 mil millones de euros en bienes y servicios y las inversiones directas acumulan en ambos lados del Atlántico 2,8 billones de euros. Esta realidad hace que los dos actores estén obligados a entenderse, si quieren mantenerse en un espacio competitivo global cada vez más basado en cadenas globales de valor.

Por ello, el lanzamiento de las negociaciones bilaterales del TTIP entre Estados Unidos y la UE es un imperativo para esta época de globalización y alcanzarlo representa un reto. A pesar de grandes diferencias en las normas entre ambas economías, se busca un acuerdo en tres grandes temas: el acceso a los mercados, la cooperación reglamentaria para solucionar problemas con las barreras no arancelarias y las normas que se incluirán en el acuerdo.

Desde el punto de vista de las ganancias netas totales, diversos estudios han estimado beneficios derivados del TTIP. Muestran que los resultados más positivos se deben, en mayor medida, a la eliminación de las barreras no arancelarias y a la alineación de la regulación así como a los estándares de producción entre Estados Unidos y la Unión Europea. En cambio, la reducción de aranceles, si bien produce ganancias, supone efectos menos espectaculares al ser ya bajo el nivel arancelario actual (en torno al 4% de media). Sin embargo, también surgen los argumentos en contra que provocan temores e incertidumbres de los sectores o ciudadanos que se pueden ver como per-

dedores tras la implementación del acuerdo, sin que tampoco se vislumbre una alternativa compensatoria.

Además del esperado efecto positivo de creación de comercio, el acuerdo alterará las desviaciones de éste. Estas desviaciones afectarán a sectores productivos y países de la Unión Europea, así como también a terceros países, algunos de ellos con acuerdos comerciales con la UE. Uno de estos efectos de desviación de comercio se producirá en la propia UE, que no tiene barreras comerciales internas. Como existen barreras arancelarias y no arancelarias con Estados Unidos, cuando estas desaparezcan, una parte del comercio intra UE se desviarán hacia Estados Unidos. Un estudio de **Felbermayr** (2013) ha estimado que el comercio entre Alemania y España puede disminuir un 33% en ambos sentidos, a la vez que el comercio entre España y Estados Unidos puede aumentar un 80%. Aun así, en volumen comercial, los efectos debidos a la creación de comercio con Estados Unidos no compensan para España los efectos de desviación de comercio con Alemania. Sin embargo, el efecto positivo de una mayor liberalización y de importaciones a menor precio consistiría en un aumento del 6,55% de la renta real per cápita española, además de un aumento del empleo y de los salarios de 0,78% y 3,65% respectivamente con una creación de 143.000 puestos de trabajo, debido a la liberalización. Una situación parecida de caída del comercio en torno al 31% se produciría entre Alemania y los países afectados por la crisis económica (España, Grecia, Irlanda, Italia, Portugal).

El TTIP supone un antes y un después para la política comercial mundial.

Para países en desarrollo y economías emergentes también se pueden producir efectos de desviación de comercio (**Felbermayr, 2015**). Por una parte, estos países pueden recibir el impacto positivo de una mayor demanda debido al crecimiento económico de Estados Unidos y de la UE gracias al TTIP. Sin embargo, el acuerdo bilateral puede conducir a una desviación de comercio porque los productores en los países del TTIP pueden importar menos de terceros países dada la disminución de los costes internos debidos al comercio. En algunos casos, los efectos de una mayor demanda de materias primas, productos semi-elaborados, servicios o turismo desde el TTIP, pueden compensar la disminución de las ventas de otros productos con costes relativamente altos de terceros países.

Un estudio, encargado en 2013 por la **Comisión Europea al CEPR** (Centre for Economic Policy Research), considera que los impactos en terceros países no serán tan negativos y estima que el TTIP tendría un impacto anual en la economía de la UE de 120 mil millones de euros (0,5% del PIB) y para Estados Unidos de 95 mil millones de euros (0,4% del PIB).

A pesar de las ganancias estimadas por distintos estudios, las críticas al TTIP arrecian a medida que avanzan las rondas negociadoras (octava ronda, en febrero de 2015) y se han concentrado en el secretismo de la negociación. Por ello los grupos en contra han concluido que el secreto responde a la voluntad de esconder las supuestas pérdidas, que supondrían para el consumidor y el ciudadano europeo. Éstas

serían achacables a la disminución de la regulación proteccionista en determinados campos, así como a la pérdida de derechos laborales y sociales y de soberanía legislativa por el procedimiento de arbitraje para las disputas del inversor con los estados. En respuesta, la Comisión defiende que esa confidencialidad es un valor a la hora de pactar el acuerdo, ya que partiría de una situación desfavorable respecto a EEUU si se publicaran todos los documentos.

El secretismo negociador está siendo enmendado con la nueva estrategia de comunicación de la UE y de los estados miembros, que se ha iniciado el 9 de octubre de 2014 con la **publicación del mandato desclasificando las Directivas para la negociación del TTIP** y de otros documentos relevantes, por decisión de los gobiernos de los estados de la UE. Además se ha dado acceso a parlamentarios europeos a la sala especial de lectura habilitada para consultar los documentos sobre el tratado no accesibles al público, bajo una declaración de confidencialidad.

El sistema de arbitraje de disputas entre inversores y los estados

Uno de los puntos más controvertidos y criticados en la negociación es el sistema de arbitraje de diferencias inversor - Estado (Investor-State-Dispute-Settlement, ISDS) que supone la aceptación por ambas partes de un sistema de arbitraje

Actualmente la globalización va muy por delante de los lentos acuerdos multilaterales.

internacional en lugar del sistema judicial de un Estado. El Grupo de Trabajo de Alto Nivel, en sus recomendaciones, ya proponía que el TTIP “incluyese una liberalización de las inversiones y un sistema de protección basado en los más altos niveles de liberalización y estándares de protección que ambas partes hayan negociado hasta el momento”.

El sistema bilateral de arbitraje no es ninguna novedad ya que es práctica habitual en acuerdos bilaterales de inversiones entre dos países. En estos casos, se acepta de común acuerdo un tribunal de arbitraje internacional en lugar de los tribunales de justicia de una u otra parte. Los Acuerdos bilaterales de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones (APPRI) son un ejemplo de ello. Antes de la entrada en vigor del Tratado de Lisboa, adicionalmente a los acuerdos de libre comercio entre la UE y otro Estado, se firmaban APPRI bilaterales entre los estados de la UE (más interesados) y otro Estado firmante del acuerdo de asociación. Con el artículo 3.1 (e) del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea (TFUE), la UE ha adquirido la competencia exclusiva de la política comercial común que incluye las inversiones extranjeras directas, según los artículos 206 y 207 del TFUE, como materia de las negociaciones de los acuerdos comerciales internacionales. El Tratado de Lisboa cambia las cosas en relación a negociaciones anteriores. Por ello y en virtud del mismo, la UE puede negociar directamente los acuerdos de protección de inversiones y el TTIP, siendo un tratado de comercio e inversiones, incorpora la protección de inversiones.

El Tratado de Lisboa permite simplificar los acuerdos de inversiones al eliminar la necesidad de múltiples acuerdos APPRI entre los estados miembros de la UE interesados y el Estado anfitrión de las inversiones. Ahora, con un solo acuerdo, se consigue la protección de inversiones que alcanza a todos los estados miembros de la UE.

Actualmente, más de 2.000 APPRI han sido firmados entre países industrializados y en desarrollo. Alemania tiene en vigor 132 tratados de inversión bilaterales. Es lo que permite a los críticos del ISDS del TTIP, en este país, argumentar que es un instrumento superfluo, sin tener en cuenta que es necesario para otros estados miembros de la UE, además del perfeccionamiento que supone respecto otros acuerdos bilaterales existentes.

España también tiene firmados APPRI con distintos países. Y ha sido posible gracias al sistema de arbitraje internacional reconocido en el APPRI firmado entre España y Argentina en 1991, por lo que se resolvió la negociación de la expropiación de YPF antes de llegar a la conclusión de la demanda presentada por REPSOL ante el CIADI (Centro Internacional de Arreglo de Diferencias relativas a Inversiones), institución del Grupo Banco Mundial. Así, el instrumento de los APPRI asegura medidas de no discriminación de inversores extranjeros frente a nacionales y permite medidas de expropiación directa e indirecta.

El controvertido ISDS es un perfeccionamiento de los APPRI en dos sentidos. En primer lugar y gracias al Tratado de Lisboa, un solo trata-

do podrá resolver el tema de las diferencias entre inversores y Estado anfitrión, sea el inversor de un Estado miembro de la UE y el Estado anfitrión Estados Unidos o en sentido contrario sea el inversor de Estados Unidos y el Estado anfitrión cualquier Estado miembro de la UE. En segundo lugar, como acuerdo de protección de inversiones de última generación puede precisar mucho más las situaciones sometidas a arbitraje y ser un modelo común a adoptar para Estados Unidos o la UE frente a otros tratados sobre inversión, susceptibles de ser llevados a cabo, por ejemplo con China o en el marco del TTP. De hecho, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte ya contiene un precedente del ISDS.

El otro referente que cabe tener en cuenta es el **Acuerdo Económico y Comercial Global entre la UE y Canadá** (AECG, o CETA, por sus siglas en inglés) que ya ha sido negociado. Aún pendiente de ratificación, incluye un capítulo del ISDS que ofrece una aproximación bastante precisa de lo que puede ser el acuerdo ISDS entre la UE y Estados Unidos. El AECG establece claramente y de manera detallada lo que constituye una expropiación indirecta con la finalidad de evitar demandas contra legítimas políticas públicas. Queda claro que las políticas públicas tomadas para proteger la salud, la seguridad o el medio ambiente, no constituyen una expropiación indirecta. Ésta solo tiene lugar cuando el inversor es privado substancialmente de sus atributos fundamentales de propiedad tales como el derecho de uso, disfrute y disposición de su inversión. En el AECG se introduce un detallado análisis caso por caso para determinar si se da una expropiación in-

directa. El mero hecho que una medida incremente los costes para los inversores no significa que se trate de una expropiación. El AECG también establece minuciosamente el procedimiento de mediación así como el acuerdo sobre arbitraje en el marco del CIADI para recurrir en caso de diferencias entre el inversor y el Estado.

La estructura del acuerdo

El TTIP que se está negociando comprenderá 24 capítulos agrupados en tres partes: 1) acceso a los mercados; 2) cooperación regulatoria; y 3) normas.

La parte referente al acceso a los mercados incluye el comercio de bienes y servicios, la contratación pública y las reglas de origen, las cuales determinan técnicamente que el origen del producto corresponde a los países firmantes del acuerdo para evitar fraudes arancelarios.

La cooperación regulatoria afecta a las reglas que incluyen la protección de la salud, la seguridad y el medio ambiente, aunque por sus diferencias normativas se convierten en un obstáculo al comercio. La cooperación regulatoria tiene como fin evitar las diferencias innecesarias o inconsistentes en ambas partes, buscando una compatibilización de las mismas sin que suponga una reducción del nivel de protección. Afectan principalmente los sectores del automóvil y el farmacéutico. Una normativa compatible sobre las conexiones a la corriente en los coches eléctricos, por poner un ejemplo muy actual, supone una reducción de costes importantes en un sector en crecimiento. Las medidas sanitarias y fitosanitarias para la seguridad alimentaria revisten una gran importancia y, por ello, las negociaciones se basan en las normas de la OMC para garantizar la comercialización de productos seguros.

En la parte de normas, se negocian aspectos que también han levantado polémicas, como la normativa laboral y el fracking para la obtención de gas de esquisto. La posición de la UE es clara en ambos casos. El aumento del comercio no se hará a expensas de la protección de los trabajadores, basada en los instrumentos de la Organización Internacional del Trabajo, ni el TTIP limitará la soberanía de cada Estado miembro en la decisión sobre el fracking.

Los derechos de propiedad intelectual son otro de los temas que han provocado una gran oposición en el pasado en relación a ACTA. Por ello, una de las preocupaciones de los grupos opuestos al TTIP es que se intente colocar el ACTA por la puerta de atrás. La posición de la UE en la negociación consiste en establecer acuerdos vinculantes en un limitado ámbito de la propiedad intelectual, en especial los relativos a la protección de la creación y al fomento de la innovación, sin entrar en los controvertidos temas penales o de responsabilidad de los proveedores de internet. Debería ser obvio que el actual Parlamento Europeo no podría aprobar el TTIP si éste incluyese una versión de la rechazada ACTA.

Las Indicaciones Geográficas (IG), de las que la UE ha hecho un caballo de batalla en el ámbito multilateral y bilateral del comercio, se introducen en el TTIP y se espera que Estados Unidos reconozca las IG de determinados productos alimentarios europeos e impida los usos incorrectos de los mismos. Es un punto que no levanta controversia en Europa, a pesar de correr en paralelo a los derechos de propiedad intelectual.

Como se ha subrayado, el TTIP es uno de los acuerdos que está negociando la UE pero no es uno más. Si se alcanza el objetivo de cerrar la negociación y si finalmente entra en vigor -una vez aprobado por el Consejo, el Parlamento Europeo y ratificado por los estados miembros y Estados Unidos-, se tratará del acuerdo más importante tanto de la UE como de Estados Unidos y, por ende, su implementación condicionará el futuro del comercio y las inversiones en el mundo. La UE está negociando acuerdos con otros países industriales y economías emergentes de Asia: Japón y China, entre los más importantes. A su vez, Estados Unidos está siguiendo el mismo camino por el lado del acuerdo de Asociación Transpacífica.

Los mayores obstáculos al acuerdo se encuentran del lado de los sectores que se pueden sentir perdedores y por los grupos contrarios al libre comercio y a la globalización. Los ganadores de un acuerdo de este tipo son los consumidores y ciudadanos que se beneficiarán de un aumento de la competencia, de la productividad y de la disminución de los precios en el consumo. Estas ganancias, significarán más renta disponible

Un país que se enroca en el proteccionismo puede estar vetando importaciones de las cuales forman parte sus propios productos en alguna parte de la cadena de valor.

y mayores salarios, sin renunciar a un desarrollo sostenible y una mayor protección ambiental y social. El dilema no se plantea en términos de alcanzar o no el acuerdo. No suscribirlo no significa preservar el statu quo sino situar el futuro de la UE en una posición de gran debilidad frente a las dos grandes economías mundiales, Estados Unidos y China. La decisión que tomen los gobiernos de la UE y el Parlamento Europeo es ante todo estratégica.