

Tratados de libre comercio.  
A relación entre comercio e traballo

*Free Trade Agreements.*

*The Relation between Trade and Work*



ELIANNE FORERO PÉREZ

Docente investigadora na Universidade Pontificia Bolivariana-Montería,  
mestrada en Dereito Económico e especialista en dereito laboral

## Resumo

Toda unha experiencia de máis de 10 anos de tratados de libre comercio subscritos en América Latina leva a considerar que o problema non se resolve con establecer se os aspectos laborais teñen ou non relación co tema comercial, ou se, ao seren ou non negociados, poden xerar unha vantaxe para os países socios dun acordo. É innegable a necesidade dos países de participaren a través de calquera forma de integración económica no escenario mundial, momento en que xorde a necesidade ter en conta os temas laborais como un aspecto que pode influenciar o comercio, xa que a través do factor de produción –traballo– poden obterse vantaxes comerciais de se reduciren as cargas económicas da contratación de persoas. É por iso que, á luz dunha negociación de tipo comercial entre países socios, se acordan compromisos para manter a lexislación interna laboral de cada estado e garantir os dereitos laborais fundamentais, así como os compromisos adquiridos en calidade de membros da Organización Internacional do Traballo.

**Palabras chave:** tratados de libre comercio, dereitos laborais, vantaxe comercial, *dumping* social.

## Abstract

*A vast experience of more than 10 years in free trade agreements signed in Latin America takes into consideration that the problem is not about defining whether labour issues are related to commercial matters or not, or if negotiating these subjects may create an advantage to the partner countries of an agreement; there is no doubt about the need for every country to participate in any form of economic integration in the global scenario and hence the need to take into account labour issues as an aspect that may influence commerce, since through the workforce commercial advantages may be acquired when economic burdens of hiring human talent are reduced. That is why in the light of a commercial trade between partner countries, commitments are agreed to maintain the inner labour laws of each country, guarantee fundamental labour rights as well as the previous commitments acquired by being a member of the International Labour Organization.*

**Keywords:** *Free trade agreements, Labour rights, Commercial advantage, Social dumping.*

## 1. Introducción. Os tratados de libre comercio e o *dumping* social

Aínda que a negociación de acordos comerciais ou tratados de libre comercio (en diante TLC) constitúe unha etapa inicial de calquera proceso de integración económica, por canto este proceso pode manifestarse en diferentes niveis, os TLC poden subsistir illadamente doutras formas de integración ou complementarse co paso do tempo, pois en por si só implican un intercambio de tipo comercial que de partida non garda relación con outros temas.

En principio os estados asinan acordos de carácter comercial en virtude da teoría da vantaxe comparativa, de acordo coa cal se un país é capaz de producir cando menos un ben a un custo menor que outro país, iso comporta venderlles ese produto a un prezo máis competitivo a outros países que non son tan eficientes á hora de elaboralo. Na produción do ben sobre o cal un país ten a vantaxe comparativa tense en conta, entre outros, o factor do traballo utilizado na súa fabricación, calculado pola relación horas/traballadores necesarios para obtelo. Canto aos traballadores que fan parte dos sectores económicos en que existe unha vantaxe comparativa, estes beneficianse do intercambio comercial na medida en que isto se reflicte en mellores salarios e mesmo na consecución de beneficios extralegais, a diferenza daqueles traballadores que traballan na produción de bens en que non se dá tal vantaxe.

Por os países socios dun acordo comercial poderen atinxir vantaxes en función do custo do recurso do traballo, faise necesario que os TLC se ocupen do tema laboral e se establezan unhas regras de conduta entre as partes asinantes para evitar o *dumping* social. Isto evidencia que os acordos comerciais, así como calquera outra forma de integración, implican aspectos sociais, e fixo necesaria a negociación de acordos paralelos en materia de dereitos laborais e ambientais.

De por parte, é indubidable que os acordos comerciais entre países do norte e o sur son asinados nun contexto social, económico, político e legal asimétrico que implica diferenzas canto á ganancia de beneficios dun socio a outro. Por tanto, a súa negociación busca, con instrumentos como o capítulo laboral, equiparar as cargas e establecer unha serie de compromisos co fin de evitar que un país obteña vantaxes comerciais ao custo de sacrificar outros escenarios de impacto social, como é o caso da precarización das condicións laborais, xa sexa pola reforma da lexislación cara á minimización ou flexibilización dos dereitos do traballo ou ben pola falta de eficacia da xustiza na salvagarda de dereitos.

Con todo, pode observarse que no contexto de América se perpetúan as asimetrías entre os países do sur e os do norte, xa que as condicións de negociación dos acordos comerciais as lexitimaron en certa medida por non adoptar disposicións reais que compensasen o desequilibrio; o noso propósito é, precisamente, estudar a eficacia do capítulo laboral como instrumento de diminución de asimetría.

É evidente que a inclusión de aspectos laborais, e en particular dunha cláusula de compromisos laborais, nos TLC é considerada un mecanismo de presión para evitar que a través da modificación da regulación interna dun país se obteñan vantaxes comparativas por abaratar a man de obra, e desta forma frear a tendencia a desregular ou flexibilizar os dereitos do traballo; porén, fronte á posible xeración de *dumping* social, tamén se tende a entender que a inclusión dos temas laborais na discusión de acordos comerciais é a orixe dun certo proteccionismo para os países socios. Tanto o proteccionismo que podería ocasionar a inclusión da cláusula laboral como o *dumping* social pola súa ausencia nos acordos comerciais poderían ser de utilidade para os países. Non obstante, a tendencia predominante foi a social, no sentido de protexer ou salvagardar os dereitos dos traballadores, que serían os afectados se neste marco non se di nada a respecto da flexibilización ou precarización das condicións laborais internas de cada país socio.

Máis aínda, pode concluírse que ante a asimetría social e económica dalgúns socios comerciais se torna máis conveniente a inclusión dunha cláusula laboral que minimize as consecuencias do comercio nas relacións de traballo, tendo en conta que algúns dos países socios comerciais teñen unha estrutura administrativa ou xudicial de garantía pouco eficiente, revisten problemas de seguridade a respecto dos traballadores sindicalizados e, en xeral, son proclives á desprotección dos dereitos dos traballadores, o que nos leva a colixir que é menos prexudicial considerar como proteccionismo a inclusión de temas laborais nos TLC para os socios do sur. Para os países socios con economías máis desenvolvidas isto tamén é atractivo, por canto os custos laborais nos países do sur son menores, o que incentiva o traslado de parte do seu proceso produtivo aos países beneficiados do proteccionismo que brindaría a cláusula laboral.

No tocante aos beneficios ou prexuízos que se ocasionan coa inclusión ou exclusión dos temas laborais dentro dos acordos comerciais, a Comisión Empresarial de Asesoramento Técnico en Asuntos Laborais (CEATAL) da Organización de Estados Americanos (OEA), a Confederación de Sindicatos e a Confederación Mundial do Traballo pronunciáronse a favor da inclusión para evitar os abusos

pola precarización das condicións laborais que se podería producir de non se contar cunhas regras de conduta claras sobre a regulación laboral interna de cada país membro.

A cláusula social de contido laboral enténdese, de acordo con Linares López (2006) como «unha provisión legal nun acordo comercial que permita aos países importadores tomar medidas comerciais contra os países exportadores que fallan en observar un mínimo de normas laborais intencionalmente acordadas». Estas medidas inclúen:

- a) a exclusión dos arranxos que outorgan un tratamento comercial preferencial;
- b) a imposición de restricións de cotas e outras barreiras comerciais cuantitativas;
- c) e a restrición total á importación de produtos orixinarios dos países infractores.

Entre os antecedentes máis afastados da inclusión de cláusulas laborais atópase o dos sindicalistas europeos co obxecto de contrarrestar os efectos laborais das importacións baratas provenientes de estados economicamente máis prolíferos. Posteriormente a Federación Americana do Traballo e Congreso de Organizacións Industriais (AFL-CIO) intentou incluílas no Acordo xeral sobre aranceis aduaneiros e comercio (GATT)<sup>1</sup>, aínda que sen éxito. Porén, na Rolda de Uruguai do GATT (1986-1993) retomouse o tema da inclusión dunha cláusula social e polarizouse a discusión entre engadir estas salvagardas contra os efectos negativos das lexislacións laborais menos protectoras e as vantaxes comerciais que poden derivarse da aplicación destas, ou, pola contra, incluír a cláusula social, sobre a cal se sustenta, así mesmo, a inclusión de medidas proteccionistas.

Aínda así, na declaración ministerial de Singapur na conferencia da Organización Mundial do Comercio (OMC) en 1996 reconeceuse a lexitimidade da vantaxe

---

<sup>1</sup> Trátase dun acordo multilateral sobre comercio internacional asinado en 1947, ao cal xa se adheriron máis de cen nacións, que fixa un conxunto de regras de conduta para as relacións comerciais e é ademais un foro para as negociacións multilaterais sobre problemas de comercio internacional. O seu propósito máis xeral é a eliminación gradual dos aranceis e doutras barreiras ao libre intercambio de bens e servizos. Baixo os auspicios do GATT leváronse a cabo amplas negociacións colectivas a que se lles deu o nome de «roldas»: Rolda Kennedy, Rolda de Uruguai etc.

comparativa dos países con baixos custos laborais e sinalouse a Organización Internacional do Traballo (OIT) como o organismo que debe encargarse de establecer o cumprimento ou non das normas laborais. A OIT, pola súa parte, na súa Conferencia Internacional de 1997 recoñeceu como lexítima a vantaxe comparativa polos baixos custos laborais para os países que tiveren esta estrutura, mais foi enfática no recoñecemento e respecto dos dereitos fundamentais do traballo, que posteriormente foron definidos na Conferencia Internacional de 1998 (Linares López, 2006). Así mesmo, fixo unha declaración e recoñeceu unha serie de dereitos laborais que denominou fundamentais, que abranguen non só dereitos que protexen as relacións individuais de traballo, senón que reforzan as relacións colectivas que se viron afectadas polos cambios económicos e políticos globais.

O capítulo laboral foi incluído nos TLC subscritos polos Estados Unidos de acordo co criterio de esixibilidade establecido no sistema xeneralizado de preferencias (GSP)<sup>2</sup> e na autoridade de promoción comercial (TPA)<sup>3</sup>. A devandita cláusula contén dentro dos seus compromisos o de reafirmar o cumprimento das lexislacións laborais de cada país socio, tanto na preservación dos dereitos fundamentais como na inamobilidade da lexislación mesma, entre outros (Martínez, 2004):

---

<sup>2</sup> Sistema formal de exención das normas máis xerais da OMC (antes, do GATT). Renóvase até 2006 e o trato preferencial faise retroactivo ao 30 de setembro de 2001, data en que o programa expiraba. Entre os requisitos de elixibilidade inclúense os seguintes: a) que o país tomase medidas para apoiar os esforzos dos Estados Unidos por combater o terrorismo; e b) que se respectasen os dereitos internacionalmente recoñecidos dos traballadores e as resolucións que condenan a explotación do traballo infantil.

<sup>3</sup> A autoridade de promoción comercial faculta o presidente dos Estados Unidos para negociar acordos de comercio até o 1 de xaneiro de 2005 (con posibilidade de prórroga por dous anos máis). O Congreso pode ou non aprobar, mais non emendar, os acordos negociados polo representante de Comercio dos Estados Unidos. Considera un maior número de procedementos de consulta que as leis precedentes e formaliza as consultas ante os comités do Congreso. Restrinxe as facultades do presidente para reducir as tarifas de moitos dos produtos politicamente sensibles (produtos agrícolas e téxtiles), e engade un procedemento de consulta especial para estes.

En materia de negociacións, con vistas a reducir as barreiras ao investimento estranxeiro, procura asegurar que os investidores estranxeiros non poidan gozar de máis dereitos que os nacionais. Así mesmo, establece como principal obxectivo de negociación a preservación da capacidade dos Estados Unidos para aplicar con rigor a súa lexislación comercial, evitar acordos que limiten a eficacia das súas medidas contra o comercio desleal e defenderse contra prácticas de *dumping* e subsidios. Canto aos ámbitos laboral e ambiental, establécese que os países con que os Estados Unidos negocien deben asegurar o cumprimento das súas propias leis e, en particular, fomentar o respecto da Declaración 182 da OIT referida ao traballo infantil.

A aplicación dunha cláusula laboral vinculada ao comercio en América ten antecedentes na Carta da Habana de 1948. No proxecto de declaración que alí se subscribiu, para construír o que nese momento sería a Organización Internacional do Comercio OIC, propoñíase que os membros recoñecesen que as condicións inxustas de traballo, particularmente na produción para a exportación, crean dificultades para o comercio, e por tanto cada membro debería tomar as medidas apropiadas e factibles para eliminar tales condicións no seu territorio.

No entanto, non todas as experiencias de integración incluíron todos os dereitos fundamentais do traballo, de feito moitas mesmo omitiron abranguer dereitos colectivos fundamentais como o dereito á folga ou á negociación colectiva, entre outros.

## **2. O capítulo laboral nos tratados de libre comercio**

Para a análise do tratamento do capítulo laboral nos TLC tomaremos como exemplo a inclusión dun capítulo laboral no Tratado de libre comercio de América do Norte suscrito por México, os Estados Unidos e Canadá (NAFTA), en que se estableceron tres niveis de responsabilidade:

- a) Protección dos dereitos laborais colectivos.
- b) Traballo forzado, discriminación laboral, igualdade de remuneración, compensación por enfermidade e protección de traballadores migrantes.
- c) Principios relativos ao traballo infantil, salario mínimo e seguridade industrial.

De igual maneira, implantouse un procedemento para os efectos de adiantar as investigacións cando os países membros infrinxiren os compromisos adquiridos e creáronse para iso as oficinas administrativas nacionais (OAN), que en primeira instancia acoden a un trámite conciliatorio co país infractor. Se o devandito trámite falla, procédese ás revisións ministeriais e prepáranse recomendacións para os ministerios respectivos. Só no caso de non seren acollidas as recomendacións se procede a remitir o caso a un comité de expertos, que expide novas recomendacións. Finalmente, e cando o país infractor non atende estas últimas recomendacións, o conflito é resolto polo panel arbitral, que impón a sanción correspondente.

O procedemento para a investigación das infraccións dos compromisos laborais é laxo e as sancións pouco eficientes, xa que non se converten en medidas suficientemente coercitivas para que os países deixen de quebrantar os devanditos compromisos, máxime cando tales incumprimentos se ven reflectidos en beneficios comerciais importantes.

A pesar desta situación, os TLC posteriores que se subscribiron en América adoptaron a inclusión de cláusulas laborais co fin de evitar o *dumping* social e a consolidación a través desta figura de vantaxes comerciais para os países socios. Por iso os tratados entre Chile e os Estados Unidos; os Estados Unidos, Centroamérica e a República Dominicana (CAFTA); e Colombia e os Estados Unidos contan hoxe con compromisos de tipo laboral, que buscan que non se aplique ou inaplique a lexislación interna laboral de cada país para a obtención de vantaxes comerciais, é dicir, que nun curso de acción ou inacción se logre vantaxe pola xeración de *dumping* social. As diferenzas coa experiencia do NAFTA resúmense na seguinte listaxe:

- a) Nos tratados posteriores o capítulo laboral fai parte do tratado comercial mesmo, é dicir, non é un acordo paralelo. O compromiso concrétase especificamente na fórmula de que «unha parte non deixará de aplicar a súa lexislación a través dun curso de acción ou inacción sostido ou recorrente, dunha maneira que afecte o comercio entre as partes».
- b) Inclúense compromisos para protexer e respectar os dereitos laborais internacionais recoñecidos pola OIT.
- c) Establécese o dereito de non-discriminación, que non fora previsto na experiencia do NAFTA.
- d) No tratado entre Chile e os Estados Unidos créase un organismo para vixiar o cumprimento do capítulo laboral, así como un sistema de consultas e de cooperación para pular o desenvolvemento dos dereitos fundamentais do traballo de ámbito internacional.
- e) Deuse un retroceso canto aos suxeitos activos para promoveren as denuncias ou queixas, que se circunscibiron só aos gobernos, reducindo o amplo espectro do Acordo de Cooperación Laboral de América do Norte (ACLAN) paralelo ao NAFTA.



- f) O panel arbitral rexorde como organismo encargado de impor sancións non só en materia laboral, senón tamén comercial.
- g) As sancións de tipo económico que se prevén teñen un límite de 15 millóns de dólares anuais.
- h) No CAFTA propónse a creación dun consello de cooperación laboral e do comité nacional do traballo, alén de se sinalar un procedemento conciliatorio directo entre os infractores e os afectados, antes de chegar á imposición de medidas sancionadoras por parte do panel arbitral, e incluír neste acordo a posibilidade de que a sociedade civil poida promover as queixas ou denuncias.

Malia iso, os TLC con Centroamérica e Colombia tiveron maiores dificultades para a súa ratificación e posta en marcha polas similitudes destes países no descoñecemento da garantía dos dereitos laborais colectivos. Esta situación levounos a tomar medidas efectivas para protexer tales dereitos e protexer os traballadores afiliados a sindicatos, como vulnerables, entre as cales podemos citar as seguintes:

- a) A modernización dos sistemas xudiciais laborais, coa inclusión de modalidades orais nos procesos xurídicos laborais en procura da celeridade.
- b) O fortalecemento dos ministerios de traballo para exercer un verdadeiro control e vixilancia sobre as relacións laborais de carácter individual e colectivo.
- c) A asignación de competencia aos xuíces laborais das declaracións de ilegalidade de folgas.
- d) O desenvolvemento legal do tema de acoso laboral nas súas diferentes modalidades, entre outros asuntos que indican que existe unha preocupación real polo respecto dos dereitos dos traballadores.

Así mesmo, o Tratado de libre comercio Perú-Estados Unidos propónse a protección de dereitos fundamentais do traballo, a inamobilidade da lexislación interna laboral dos socios e garantir o proceso a través do fortalecemento dos procesos administrativos e xudiciais.

No tocante á asimetría comercial, social, lexislativa e política dos países socios, en ningún dos tratados estudados se trata tal circunstancia, de aí que resulte importante que os acordos comerciais prevean as diferenzas dos países involucrados, xa que no caso específico da regulación das relacións de traballo vemos como os países do sur teñen uns dereitos laborais distintos aos previstos na lexislación dos países do norte; e, de igual xeito, canto aos procedementos para a aseguranza dos dereitos en pugna entre as partes contratantes, existe unha evidente debilidade nas institucións públicas do sur fronte ás homólogas do norte.

Os países do sur, de cara a entrar na competitividade mundial de orde comercial, subscribiron acordos comerciais, mais tamén se é posible repregarán as prebendas laborais existentes na lexislación e converteranse, desta forma, en brancos fáciles para a implementación de manufactureiras téxtiles provenientes de países como os Estados Unidos e o Canadá. A situación acentuará aínda máis as diferenzas sociais de quen emigre; aumentará o desexo de emigrar de quen considere que non ten futuro laboral no seu país de orixe; propiciará a debilidade das institucións públicas á hora de facer cumprir as normas laborais e, por tanto, do respecto dos dereitos fundamentais do traballo declarados pola OIT, coa perda do esforzo da loita dos traballadores ao longo dos últimos séculos por obteren liberdade e dignidade no traballo.

É certo que a OIT conta cuns procedementos para exercer certo control fronte ao incumprimento ou a falla de observancia dos dereitos fundamentais do traballo por parte dos países membros, mais estas medidas non pasan dun simple reproche social aos países infractores, non son suficientes para incentivar a súa garantía. Esta situación fai aínda máis lexítima a discusión e inclusión nas negociacións de tipo comercial dun capítulo que se encargue de establecer as condicións laborais e, xa que logo, a protección dos dereitos mínimos recoñecidos internacionalmente en beneficio dos traballadores.

### **3. O Tratado de libre comercio de América do Norte**

A propósito do caso do NAFTA e facendo unha análise da economía mexicana, pode observarse que o devandito tratado tivo unha grande importancia na redefinición do Estado, o cal reduciu a súa participación como propietario de empresas que se converteran nunha carga para o erario público, alén de fortalecer todo o marco regulador da actividade económica, o que propiciou o desenvolvemento de

moitos sectores e xerou un mellor ambiente para a apertura comercial, cumprindo estritamente co compromiso e as recomendacións do Consenso de Washington. Este auxe no aumento da produtividade deuse principalmente no sector industrial e en especial nas manufacturas, que foron as responsables do dinamismo dos anos seguintes. Toda esta situación favorable traduciríase nunha mellora das condicións de empregabilidade e dos salarios.

En 1992 freouse o crecemento da economía pola debilidade dos socios comerciais de México, que tiñan dificultades co prezo dos produtos e as cantidades requiridas; os altibaixos nas bolsas de valores tanto nacional como estranxeiras; e, por último, as negociacións do TLC cos Estados Unidos e o Canadá. Porén, México mantivo controlada a inflación e o investimento público reduciuse debido ás privatizacións iniciadas desde 1990, o que incentivou o aumento do consumo privado per cápita nun 5,9%, cun impacto positivo nas remuneracións dos traballadores, en particular a remuneración media dos pertencentes ao sector manufactureiro, incluído o ámbito téxtil. En medio deste panorama apróbase o TLC, con incerteza para algúns sectores aos cales a vantaxe comparativa podería prexudicar. Así, en 1993 obsérvase unha diminución no sector da manufactura do 1,5%, todo iso con incidencias no tema laboral debido aos axustes temporais dos cadros de persoal das industrias, sen se veren afectadas as remuneracións reais dos traballadores activos.

Xa en 1994 a economía mellorou polo aumento das exportacións de bens e servizos, que medrou nun 7,3%, e do consumo interno, que o fixo nun 3,5%, o que indica que neste ano houbo un aumento dos ingresos reais dos traballadores e do emprego. A recuperación do sector industrial foi do 4,1%, e en especial a ocupación laboral na industria téxtil medrou un 10,4%. Con todo, non pode dicirse que o aumento do emprego en México fose concomitante á entrada en vigor do TLC, é a caída do peso mexicano o que incentiva o aumento das exportacións e a xeración de novos postos de traballo, acompañado sen dúbida do crecemento das industrias téxtiles nas zonas fronteirizas.

En 1995 produciuse unha forte crise por causa da liberalización de capitais e a desvalorización da moeda, que incrementou o índice de inflación, o que convertía o problema inicial nun círculo vicioso por canto este panorama económico incentivou a saída intempestiva de capitais do país, situación que xerou un aumento das taxas de interese e unha contracción do consumo interno, do emprego e dos ingresos reais dos traballadores. Este ambiente económico desolador contrarrestouse con

medidas monetarias para controlar a inflación e diminuír a volatilidade do tipo de cambio, as cales deron resultado no ano seguinte, 1996, en que se logrou a recuperación da economía e do mercado laboral, en gran medida polo aumento das exportacións, xa en vigor o TLC. A evolución do mercado laboral tivo as seguintes características:

- a) Recuperación da demanda de traballadores.
- b) Aumento do emprego no sector manufactureiro, en parte polo aumento das industrias téxtiles nas zonas fronteirizas.
- c) Aumento da remuneración real por traballador/a no sector manufactureiro, incluídas as empresas téxtiles.
- d) Diminución das folgas convocadas polos sindicatos.
- e) Aumento da produtividade do sector manufactureiro.
- f) Redución dos custos reais por man de obra.

Este bo ambiente económico e laboral estendeuse a 1997, 1998 e 1999 e mantivo os devanditos niveis satisfactorios.

O NAFTA abriu o camiño para moitos outros países do sur que posteriormente viviron a experiencia de negociaren acordos comerciais con países do norte, e, neste sentido, é patente como as posteriores negociacións deste tipo integran dentro das súas axendas os temas laborais. Mesmo cabe salientarmos o acordo dentro do ACLAN do establecemento de 11 principios laborais, que para a data da sinatura do NAFTA non foran recoñecidos pola OIT como fundamentais, feito que sentou un importante precedente canto ao respecto das condicións laborais e os dereitos dos traballadores, que tantos conflitos sociais xeraran desde o século XIX.

Así e todo, malia que o NAFTA favorece a chegada de capital produtivo estranxeiro, así como a mellora doutros factores macroeconómicos, a demanda de produtos manufactureiros nos Estados Unidos, o traslado da produción dalgunhas empresas para a conformación de industrias téxtiles e as crises económicas afectaron a México e demostraron que este pacto non podía garantir por si só o respecto das condicións laborais e a protección dos principios fundamentais do traballo.

O investimento estranxeiro que se promove coa entrada en vigor do acordo non se converte nun factor favorable para a xeración de emprego, xa que tal investimento se reflectiu na compra de empresas estatais produto da privatización, o que en vez de crear novos postos de traballo ocasionou a redución dos cadros de persoal. Mostra diso constitúena os despedimentos masivos entre 2000 e 2001 en México. Deste xeito, a partir de 2002 produciuse un aumento das migracións de nacionais mexicanos a países do norte, o que se quixo neutralizar coa sinatura dun acordo paralelo, que se converteu nun instrumento para frear os efectos no emprego desta fuga de persoas en idade de traballar, unha perda para o país emisor. Neste sentido, buscouse un consenso en promover unha libre circulación que permita protección legal e xurisdiccional, así como o recoñecemento dos dereitos de seguridade social en canto achegas aos sistemas de pensións, que garantan o traslado do tempo de cotización a outros países e o recoñecemento ou a homologación dos graos de cualificación dos traballadores.

Igual impacto xerou a firma do acordo no emprego dos Estados Unidos, onde se rexistrou no ano 2003 unha perda de emprego de 525 094 traballadores debida ao desprazamento da produción a México, é dicir, da implementación de manufactureiras téxtiles a partir do acordo comercial. No tocante ao Canadá, este socio foi menos sensible á perda de empregos e de remuneracións reais, pois non hai unha paridade comercial entre este país e México que sexa significativa fronte ao desemprego, xa se trate do desprazamento da produción ou do fenómeno de migración.

A este respecto, cabe notarmos que os sindicatos se dividiron nas súas opinións fronte á sinatura do TLC: o 81% dos sindicatos de México apoiou a apertura comercial porque entendeu que melloraría os niveis de emprego e ingresos dos traballadores; pola contra, os sindicatos estadounidenses opuxéronse, xa que o desprazamento da produción a México desencadearía un incremento do desemprego. Chegou a proporse, por parte dos opositores minoritarios en México, que se establecese unha carta de dereitos e deberes laborais trinacionais, a cal non se realizou. En consecuencia, a polémica dos sindicatos e empresarios fronte á sinatura do TLC foi escasa, e foron os negociadores dos gobernos dos países socios os que definiron os temas do acordo tanto comerciais como laborais.

De por parte, puido observarse unha tendencia progresiva á feminización do mercado laboral en México, non só polas condicións socioculturais das mulleres no contexto laboral histórico, senón en gran medida polo auxe do téxtil en especial

na industria manufacturera. Canto ás diferenzas salariais entre homes e mulleres, de acordo coa enquisa nacional de emprego (ENE) a remuneración das mulleres é menor que a dos homes, aínda que as desigualdades tamén teñen a ver coa situación xeográfica, o grao de escolaridade e as xornadas de traballo. Nalgúns casos existe discriminación por parte dos empregadores, aínda que en moitos casos tamén se dá unha autodiscriminación.

A diferenza salarial entre os sexos diminuíu non precisamente polo NAFTA, senón pola minoración dos soldos durante a crise de 1995, que foi máis elevada na industria do metal, os coiros e a madeira, onde a forza de traballo era principalmente masculina, fronte á maior presenza feminina nos sectores menos afectados. A partir da recuperación da economía mexicana os ingresos melloraron de forma proporcional tanto para homes como mulleres, e a fenda salarial segue a estreitarse.

Pese aos índices favorables de emprego, salarios e afiliación a sindicatos, entre outros, non se atribúe exclusivamente estes efectos positivos ao proceso de apertura comercial, pois se o acordo mellora a participación en novos mercados e incentiva a competitividade, é tamén un ambiente favorable para a vulneración dos dereitos laborais dos traballadores. Malia a existencia dun capítulo laboral que impide que os socios modifiquen a súa lexislación interna e por acción ou inacción se obteña calquera vantaxe comercial a cargo da desmellora das condicións laborais, os países asinantes poden decidir infrinxir o compromiso laboral por resultarlles máis beneficioso asumir as posibles sancións con vistas a obter unha vantaxe comercial nun momento dado.

Por iso, como notamos en liñas anteriores, foron creadas as oficinas administrativas nacionais (OAN), unha en cada país membro, como organismos encargados de garantir o cumprimento dos compromisos adquiridos no capítulo laboral. Con todo, até o momento nin se puxeron sancións nin se adoptaron medidas eficaces fronte ás vulneracións dos dereitos laborais, cando xa son 29 as queixas presentadas nos tres países para denunciar unha variada violación dos dereitos laborais individuais e colectivos. Só se chegou a implementar consultas ministeriais e todo tipo de actividades pedagóxicas para protexer os dereitos laborais.

Xa que logo, criticábase a actividade das OAN por canto non atenderon as queixas de forma real e oportuna, e as consultas ministeriais tiveron pouco impacto na solución de problemas como a seguridade no traballo e a realización de probas

de embarazo previas ao acceso, que menoscaba as oportunidades laborais das mulleres e mesmo ten repercusións nos seus ingresos por discriminación. Ademais, ningunha consulta ministerial tratou o aspecto da celeridade e transparencia dos trámites xudiciais e administrativos para unha protección eficaz dos dereitos laborais vulnerados, nin se manifestou no tocante á falta de instrumentos eficaces no interior dos capítulos laborais negociados nos TLC, para minimizar as asimetrías nas lexislacións laborais e a xeración do *dumping* social, como por exemplo sancións máis severas ás empresas ou sectores infractores e aos países que non exerzan medidas para contrarrestalas.

De por parte, durante o proceso de sinatura do NAFTA e nas datas inmediatamente posteriores puido observarse un aumento dos ingresos e dos investimentos estranxeiros, mais non foi o proceso de apertura o que xerou certos aumentos nos salarios, senón o Estado mexicano, que regulou o problema salarial, e en menor escala a negociación entre empresarios e sindicatos. Porén, os dereitos de asociación, negociación e folga diminuíron.

Grandes eventos acontecidos ao mesmo tempo, os investimentos estranxeiros anteriores ao NAFTA, as políticas de axuste do Consenso de Washington, a crise de 1994 pola caída do peso, a proliferación de manufacturas téxtiles e a feminización do mercado de traballo tiveron o seu impacto nos resultados do ACLAN canto ás relacións de traballo e en particular no referente á igualdade de remuneración entre homes e mulleres e o dereito de asociación sindical.

#### **4. Conclusión**

Na negociación dos compromisos laborais, no marco do establecemento de acordos comerciais, cómpre ter en conta os seguintes aspectos:

- a) A inclusión de medidas que preveñan as tendencias á deslaborización do traballo, no sentido de impor compromisos aos países socios para que non se empreguen outras formas de contratación que oculten e evadan o recoñecemento dos dereitos dos traballadores.
- b) A creación dun árbitro ou terceiro independente que coñeza as queixas e investigue a conduta dos países asinantes, canto á verificación do cumprimento dos compromisos contraídos no capítulo laboral. Podería proporse un

organismo internacional como a OIT, pola súa conformación tripartita, isto é, con representación de empregadores, gobernos e traballadores, o que lexitimaría aínda máis o procedemento sancionador establecido no acordo.

- c) O establecemento de sancións e diferentes multas. Dunha parte, sancións de tipo comercial como a perda de beneficios arancelarios ou o desmonte de prazos para a exportación e importación de bens para o país infractor. E, da outra, multas nunha gradación conforme á afectación concreta dos dereitos laborais, cuxo importe pode investirse en actividades ou programas que permitan emendar a violación de dereitos, como é o caso do subscrito no CAFTA.
- d) A ampliación dos suxeitos activos lexitimados para promoveren as queixas cando os países socios non cumpriren os compromisos, como se observa no NAFTA. Nos tratados entre Chile e os Estados Unidos, Colombia e os Estados Unidos e o CAFTA só é suxeito activo o goberno de cada país.
- e) A imposición efectiva das sancións comerciais previstas como última instancia aos sectores económicos que infrinxiron os compromisos ou onde se produciu a vulneración dos dereitos dos traballadores, e non ao país.
- f) Uns procedementos procesuais acordes aos modelos de integración económica, que sexan xustos, garantistas e rápidos. Neste sentido, en países como Colombia e Chile está a promoverse a implementación de sistemas procesuais orais para a solución de controversias laborais.
- g) A efectiva aplicación do foro por atracción, co fin de que o tribunal comercial poida coñecer as investigacións por violación dos compromisos laborais, en especial pola falta de protección dos dereitos fundamentais que fixeron parte do acordo ou os relacionados na declaración da OIT de 1998, co fin de imprimir celeridade aos trámites.

É claro que os TLC melloran os niveis de produción dun país, o emprego e os ingresos dos traballadores sempre e cando haxa equilibrio entre os beneficios comerciais negociados. Todo iso redunda en crecemento económico, diminución da pobreza e modernización da economía en xeral, mais é necesario establecer regras claras a respecto das relacións laborais, é dicir, incluír un capítulo laboral para evitar que os traballadores se vexan afectados nos seus ingresos e condicións de seguridade no traballo, pola necesidade imperiosa de competir de moitos sectores. Isto é así non só canto aos países do sur, mais tamén nos do norte, xa



que os primeiros buscarán flexibilizar o mercado laboral (reducir os beneficios laborais, *dumping* social), e os segundos trasladarán a súa produción aos países socios atraídos polos baixos custos da man de obra, co conseguinte aumento do desemprego para os seus nacionais.

Por tanto, retomando a idea de parágrafos anteriores, deben establecerse os compromisos laborais máis afianzados na existencia de verdadeiras medidas de coerción que incentiven os países ao seu cumprimento, reforzar o procedemento de investigación dos infractores e establecer sancións que sexan diversas e vaian dirixidas non só ao país, senón aos sectores ou empresas que permitan a vulneración dos dereitos laborais, cando con iso se obteña unha vantaxe comercial.

### Referencias bibliográficas

AGUILAR GARCÍA, J. (1990) «Relaciones estados-sindicatos: 1982-1990» *Productividad y Salarios* 38.

ALONSO, L. E. (1999) *Trabajo y ciudadanía*. Madrid, Trotta.

BANCO DE MÉXICO (2009) [en liña] *Principales indicadores salariales en México*. Dispoñible no enderezo web <<http://www.banxico.org.mx/politica-monetaria-e-inflacion/material-de-referencia/%7B1CE5E796-10EA-2044-BFBB-264B3B4487F8%7D.pdf>>.

BUSTAMANTE, J. (1994) «Migración de México a Estados Unidos: un enfoque sociológico» en Secretaría de Relacións Exteriores (coord.) *La migración laboral mexicana a Estados Unidos de América: una perspectiva bilateral desde México*. México, Instituto Matías Romero de Estudos Diplomáticos.

BUSTELO, F. (1994) *Historia económica. Introducción a la historia económica mundial. Historia económica de España en los siglos XIX y XX*. Madrid, Editorial Complutense.

CAMPOS RIVERA, D. (1974) *Derecho laboral colombiano*. Bogotá, Temis.

CLINE, W. R. (1981) «El interés de América latina en la integración económica» *Integración Latinoamericana* 62.

CONSELLO SINDICAL PARA O AVANCE DO TRABALLADOR LATINOAMERICANO e OBSERVATORIO DO COMERCIO GLOBAL DE PUBLIC CITIZEN (2004) *Otra América es posible. El impacto del NAFTA sobre la comunidad latina en EE. UU. y lecciones para futuros acuerdos comerciales*. Washington, LCLAA/Public Citizen.

- CUEVAS, H. (1996) *Introducción a la economía*. Bogotá, Universidad Externado de Colombia.
- DE LA GARZA TOLEDO, E. (2003) «NAFTA: manufactura y trabajo en México» en ídem e Salas, C. (comps.) *NAFTA y MERCOSUR. Procesos de apertura económica y trabajo*. Bos Aires, CLACSO.
- DE LA GARZA TOLEDO, E. et al. (2003) *La situación del trabajo en México*. México, Plaza y Valdés.
- DOUMBIA, C. e GRAVEL E. (2006) «Acuerdos de libre comercio y derechos laborales. Evolución reciente» *Revista Internacional del Trabajo de la OIT* 125(3).
- FERNÁNDEZ PUENTE, A. (1996) «Integración comercial y crecimiento económico en el África subsahariana. 1970-2003» *Boletín ICE Económico* 2873.
- GONZÁLEZ MARÍN, E. (s. d.) [en línea] *El costo de oportunidad de la mano de obra urbana en México*. Disponible no endereço web <<http://www.ampres.com.mx/pdf/Costo%20de%20oportunidad%20de%20la%20mano%20de%20obra.pdf>>.
- GUDYNAS, E. (2005) [en línea] «El “regionalismo abierto” de la CEPAL: insuficiente e confuso» *Programa de las Américas*. Disponible no endereço web <<http://www.cipamericas.org/es/archives/1324>>.
- GUDYNAS, E. (2005) «Dos caminos distintos: tratados de libre comercio y procesos de integración» en Acosta, A. e Falconi, F. (comps.) *TLC. Más que un tratado de libre comercio*. Quito, ILDIS/FLACSO.
- HELD, D. (2004) «La globalización: peligros y respuestas» *UN Periódico* 60.
- HERRERA, B. (2005) *Globalización. El proceso real y financiero*. Bogotá, Universidad Nacional de Colombia.
- HICK, J. (1977) «Lo que hay de malo en el monetarismo» *Cuadernos Económicos del ICE* 2.
- HOEKMAN B. M. e KOSTECKI M. M. (2001) *The Political Economy of The World Trading System*. Oxford, Oxford University Press.
- HUMAN RIGHTS WATCH (2001) [en línea] *Comerciar con los derechos. La promesa incumplida del acuerdo paralelo al TLC*. Disponible no endereço web <<http://www.hrw.org/legacy/spanish/informes/2001/nafta.html>>.
- JIMÉNEZ, A. (2006) «Centroamérica ante la vinculación del tema laboral en las negociaciones comerciales» en Rodas Martini, P. (ed.) *Centroamérica en la economía mundial del siglo XXI*, vol. I. Guatemala, ASIES.
- KALDOR, N. (1981) «Una perspectiva keynesiana sobre el dinero» *Revista BCV* 139.
- KRUGMAN, P. e OBSTFELD, M. (2001) *Economía internacional. Teoría y política*. Madrid, Pearson Educación.

- LAZO GRANDI, P. (2004) *Tratados de libre comercio y trabajo*. Lima, OIT/Oficina Regional para América Latina e o Caribe.
- LECHUGA MONTENEGRO, J. e VARELA OROZCO, M. (2001) «Empleo manufacturero en México, 1990-1998» *Análisis económico* 33.
- LEGUIZAMÓN ACOSTA, W. (2002) *Derecho económico. Fundamentos*. Bogotá, Doctrina y Ley.
- LINARES LÓPEZ, L. F. (2006) «Los derechos laborales y el TLC» *Revista ASIES* 4.
- MANKIW, G. (2006) *Macroeconomía*. Barcelona, Antoni Bosch.
- MARTÍNEZ, D. (2004) *El mundo del trabajo en la integración económica y la liberalización comercial. Una mirada desde los países americanos*. Lima, OIT/Oficina Regional para América Latina e o Caribe.
- MERCOSUR (2005) [en línea] *Las asimetrías y las políticas de convergencia estructural en la integración sudamericana MERCOSUR*. Disponible no endereço web <<http://www.comunidadandina.org/unasur/MERCOSUR%20-%20Foro%20de%20La%20Paz.pdf>>.
- MOLINA, C. *Las normas internacionales del trabajo y su efectividad en el derecho colombiano*. Bogotá, Temis.
- NICHOLSON, W. (2002) *Teoría microeconómica. Principios básicos y ampliaciones*. Madrid, Thompson.
- OLIVARES, D. (2003) *Elementos básicos sobre globalización e integración. La integración económica*. Santiago de Chile, OIT.
- PATIÑO VILLA, C. A. (2005) *El origen del poder de occidente: estado, guerra y orden internacional*. Bogotá, Siglo del Hombre Editores.
- POLASKI, S. (2004) [en línea] «Empleo, salarios e ingresos del grupo familiar» en VV. AA. *La promesa y la realidad del TLCAN. Lecciones de México para el hemisferio*. Disponible no endereço web <[http://carnegieendowment.org/pdf/files/NAFTA\\_Spanish\\_Chapter1.pdf](http://carnegieendowment.org/pdf/files/NAFTA_Spanish_Chapter1.pdf)>.
- PUGEL, T. A. (2004) *Economía internacional*. Madrid, McGraw Hill.
- QUITRAL ROJAS, M. (2009) «La integración económica latinoamericana en tiempo de crisis: alcances y limitaciones para su consolidación» *Nueva Sociedad* 222.
- RENDÓN, T. (2003) «Empleo, segregación y salarios por género» en De la Garza Toledo, E. e Salas, C. (coords.) *La situación del trabajo en México*. México, Plaza y Valdés.
- RODRÍGUEZ GARAVITO, C. (2004) «Los derechos laborales en el tratado de libre comercio entre Colombia e Estados Unidos» *Revista Precedente* 2004.

- ROJAS, S. e LLOREDA, M.<sup>a</sup> E. (2007) *Aspectos jurídicos del tratado de libre comercio entre Colombia y Estados Unidos*. Bogotá, Norma.
- ROLDÁN DÁVILA, G. (s. d.) [en línea] *Las migraciones laborales internacionales. El caso de México-Estados Unidos*. Disponible no endereço web <<http://pendientedemigracion.ucm.es/info/ec/jec9/pdf/A07%20-%20Rold%20E1n%20D%20E1vila,%20Genoveva.pdf>>.
- SACHS, J. D. e LARRAIN, F. (2013) *Macroeconomía en la economía global*. Santiago de Chile, Pearson.
- SALAS, C. e ZEPEDA, E. (2003) «Empleo y salarios en el México contemporáneo» en De la Garza Toledo, E. e Salas, C. (coords.) *La situación del trabajo en México*. México, Plaza y Valdés.
- SALAZAR XIRINACHS, J. M. (2003) [en línea] *Las asimetrías en los TLC contemporáneos y el TLC Centroamérica-Estados Unidos (CAFTA)*. Disponible no endereço web <[http://www.sedi.oas.org/DTTC/TRADE/PUB/STAFF\\_ARTICLE/jmsx03\\_asimetrías.pdf](http://www.sedi.oas.org/DTTC/TRADE/PUB/STAFF_ARTICLE/jmsx03_asimetrías.pdf)>.
- STIGLITZ, J. (1998) *Microeconomía*. Barcelona, Ariel.
- SUNKEL, O. (1991) *El subdesarrollo latinoamericano y la teoría del desarrollo*. Cidade de México, Siglo XXI.
- VAN LIEMT G. (2004) *RI Reflection No. 3. The Social Dimension of Regional Integration: More than a Minimum Floor?* Xenebra, OIT.
- WIONCZEK, M. (1979) *Nuevo orden económico internacional*. Ottawa, CIID.
- WITKER, J. (1999) *Introducción al derecho económico*. México, McGraw Hill.
- ZAPA, F. (2001) «¿Crisis del sindicalismo en América latina?» *Cuadernos del Cendes* 47.