

Estándares laborales y comercio internacional

Patricia Rodríguez-Hölkemeyer*

Actualmente, la revolución en las comunicaciones y el transporte les ha permitido a las grandes empresas de los países del Primer Mundo bajar costos, trasladando los empleos allí donde la mano de obra es más barata y, según algunos, donde los estándares laborales (garantías sociales) son más bajos. Esta situación parece haber dejado a los trabajadores del Primer Mundo con menores fuentes de empleo y, en consecuencia, con menos posibilidades de aumentar sus salarios.

Los países desarrollados, principalmente Estados Unidos de América y Francia, están tratando de imponer estándares laborales más altos a los países en desarrollo con el fin de evitar lo que ellos han dado en llamar "dumping social". Sin embargo, otros dicen que en esta iniciativa subyace una intención proteccionista, disfrazada de moral, que podría poner en peligro los ideales de libre comercio y lesionar la ventaja comparativa que estos países tienen en cuanto a la mano de obra abundante y barata.

La idea de imponer estándares laborales a los países en desarrollo está teniendo consecuencias cada vez más palpables en la conformación del orden comercial internacional. El ejemplo más cercano fueron las declaraciones a la prensa y su posterior retractación del presidente Clinton durante la Tercera Reunión Ministerial de la OMC en Seattle en diciembre de 1999, de que el objetivo de las negociaciones de los Estados Unidos de América en la OMC será "hacer valer los estándares laborales básicos mediante sanciones comerciales".¹

También se recuerda la derrota del presidente Clinton en su petición al Congreso a fin de que este renovara la autorización para la utilización del proceso de la vía rápida (*fast track*) en las negociaciones para ampliar el NAFTA a los países de América del Sur. Dicha derrota se debió al temor de los congresistas, por presión de los sindicatos, al efecto que podría tener el

1. "After Seattle", *The Economist*, December 11th, 1999.

libre comercio con los países en desarrollo en los trabajadores no calificados de los Estados Unidos de América.

Por otra parte, en 1994, ante la necesidad del Fondo Monetario Internacional de auxiliar a los países emergentes que han sufrido crisis especulativas, los Estados Unidos de América establecieron el Sanders-Frank Amendment, que establece los estándares laborales como condición para cualquier incremento de fondos destinados a auxiliar a los países en crisis cambiaría y de liquidez.²

Debido a la trascendencia de este tema para la posible liberalización del mercado mundial, especialmente para las políticas de integración comercial de ALCA 2005, es nuestra intención contribuir al esclarecimiento del debate sobre este, destacando la racionalidad en que se basan las distintas argumentaciones al respecto pues, como dice Stephen S. Golub, en la revista del Fondo Monetario Internacional, *Finanzas y Desarrollo*, en 1997, "... las normas laborales internacionales son la manzana de la discordia entre los países en desarrollo y los industriales".

Por otra parte, los eventos callejeros durante los días de la reunión de la OMC en Seattle, EE.UU., en diciembre de 1999, también llaman, con carácter de urgencia, a una cuidadosa reflexión sobre el tema.

En este estudio, primeramente, se hace una exposición del contexto mundial en que se desarrolla la problemática que nos atañe, con el fin de orientar a los lectores que no estén familiarizados con él. En segundo lugar, se exponen los puntos de vista de algunos intelectuales y economistas de primera línea sobre las consecuencias de la globalización en los mercados laborales de los países desarrollados. En tercer lugar, se hace un análisis, basándonos, en parte, en las opiniones de estos mismos autores, acerca de si se justifica o no, el establecimiento de normas laborales en

* MPA, MBA, Catedrática Escuela Graduada de Ciencias Políticas Universidad de Costa Rica, e-mail: prodrigu@cariari.ucr.ac.cr

2. Véase Bhagwati, Jagdish, "The Capital Myth" *Foreign Affairs*, Volumen 77 No.3, mayo-junio, 1998, p. 9.

la OMC y los tratados comerciales internacionales. Finalmente, se exponen algunas conclusiones y recomendaciones.

Con este análisis comparativo, se confía en contribuir al enriquecimiento del debate sobre el tema.

I. CONTEXTO MUNDIAL

La tendencia dominante en la mayoría de países democráticos desde la Segunda Guerra Mundial -en cuanto al comercio internacional se refiere- ha sido fomentar el libre comercio con base en la aceptación generalizada de la teoría de la ventaja comparativa de Adam Smith y de David Ricardo, la cual señala las ventajas económicas de la especialización y el intercambio. Con este fin crearon el GATT e instituciones como el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional. Sin embargo, con la *globalización* -es decir, con la profundización del comercio y la inversión internacional debida a la revolución en el transporte y en las comunicaciones- se ha puesto cada vez más en evidencia que las ventajas comparativas ya no provienen de factores fijos e inmutables como son el clima, los recursos naturales y la abundancia relativa del factor trabajo, como se suponía en un inicio, sino que, con ayuda de una política industrial activa (principalmente en los años setentas y ochentas) y debido a la libre movilización del factor capital (propia de los noventas), se han creado ventajas comparativas arbitrarias, comúnmente llamadas *ventajas competitivas*, las cuales llevan, en palabras de Paul Krugman, a "... una división aleatoria del trabajo entre los países"³, desdibujándose el escenario mundial posterior a la Segunda Guerra Mundial caracterizado por una marcada división del trabajo entre países con abundante capital y tecnología, por una parte (países desarrollados), y países con abundantes recursos naturales y mano de obra barata (países en desarrollo), por la otra.

En 1994 Klaus Schwab y Claude Smadja, presidente y asesor, respectivamente, del *World Economic Forum*, ya recalcan que con la globalización se ha quebrado el hilo que conectaba la alta tecnología, la alta productividad y la alta calidad con los altos salarios y, según ambos autores, esa unión era lo que garantizaba a los países industrializados los altos niveles de vida.⁴ Países que hace diez años estaban

3. Krugman, Paul, ed. *Strategic Trade Policy and the New International Economics*. Cambridge: MIT Press.

confinados a la producción de bienes intensivos en mano de obra y de baja sofisticación tecnológica, hoy día son capaces de producir, a costos muy bajos, bienes y servicios que antes eran monopolio de los países de avanzada industrialización.⁵

Por estas razones, en los países desarrollados existe la preocupación de que, con la globalización, los puestos de trabajo estén emigrando del Primer Mundo al Tercer Mundo. Esta preocupación surge también, en gran parte, debido a las consecuencias originadas en la teoría del *Factor Price Equalization*⁶, de los economistas Wolfgang Stolper y Paul Samuelson, que enuncia que, con la globalización de la producción, los salarios de los obreros, con destrezas similares, del Tercer Mundo, llegarían a converger con los salarios de los obreros, con destrezas similares, del Primer Mundo, subiendo los de los primeros y bajando los de los segundos. Por ejemplo, Clyde Prestowitz, presidente del *Economic Strategy Institute* de Washington y uno de los más influyentes escépticos del comercio internacional, afirma que "la consecuencia mayor de la globalización es la tendencia a la igualdad de los salarios, lo cual sería una pésima noticia para la gran mayoría de los estadounidenses"⁷.

Pareciera que con la globalización y los procesos de *outsourcing*⁸, los intereses de los trabajadores ya no son homogéneos como lo expresara Marx en su célebre exhortación: "Proletarios del mundo, uníos", sino que los trabajadores del Primer Mundo están cada vez más cautelosos frente a la posible mejoría en ingresos de los trabajadores del Tercer Mundo, porque, según ellos, se sustentan en la pérdida de sus propios salarios y de la seguridad laboral.

Algunos dicen que la reubicación de las industrias manufactureras ha sido tan intensa, que la economía en los países desarrollados ya no se basa primordialmente en la producción industrial, sino que se está convirtiendo en una economía de producción de servicios. Otros advierten que los puestos de trabajo que se han creado en el área de ser-vicios no son, en su mayoría, bien remunerados, y los que sí lo son requieren de educación y entrenamiento, lo que

4. Véase Schwab, Klaus and Smadja, Claude, "Power and Policy: The New Economic World Order". *Harvard Business Review*, November-December 1994, p.101.

5. *Ibid.*

6. Véase Robert Lawrence, *Globaphobia*, Brookings Institution Press, 1998, p. 61.

muchos de los actualmente desempleados no poseen.

Por estas razones, insisten algunos, la mayoría de los países, con excepción de los Estados Unidos de América, están confrontando el gravísimo problema del desempleo. Por más que aumente la producción mundial, dicen, los trabajos no aumentan, y cada vez crece más el ejército de desempleados en todo el mundo.

Es importante señalar que Estados Unidos de América ha sido mucho más exitoso que los países europeos en crear fuentes de empleo, aunque sea mal pagado. Se dice que esto se debe a que los estadounidenses tienen un sistema de contratación mucho más flexible que los europeos y los japoneses. Es decir, en Estados Unidos de América las empresas pueden, con más facilidad, despedir a los trabajadores que resultan sobrantes, y estos se reubican en nuevas empresas, las cuales están mucho más dispuestas a recibirlos porque los trabajadores estadounidenses ni pueden aspirar a altos salarios, ni a las empresas les es difícil despedirlos, en caso de necesidad. Todos sabemos lo difícil que es despedir a un trabajador en Europa o Japón, o lo difícil que es contratar a un trabajador más en Europa, cuando estos tienen derecho a vacaciones de cinco o más semanas, permisos por maternidad de seis meses, etc.

Si bien los Estados Unidos de América no tiene una alta tasa de desempleo, sino que está bajando paulatinamente, la reubicación de la industria, como lo señalaban Schwab y Smatja, ha redundado en un descenso notable en el nivel de vida de los trabajadores estadounidenses.

En los noventas, debido a la reubicación de la industria, se está produciendo en los países del norte y del sur un conflicto que recuerda el de los setentas, cuando los países en desarrollo reclamaban la conformación de un nuevo orden económico internacional.

Hoy día la manzana de la discordia es la idea de llegar, por medio de una "cláusula social" en los

7. James Walch, *op. cit.* p. 22.

8. Producción extranjera de componentes para los productos finales localmente producidos, normalmente a menores costos que los producidos localmente.

tratados comerciales internacionales, a una armonización de los estándares laborales entre los países del Primer Mundo y los países del Tercer Mundo. Esta iniciativa ha surgido con el fin de impedir que los bajos costos laborales que tienen las empresas que reubican la producción industrial en el Tercer Mundo, ejerzan una presión que provoque una "carrera hacia el fondo" (*race to the bottom*) en los estándares laborales en todo el mundo, con el argumento de que, de otra forma, los países con estándares laborales más altos, perderían *competitividad*⁹.

Quienes esbozan estos argumentos consideran que aquellos países que irrespetan las normas internacionales del trabajo deberían recibir sanciones comerciales. Argumentan que la OIT no tiene más herramientas para imponer sus dictados que la persuasión moral, y que, por lo tanto, sus recomendaciones no tienen verdadera efectividad. Sin embargo, desde la Segunda Guerra Mundial, el papel que ha jugado la OIT ha sido decisivo en los esfuerzos que ha realizado la Organización de las Naciones Unidas para proteger y promover los derechos humanos en todo el mundo.

Por otra parte, las normas del GATT, organismo creado después de la Segunda Guerra Mundial con el fin de promover la libertad de comercio, no regulan aspectos sobre los estándares laborales, salvo el artículo XX, inciso (e), que prohíbe el comercio de artículos hechos por prisioneros bajo cualquier régimen de trabajo forzado. En 1953, Estados Unidos de América propuso, sin éxito, la adición al GATT de una cláusula sobre estándares laborales¹⁰. Luego este país continuó tratando de introducir dicha iniciativa en las Rondas Tokio y Uruguay, pero tampoco fructificaron dichos esfuerzos. Sin embargo, en la sesión de conclusión de la Ronda Uruguay, en Marrakech en 1994, Estados Unidos de América advirtió al mundo sobre su intención de seguir presionando para introducir el tema de los estándares laborales en la futura agenda de la recién creada OMC¹¹.

9. La OECD define competitividad como "... el grado en el cual un país puede, bajo las condiciones de un mercado libre y justo, producir bienes y servicios que pasen el test de los mercados internacionales, mientras que, simultáneamente, mantienen y expanden los ingresos reales de su población

También este tema surgió con gran fuerza en las discusiones sobre el NAFTA, por influencia de la reciente discusión en la Comunidad Europea sobre la posible armonización de estándares laborales. Los europeos sentían preocupación por los posibles efectos del libre comercio entre países con diversos niveles de estándares laborales. Dichas discusiones culminaron con la elaboración de la Carta Fundamental de Derechos Sociales para los Trabajadores de la Comunidad, la cual fue suscrita en 1991 por todos sus miembros, salvo el Reino Unido. Sin embargo, su adopción por los países firmantes fue voluntaria.

Es importante tener en cuenta que, en 1991, la entonces Comunidad Europea asignó un fondo de asistencia financiera para las regiones y los países menos avanzados y con menores ingresos, a fin de realizar los ajustes necesarios para poner en práctica la armonización de los estándares laborales. Sin embargo, cuando Estados Unidos de América y Canadá condicionaron la firma del NAFTA a que México se comprometiera a utilizar toda la fuerza de la ley para compeler a las empresas a poner en práctica los estándares laborales y ambientales establecidos en su propia legislación, no propusieron ningún fondo de compensación o ayuda, parecido al que estableció la Comunidad Europea para sus integrantes menos favorecidos.

Este tema se ha elevado a la Organización Mundial del Comercio (OMC), pero, debido a las objeciones de los países en desarrollo y de las propias empresas transnacionales, en la Conferencia Ministerial de la OMC, que tuvo lugar en Singapur en 1996, se declaró que el tema laboral debe ser tratado en el ámbito de la OIT y no de la OMC. También existen fuertes esfuerzos por parte de políticos influyentes en los Estados Unidos de América para llevar el tema de los estándares laborales a las discusiones del ALCA.

1.1. *El Estado benefactor se debilita*

La globalización del comercio y la liberalización de los flujos de capital ha contribuido a desmantelar el orden creado después de la Segunda Guerra Mundial que John G. Ruggie llamó "*embedded liberalism*"¹². Dicho orden, surgido a partir de las conferencias de

10. Véase, Brown, Drusilla; Deardorff, Alan; and Stern, Robert, "International Labor Standards and Trade: A Theoretical Analysis". En: Bhagwati, Jagdish and Hudec, Robert E. Editores: *Fair Trade and Harmonization: Prerequisites for free trade?* Massachusetts: MIT Press, volumen I. 1996.

11. *Ibid.*

Bretton Woods, se caracterizó por combinar de una manera *sui generis*, las reglas de tipo liberal (*laissez-faire*), propias del multilateralismo en el *ámbito internacional*, con políticas intervencionistas en el *ámbito nacional*. Con ellas se llegaron a producir los mayores índices de crecimiento económico conocidos hasta entonces, *pero con políticas capaces de garantizar la estabilidad doméstica y la seguridad laboral*.

El Estado benefactor (el *New Deal* en Estados Unidos de América, en la época de Franklin D. Roosevelt) fue Ja reacción universal contra el colapso del liberalismo tipo *laissez-faire* durante la gran depresión causada por la guerra económica que precedió al estallido de las hostilidades militares en la Segunda Guerra Mundial. También fue la plataforma desde la cual los Estados Unidos de América intentó la reconstrucción del orden económico de la posguerra.¹³ Sin embargo, el *New Deal* fue mucho menos ambicioso que el tipo de estado que construyó la social democracia en Europa.

Su objetivo fue, dice Ruggie, estabilizar el sistema capitalista; no transformarlo. Se basó principalmente en la aplicación de políticas keynesianas monetarias y fiscales con el fin de alcanzar el objetivo del pleno empleo, así como políticas sociales destinadas a asistir a los más necesitados. Pero, actualmente, la liberalización de los flujos de capital y del comercio ha causado que las efectividades de los instrumentos tradicionales de la política económica se vean anulados.¹⁴

Como dice Dani Rodrik, el renombrado profesor de Política Económica Internacional de Harvard,

...los mercados financieros están listos a saltar sobre cualquier gobierno sobre el que se perciba que está sacrificando la prudencia fiscal a los objetivos sociales.¹⁵

También debemos agregar que, a pesar de que el Frank Sanders Amendment, introducido por el Congreso de los Estados Unidos de América para condicionar los fondos otorgados al FMI para ayudar, en calidad de *prestamista de última instancia*, a los

12. Ruggie, John Gerard, "Globalization and the Embedded Liberalism Compromise: The End of an Era?" *Max Plank Institute for the Study of Societies Working Paper* 97-1, January 1997.

13 *Ibid.* p. 6.

14 *Ibid.*

países que han sufrido crisis financieras, dichas ayudas solamente benefician ("bail out") a banqueros y especuladores, más no benefician en forma directa a los trabajadores afectados por dichas crisis. En esos países, los presupuestos para educación y salud han tenido que ser recortados en atención a las recomendaciones de austeridad propuestas por el FMI, con el fin de cumplir con los compromisos contraídos con el capital financiero internacional. (Para una mejor comprensión de este tema se recomienda la lectura del artículo de Jagdish Bhagwati, "The Capital Myth", aparecido en la revista *Foreign Affairs* de mayo-junio de 1998, en el cual, sorpresivamente, Bhagwati, quien ha sido uno de los más renombrados abanderados de libre comercio internacional de bienes y servicios, advierte sobre los peligros del irrestricto flujo internacional de capitales. Bhagwati valientemente denuncia la existencia de una élite a la que llama *à la C. Wright Mills*, "Complejo Wall Street-Departamento del Tesoro" (recordando el concepto de "Complejo-Militar Industrial introducido por dicho autor en su libro *La Élite del Poder* en 1956). Dicha élite, dice Bhagwati, incluye a influyentes miembros del Departamento de Estado, del FMI y del Banco Mundial, la cual ejerce una poderosa influencia en las políticas del FMI y, por medio de este último, en las políticas de austeridad asumidas por los países en desarrollo. Estas políticas lamentablemente afectan a los sectores más necesitados de ayuda social).

Existe, también, consenso en cuanto a la observación de que la movilidad de los empleadores a través de las fronteras hace que a los gobiernos de los países desarrollados les sea muy difícil cobrar impuestos. También hay que añadir que los gobiernos de los países en desarrollo frecuentemente hacen grandes concesiones impositivas a las empresas transnacionales con la intención de atraer inversiones y fuentes de empleo.

Ante la situación aquí descrita podríamos concluir con las palabras de John Ruggie:

Lo que se necesita ahora -por el bienestar de América y del Mundo- es un nuevo compromiso de liberalismo condicionado "*embedded liberalism*", una nueva fórmula para combinar los deseos gemelos de

estabilidad internacional y doméstica que sea apropiado al contexto internacional, donde la

15. Rodrik, Dani, "Upside, Downside". *Revista TIME: Reporte Especial sobre la Globalización*, 7 de julio de 1997, p. 25.

organización de la producción y el intercambio comercial se han vuelto globalizados, y al contexto doméstico, en donde las viejas modalidades de intervencionismo estatal han perdido eficacia y legitimidad. Hasta que esta fórmula sea encontrada, lo que tendremos enfrente será los que Charles Kindleberger, en su clásico estudio de la Gran Depresión, llamó "trampas de transición", momentos de discontinuidad, donde las cosas podrían desenvolverse terriblemente mal¹⁶ (traducción de la autora).

En el próximo apartado se presentan, comparativamente, los argumentos de algunos autores, todos economistas, quienes tratan de responder a la pregunta de si el comercio con los países en desarrollo perjudica a los trabajadores de los países desarrollados.

Paul Krugman, profesor de Economía en la Universidad de Stanford, sostiene que ni el comercio de los países desarrollados con los países en desarrollo ni las inversiones de los primeros en los últimos causan una disminución digna de consideración en el nivel de vida de los trabajadores del Primer Mundo. También considera que la idea de introducir una "cláusula social" en los tratados comerciales encubre una intención proteccionista que va en detrimento del desenvolvimiento del comercio mundial. Krugman les da la razón a los países en desarrollo que advierten que la idea de introducir una "cláusula social" en los tratados comerciales internacionales es simplemente un intento de negárseles el acceso a los mercados mundiales al impedirseles el hacer uso de su única ventaja comparativa: el poseer una fuerza laboral abundante.¹⁷

Jagdish Bhagwati, profesor de Economía y Ciencias Políticas en la Universidad de Columbia, ex asesor económico del GATT y hasta 1980 profesor de Economía en el Instituto Tecnológico de Massachussets (MIT), coincide en casi todos los aspectos con Krugman; sin embargo, considera que el comercio entre los países desarrollados y los países en desarrollo, lejos de producir una leve o despreciable disminución en los salarios de los primeros, más bien atenúa el descenso en el nivel de vida que produce, no el comercio entre ambos, sino el desarrollo de la tecnología. Considera que los precios de los productos

intensivos en mano de obra que provienen de los países del Tercer Mundo, lejos de bajar, han subido, y,

16. Ruggie, John, op cit. p. 7.

basándose en la teoría del *Factor Prize Equalization*¹⁸ de Stolper y Samuelson, deduce que, lejos de producirse una baja en los salarios de los trabajadores del Primer Mundo, se ha producido una tendencia más bien hacia el alza. Esta tendencia atenúa los efectos que el desarrollo de la tecnología ha tenido sobre el empleo de los trabajadores no calificados. Por lo tanto, se opone férreamente a la idea de unir (él se refiere a esto como a *the linkage*) lo moral a lo comercial. Admite que en muchos países en desarrollo existen condiciones de trabajo inadmisibles desde el punto de vista moral; sin embargo, concluye que la idea de introducir una cláusula social en las normas de la OMC debe desecharse.

Robert Lawrence, Gary Burtless, Robert E. Litan y Robert J. Shapiro, autores del libro *Globaphobia*¹⁹, demuestran que la globalización no ha causado mayor perjuicio a los trabajadores del Primer Mundo y coinciden con Krugman y Bhagwati en que la causa de la creciente disparidad en la distribución del ingreso en los Estados Unidos es el desarrollo tecnológico. Sin embargo, recomiendan, en ciertos casos de demostrado daño a las industrias del Primer Mundo, la aplicación de cláusulas de salvaguarda.

Por otra parte, Dani Rodrik, Profesor de Política Económica Internacional en la Universidad de Harvard, considera que la globalización sí perjudica a los trabajadores no calificados en el Primer Mundo. Sin embargo, afirma que el introducir una "cláusula social" en los tratados comerciales podría encubrir una intención proteccionista que va en detrimento del desenvolvimiento del comercio mundial. Rodrik, al contrario, considera que dejar el tema sin tratar en las negociaciones multilaterales de la OMC podría ser riesgoso para los trabajadores del Tercer Mundo. También está de acuerdo con la aplicación de salvaguardias.

William Greider, periodista y autor del bestseller *One World Ready or Not: The Manic Logic of Global Capitalism*²⁰, y Richard Longworth, escritor y reportero económico para el periódico Chicago Tribune, y autor de *Global Squeeze*²¹, consideran que la globalización

17. Krugman, Paul, "Does Third World Growth Hurt First World Prosperity?" En: Kenichi Ohmae, *The Evolving Global Economy: Making Sense of the New World Order*. Boston: A Harvard Business Review Book, 1995.

18. Véase Krugman, Paul and Obstfeld, Maurice, *International Economics: Theory and Practice*. New York: Addison-Wesley, 1997, p. 79-82.

19. Burtless, Gary, Lawrence, Robert, Litan, Robert y Shapiro, Robert, and *Globaphobia*, Washington: The Brookings Institution Press, 1998.

perjudica a los trabajadores del Primer Mundo y abogan por nuevas normas en el sistema multilateral del comercio que limiten las exportaciones agresivas de los países en desarrollo como China e India. Ambos autores, sin negar que sus recomendaciones pueden interpretarse como una forma de proteccionismo, sugieren, también, que los tratados comerciales internacionales deben contemplar la aplicación de cláusulas de salvaguardia. Sin embargo, con el fin de no extender excesivamente este trabajo, solamente nos referiremos a Greider y a Longworth de manera indirecta.

En una tercera sección, a partir de las observaciones de la sección anterior, se analiza el tema de si conviene o no la introducción de una cláusula social en la OMC y los tratados comerciales internacionales. Para dicho análisis hemos hecho referencia a las opiniones de los economistas Drusilla Brown, Alan Deardorff y Robert Stern²². También se plantean algunas conclusiones y recomendaciones.

II. PUNTOS DE VISTA SOBRE EL IMPACTO DE LA GLOBALIZACIÓN EN LOS MERCADOS LABORALES EN EL PRIMER MUNDO

2.1 La disparidad en la distribución del ingreso

El crecimiento observado en la disparidad del ingreso en los países desarrollados en las últimas dos décadas ha generado en la literatura económica una multiplicidad de intentos de explicación.

Algunos autores se han servido de las consecuencias del teorema de Stolper-Samuelson (SS) sobre la tendencia a la equiparación de los precios de los factores (*Factor Prize Equalization*) de los países que comercian internacionalmente para explicar este fenómeno.

Algunos se sirven de dicho teorema para afirmar que los salarios de los trabajadores no calificados del Primer Mundo llegarían a coincidir con los salarios de los trabajadores no calificados de los países del Tercer Mundo, bajando los salarios de los primeros y subiendo

20. Greider, William, *One World Ready or Not: The Manic Logic of Global Capitalism*. New York: Touchstone Book, 1997.

21. Longworth, Richard, *Global Squeeze*, Chicago: Contemporary Books, 1998.

22. Brown, Drusilla, Deardorff, Alan, Stern, Robert, *International Labor Standards and Trade: A Theoretical Analysis*, en Bhagwati y Hudec, Eds. *Fair Trade and Harmonization: Prerequisites for Free Trade?* Vol 1. Cambridge: The MIT Press, 1996.

los salarios de los últimos. Al aumentar la oferta mundial de los bienes que incorporan mano de obra no calificada, estos bienes tienden a bajar de precio y, según dicho teorema, al bajar los precios de esos bienes, bajan también los salarios de los trabajadores no calificados del Primer Mundo cuya producción compite con los bienes importados del Tercer Mundo.

Quienes explican el fenómeno de la creciente disparidad del ingreso en los países del norte, también refuerzan su explicación recurriendo al modelo sobre las ventajas comparativas de los suecos Eli Heckscher y Bertil Ohlin. Este último modelo modifica al de David Ricardo (el cual hacía referencia a la comercialización internacional de dos bienes (por ejemplo, queso y vino) producidos por un solo factor, el factor el trabajo); y le añade un factor más, de manera que se pueda establecer una distinción entre los países que comercian con base en el uso que se les dé en la producción a los diferentes factores, según su abundancia relativa. Por eso al modelo Heckscher-Olin se le conoce también como el modelo 2x2.

De la aplicación del modelo 2x2 se puede deducir que el libre comercio provoca que los dueños del factor más abundante en un determinado país terminen ganando, pero los dueños del factor escaso, terminen perdiendo. En el caso de los países desarrollados, el factor escaso es la mano de obra no calificada que produce los bienes que compiten con las importaciones de los países en desarrollo (según el modelo 2x2, el país exporta los bienes que produce su factor abundante e importa los bienes que produce su factor escaso).

Sirviéndose del teorema SS, que data de los cuarenta, y del modelo Heckscher-Ohlin, algunos autores llegan a concluir que *la protección aduanera* podría aumentar el salario real del "factor escaso" que, como se ha dicho, en el caso de los Estados Unidos de América, es la mano de obra no calificada. Esto ha llevado a políticos proteccionistas como Paul Buchanan, Ross Perot, Richard Gerphard, en los Estados Unidos de América, y a Sir James Goldsmith, en el Reino Unido, a abogar por una cláusula social en

la organización del comercio, con el fin de impedir que los bajos precios de los productos intensivos en mano de obra, procedentes de los países en desarrollo, erosionen los salarios de los trabajadores del Primer Mundo.

Irónicamente (argumentaba Jagdish Bhagwati al impartir la Conferencia Prebish en la IX reunión de la UNCTAD) cuando Raúl Prebish instaba a los países en desarrollo a implementar una estrategia de desarrollo proteccionista para proteger a las industrias nacientes, los países de la "periferia" les tenían miedo a los países del "centro". Ahora, dice Bhagwati, la situación es al revés, los países del "centro" les temen a los países de la "periferia".

2.2 Opiniones de connotados economistas

Paul Krugman señala que, si bien el modelo Heckscher-Ohlin y el teorema SS son válidos en teoría, en el mundo real los precios de los factores de los países que comercian no llegan a igualarse.²³ En este punto coincide con Jagdish Bhagwati, quien realiza una interesante explicación, a la que se alude más adelante.

Krugman acepta que, efectivamente, en las últimas dos décadas ha crecido la disparidad del ingreso en Estados Unidos de América y el desempleo en Europa. Sin embargo, afirma que el comercio internacional podría contribuir a dicho fenómeno, pero su causa fundamental se encuentra en otra parte. Coincide con Jagdish Bhagwati y con los autores del libro *Globaphobia*²⁴ en afirmar que el verdadero culpable no es el comercio internacional sino el *desarrollo tecnológico*.

Krugman contradice las consecuencias de los modelos 2x2 y SS para explicar el aumento en la disparidad del ingreso en los países del norte. Primeramente, afirma que, a pesar de que los países desarrollados exportan bienes intensivos en capital e importan bienes intensivos en mano de obra, con respecto a los noventa no ha habido ningún cambio en la distribución del ingreso entre el factor capital y el factor trabajo, pues la proporción de la compensación (salarios más beneficio) en el ingreso en los Estados Unidos de América fue la misma (73%) en 1993 que en 1973. En segundo lugar, si el comercio internacional fuera la causa de la disparidad del ingreso, debería haber una clara evidencia de un aumento en los precios de los bienes intensivos en conocimiento y en capital. Estudios sobre los precios internacionales no muestran

evidencia de tal cambio en los precios relativos de ambos bienes.

23. *Ibid.* p. 79.

24. Burtless, Gary, Lawrence; Robert, Litan; Robert y Shapiro; Robert, Globaphobia, Washington: The Brookings Institution Press, 1998.

En tercer lugar, el modelo predice que, con el comercio internacional, el precio relativo de los factores tiende a converger. Krugman argumenta que, si los salarios de los trabajadores capacitados van en ascenso y los de los trabajadores no capacitados bajan, lo contrario debería estar sucediendo en los países con abundancia de mano de obra no calificada. Sin embargo, los datos sobre los salarios y la distribución del ingreso en los países en desarrollo revelan que lo cierto es lo inverso. En los países en desarrollo también está aumentando la disparidad del ingreso entre los trabajadores calificados y los no calificados, y a los trabajadores capacitados les está yendo muy bien.

En cuarto lugar, a pesar de que el comercio entre los países desarrollados y los países en desarrollo ha ido en rápido aumento, este comercio todavía constituye un porcentaje pequeño de la totalidad del gasto en los países desarrollados. Esto sugiere, dice Krugman, que el flujo comercial no ha tenido un gran impacto en la distribución del ingreso (en este punto coincide con los autores de *Globaphobia*). Según Krugman, el comercio entre Estados Unidos de América y los países en desarrollo no llega ni a 2% del PIB.²⁵ Por estas razones es que llega a concluir que el verdadero culpable de la disparidad del ingreso, observada en los países desarrollados, es el desarrollo tecnológico. Esto es así porque con el desarrollo tecnológico aumenta la demanda de trabajadores calificados y baja la demanda de trabajadores no calificados en el interior del país.

Sobre el tema de la disparidad del ingreso entre trabajadores calificados y trabajadores no calificados, Jagdish Bhagwati se pregunta si la causa está en el comercio con el Bloque del Sur o en Causas internas del Bloque del Norte (en adelante referidos solamente como Norte o Sur). Bhagwati, al igual que Krugman, parte de un análisis de la presunta aplicación del teorema SS y del modelo 2x2 para demostrar que el comercio internacional es la causa de la disparidad del ingreso en el Norte, y señala como conclusión, al igual que Krugman, que los supuestos del modelo SS hacen que este no sea aplicable al caso del comercio entre el Norte y el Sur. No obstante, Bhagwati no solamente pone en duda el hecho de que los supuestos de dichos Acta Académica

modelos se ajusten a la realidad, sino que llega a decir que los precios de los bienes intensivos en mano de

25. Véase Paul, "Does Third World Growth Hurt First World Prosperity?" En Kenichi Omahe Ed. *The Evolving Global Economy*. Boston: Harvard Business Review Book, 1995, p. 125, Krugman.

obra no solamente no han bajado, ¡sino que han subido!

Bhagwati (a diferencia de Krugman y de los autores de *Globaphobia*, quienes afirman que los precios, o se han mantenido iguales, o han bajado muy ligeramente sin explicar por qué) señala que, contrariamente a lo que puede deducirse de la aplicación del modelo SS, el comercio internacional más bien es una fuerza que impulsa hacia arriba los precios de esos bienes y, en consecuencia, es una fuerza que contrarresta la tendencia a la baja que causa el desarrollo tecnológico en los salarios de los obreros no calificados del Primer Mundo. Este autor añade que, en la última década, la disparidad entre los salarios de los trabajadores calificados y no calificados se está presentando, no solo en Estados Unidos de América y otros países de la OECD, sino también en países como Chile, Uruguay, Colombia, Costa Rica y México.²⁶

Bhagwati, apoyándose teóricamente en los hallazgos del fallecido economista Bela Balassa, señala que en los países en desarrollo hay un subgrupo de países que no solo exporta bienes intensivos en mano de obra no calificada, sino/que conforme el ingreso per cápita aumenta en esos países, se van convirtiendo ellos mismos en importadores netos de bienes intensivos en mano de obra. Afirma, de esta manera, que es errónea la idea de que todos los países en desarrollo son exportadores netos de esa clase de bienes y que en los países desarrollados se esté produciendo una avalancha de ellos, como afirman quienes apoyan el proteccionismo.

Bela Balassa llamó a este fenómeno "escalones de la ventaja comparativa". Esta observación de Balassa y Bhagwati sería, a juicio de la autora de este estudio, la mejor refutación de la idea esbozada en el libro de William Greider, *One World Ready or Not: The Manic Logic of Global Capitalism*, de que en el mundo se está produciendo una excesiva oferta de bienes, para lo cual no habría una demanda suficiente que la equilibre. Según Greider, esta situación va a conducir a una deflación y a una depresión mundial peor que la de los treinta. Nos referimos más adelante a esta idea de Greider.

Según Bhagwati, la oferta de exportación de bienes intensivos en mano de obra no calificada proveniente del Sur más bien se ha reducido en el período posterior

26. Bhagwati, "Play it Again, Sam: A New Look at the Trade and wages". <http://www.columbia.edu/~jb38/papers.html> p.8.

a 1980. Este hecho, agregado a la tendencia al interior de los países del Norte, de producir más bienes intensivos en capital que intensivos en mano de obra, ha disminuido la oferta global de bienes intensivos en mano de obra en el interior de los Estados Unidos de América, y ha contribuido, más bien, a un aumento de los precios de esos bienes, y no a una disminución. Si así son las cosas, entonces, no se aplicaría el modelo SS, el cual deduce la disminución en los salarios de los trabajadores no calificados a partir de la supuesta disminución en el precio de esos bienes intensivos en mano de obra. Al respecto, dice Bhagwati que investigadores sumamente serios han observado que, cuando los salarios subían en los años setentas, más bien bajaban los precios de los bienes intensivos en mano de obra no calificada y cuando, más tarde, los salarios de los obreros no calificados bajaban, subían los precios de los bienes intensivos en mano de obra no calificada.²⁷

Como vemos, este enfoque contrasta con los puntos de vista de Krugman y de los autores de *Globaphobia*, quienes, al mismo tiempo que afirman que el comercio internacional no es la causa de la disparidad del ingreso en los países desarrollados, dicen que pueden disminuir los precios de los bienes intensivos en mano de obra no calificada. Sin embargo, estos autores aclaran que, si llegaran a disminuir, el porcentaje del comercio internacional de ese tipo de bienes sobre el GDP de los países desarrollados es sumamente bajo, como para ser tenido en cuenta. Bhagwati, a diferencia de Krugman y de los autores de *Globaphobia*, más bien concluye que el comercio internacional beneficia al factor que el Modelo 2x2 predice que va a ser el factor perdedor (el factor relativamente escaso en los países desarrollados).

Bhagwati se opone a quienes le temen al ingreso en el comercio mundial de países grandes como India y China, como William Greider, en la obra mencionada, y Richard Longworth en *Global Squeeze* (1998). Bhagwati considera que dichas personas ignoran que, si bien esos países son gigantescos, su economía no es grande comparativamente con la de los Estados Unidos de América, y de los países desarrollados. En

27. Bhagwati, Jagdish, *A Stream of Windows: Unsettling Reflections on Trade, Immigration, and Democracy*. Boston: MIT Press, 1998, p.16.

términos del ingreso nacional, los Estados Unidos de América es seis veces el tamaño de India y tres veces el tamaño de China. También aclara que, de acuerdo con la teoría de los escalones de la ventaja comparativa de Balassa, no hay que pensar que la exportación de bienes intensivos en mano de obra de la China y de la India tenga que dirigirse exclusivamente a los Estados Unidos de América o a los países miembros de la OECD.

Los argumentos de Bhagwati refutarían afirmaciones como las que hace Richard Longworth en *Global Squeeze* (1998):

Si Japón fue un problema, China sería una catástrofe. Parece imposible que el sistema de comercio mundial con todos sus beneficios pueda soportar un ataque de este tipo... Las naciones del Primer Mundo tienen una civilización que vale la pena preservar. Si el precio de eso es el proteccionismo, parecería absurdo no pagarlo. El comercio mundial, como lo he mencionado en un capítulo anterior, es mucho más fuerte que lo que sus defensores creen, y sobrevivirá esta clase de administración. Lo que no sobrevivirá es el empobrecido Primer Mundo que lo creó.²⁸ (Traducción de la autora).

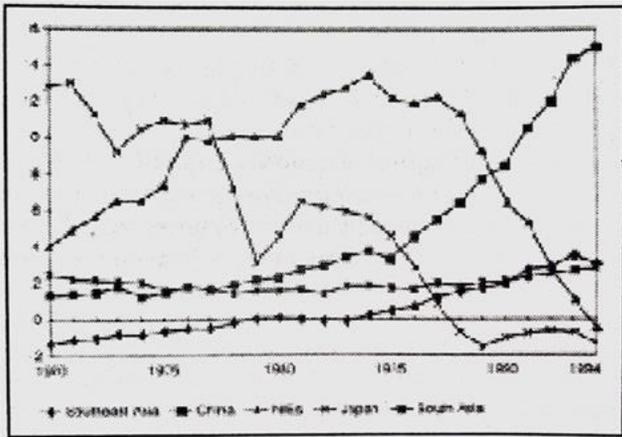
El economista australiano Ross Garnaut ha demostrado (véase el gráfico 2.1) que el coeficiente de exportaciones netas e importaciones netas de las manufacturas intensivas en mano de obra ha crecido dramáticamente en China (desde niveles mínimos hasta 14%) pero, simultáneamente, en Asia del Este dicho coeficiente ha caído de 14% a prácticamente cero, de manera que la expansión de las manufacturas de China ha sido absorbida durante los años ochenta principalmente dentro de la región asiática misma, por lo que se evita cualquier presión substancial sobre los "viejos países industriales", como los llamó Garnaut. De manera que, enfatiza Bhagwati, el argumento esgrimido por los proteccionistas de que el comercio con el Sur empobrece a los obreros del Norte, no se sostiene empíricamente.²⁹

28. Longworth, Richard, *Global Squeeze*. Chicago: Contemporary Books, 1998, p. 263.

29. *Ibid.*, p. 18.

Gráfico 2.1

Relación entre las exportaciones netas y las importaciones netas de manufacturas intensivas en mano de obra en los países de Asia del Este y Asia del Sur



Fuente: Bhagwati, Jagdish, *A Stream of Windows* (1998) p. 19.

Sin embargo, por otra parte, Bhagwati no deja de admitir que la globalización ha contribuido a la inseguridad laboral. Sostiene que la ventaja comparativa se ha vuelto "volátil, tenue y caleidoscópica"³⁰. La continua integración mundial de los mercados financieros afirma, ha aumentado la transnacionalización de la producción y la convergencia de las capacidades tecnológicas entre los países miembros de la OECD. Dicho fenómeno es la causa de que la competencia de las empresas transnacionales sea cada vez más agreste. Las compañías en los diferentes países, señala, tienen acceso a tecnologías similares, consiguen préstamos a tasas de interés similares y producen en los países en que más les conviene, cosa imposible hace una década.

Los márgenes de ventaja competitiva se han reducido y un pequeño cambio en costos en cualquier parte del mundo puede ser sumamente perjudicial para la competitividad de cualquier empresa. Por esta razón las empresas no tienen más alternativa que volverse emigrantes (*footloose*).

Esto ha conducido a que las empresas consideren cualquier margen de ventaja que tenga la competencia como "injusta", y esta volatilidad de la ventaja comparativa anima a muchas personas y empresas a

demandar la armonización internacional de los estándares laborales, a fin de "emparejar la cancha" (*to level the playingfield*). No obstante, Bhagwati tilda esta

30. *Ibid.*, p. 20.

actitud de "intrusionismo" y muestra una fuerte preferencia por las políticas nacionales dirigidas a *compensar* a los perdedores de la competencia internacional, y desapruueba la aplicación de políticas tendientes a construir barreras al libre comercio internacional. Más adelante se hará referencia con más detalle a este punto.

Bhagwati coincide con Dani Rodrik³¹ y con los autores de *Globaphobia*,³² al decir que la mayor competencia que tienen que confrontar las empresas y los trabajadores estadounidenses proviene de los trabajadores de los otros países desarrollados, los cuales, irónicamente, en su mayor parte tienen estándares laborales mucho más altos que los de Estados Unidos de América. Entonces, la situación no se arreglaría proponiendo una cláusula social en la OMC, porque, de ser así, ese país tendría que avergonzarse de sus propios estándares en relación con otros países desarrollados. La sindicalización en Estados Unidos de América no llega ni a 12% en el sector privado; el tratamiento que se le da a la fuerza laboral inmigrante es vergonzoso, y muchos menores en esa nación trabajan repartiendo periódicos o cuidando niños, entre otros oficios.

En relación con el temor de que si no se establece una cláusula social en la OMC se llegaría a producir una carrera hacia abajo (*race to the bottom*) en los estándares laborales, dice Bhagwati, habría que demostrar: 1) que las empresas transnacionales buscan realmente la ventaja competitiva en los estándares laborales más bajos, y 2), que los países verdaderamente están bajando los estándares laborales para atraer inversiones. En respuesta a estas dos preguntas, este autor coincide con Dani Rodrik en que, contrariamente a lo que muchos creen, hay evidencia empírica de que las empresas transnacionales más bien son repelidas, en lugar de atraídas, por los países con estándares laborales bajos.³³

Dani Rodrik, en su libro *Has Globalization Gone too Far?*, argumenta, al igual que John Ruggie, que el

31. Véase Rodrik, Dani, *Has Globalization gone too far?* Washington D.C.: Institute for International Economics, 1997, p. 77.

32. Lawrence, Robert. et. al., *Globophobia*, Washington, D.C: Brookings Institution, 1998, p. 39.

33. Véase Bhagwati, Jagdish and Hudec, Robert E., *Fair Trade and Harmonization: Prerequisites for free trade?* Vol. 1: Economic Analysis, 1996. Caps. 4 y 11, y Rodrik, Dani, *Emerging Agenda for Global Trade: High Stakes for Developing Countries*. Baltimore: Johns Hopkins University Press, 1996, p. 57.

mayor reto que la economía mundial tiene que afrontar en los próximos años es lograr hacer compatible la globalización con la estabilidad social y política doméstica.

En dicho libro afirma que el consenso entre los economistas (conclusión que él dice haber obtenido de la lectura del libro de William Cline, *Trade and Income Distribution*) es que las influencias internacionales contribuyeron en aproximadamente 20% en la desigualdad en los salarios, en la década de los ochentas³⁴. Esta afirmación ha sido objeto de un fuerte ataque por parte de Jagdish Bhagwati, quien dice lo siguiente:

¿Es difícil creer cómo los economistas, entre ellos Dani Rodrik en su poco persuasivo, pero popular panfleto *Has Globalization Gone too Far?*, publicado por el Instituto para la Economía Internacional del señor Bergsten, puedan afirmar que haya alguna clase de consenso entre ellos de que el comercio internacional ha generado entre 15 y 20% de la caída en los salarios reales en los ochentas y más allá! Es sumamente difícil para nosotros seguir educando a los ciudadanos y a los grupos que agitan contra el libre comercio por miedos insubstanciales, pero reales. Es mortificante que tengamos los economistas que usar nuestras energías para combatir los fuegos atizados por los economistas y las instituciones de investigación (*think tanks*), los cuales deberían ponerse a sí mismos estándares más altos de argumentación científica y de veracidad.³⁵ (Traducción de la autora).

Y añade que las afirmaciones de Rodrik sirvieron de base para que congresistas, entre ellos Sander Levin, de Michigan, hayan argumentado en los días en que el libro de Rodrik salió a la luz pública, que el comercio con los países pobres es peligroso y su impacto debe ser moderado por medio de la equiparación de los estándares extranjeros y domésticos.³⁶

Dani Rodrik respondería a esto con la observación que hace en el mencionado libro, de que el enfoque típico de los economistas es hacer hincapié en los beneficios del libre flujo del comercio y pasar por alto

34. Rodrik, Dani, *Has Globalization gone too far?* Washington D.C: Institute for International Economic, 1997, p. 15.

35. Bhagwati, Jagdish, "Free Trade: What Now?" 1998. <http://www.columbia.edu/~jb38/papers.html>

36. Bhagwati, Jagdish, Free trade: "Why AFL-CIO, the Sierra Club, and Congressman Gephard Should Like It" September 18, 1998. <http://iviviu.columbia.edu/~jb38/papers.html>

las tensiones sociales que puede resultar de este libre y agudo flujo comercial.³⁷

Siguiendo a John Ruggie, Rodrik dice que el hecho de que los trabajadores de los países desarrollados, con el libre movimiento de bienes y capitales, puedan ser substituidos por otros trabajadores a través de las fronteras, pone en desventaja la negociación posterior a la Segunda Guerra Mundial que se dio entre trabajadores y empleadores, bajo la cual los primeros podrían recibir un aumento constante de sus salarios y beneficios sociales, a cambio de paz laboral.³⁸ Esto se debe, dice, a que la creciente posibilidad de sustitución de los trabajadores produce las siguientes consecuencias concretas:

1. Los trabajadores ahora tienen que pagar una proporción mayor de los costos de las mejoras en las condiciones laborales y beneficios. Es decir, ellos soportan una mayor incidencia de los costos no salariales.

2. Ellos tienen que incurrir en una mayor inestabilidad con respecto a las ganancias y horas trabajadas, en respuesta a los choques (shocks) de demanda laboral o de productividad laboral (por la disminución de la demanda de trabajadores por parte de las empresas, con el fin de disminuir costos, o porque los trabajadores se han vuelto más productivos). Es decir, se observa un aumento de la volatilidad y la inseguridad.³⁹

3. Su poder de negociación se ha erosionado, por lo que reciben salarios y beneficios más bajos, puesto que la negociación es elemental en el establecimiento de los términos del empleo.

Estas consideraciones han recibido, en su criterio, insuficiente atención en la reciente literatura académica sobre el comercio y los salarios, la cual se ha centrado en la observación de la disminución en la demanda por trabajadores no calificados y no en el aumento de la elasticidad de esa demanda, debido a la posibilidad de sustitución de los trabajadores a través de las fronteras, mencionada arriba.

Al sumar a los efectos de un "traslado hacia

37. *Ibid.*, p. 3.

38. *Ibid.*, p. 4.

39. Véase Dani Rodrik, *Has Globalization Gone to Far?*, p. 5.

adentro" de la curva de la demanda por trabajadores no calificados, el hecho de que esta curva se vuelve más horizontal debido a un aumento en la elasticidad, se aprecia una reducción en las ganancias promedio de estos trabajadores; al mismo tiempo que aumenta la dispersión de las ganancias entre estos trabajadores, la volatilidad de los salarios y las horas trabajadas. Esto explica por qué la vida se ha vuelto más precaria y la inseguridad mayor para un vasto segmento de la población trabajadora, observa Rodrik.

Un aumento en las oportunidades de comercio y de inversión, dice, vuelve más costoso para los trabajadores alcanzar niveles altos de estándares laborales y beneficios. Los costos de mejorar las condiciones laborales ya no son compartidos entre trabajadores y empleadores con la misma facilidad que antes, porque los empleadores son ahora más sensibles a los cambios en dichos costos. Cuanto más grande sea la elasticidad de la demanda de trabajo, más alta es la proporción que, de tales costos, recae sobre los trabajadores.

Este punto puede ser demostrado, dice Rodrik, utilizando un gráfico de oferta y demanda (véase el gráfico 2.2). El equilibrio inicial del mercado de trabajo en el Norte es representado por el punto A, con los salarios en el punto w_0 . Si se consideran las consecuencias de aumentar los estándares laborales, afirma Rodrik, sucede lo siguiente: desde la perspectiva de los empleadores, los estándares laborales pueden ser considerados como un impuesto sobre el trabajo; por lo tanto, el resultado es un movimiento hacia arriba en la curva de oferta de trabajo (L_s) por una cantidad correspondiente al costo adicional (por trabajador) de introducir los estándares. En el nuevo equilibrio, como en el análisis usual de la incidencia de los impuestos, algunos de los costos adicionales serán soportados por los empleadores y el resto por los trabajadores. Lo que determina cómo es distribuido el costo entre empleadores y trabajadores es la elasticidad de la demanda de trabajo. Dos casos se muestran en el gráfico 2.2: la demanda (L_d) en una economía abierta y en una economía cerrada. Como se muestra en este gráfico, cuanto más elástica es la demanda de trabajo (representada por la curva más

horizontal, que es la curva correspondiente a un mercado abierto), mayor es la parte del aumento del costo que deben soportar los trabajadores. Los salarios caen de w_0 a w_1 en lugar de desde w_0 a w_1 . La reducción del empleo en la industria afectada es también mayor. Por tanto, en una economía integrada mundialmente, los costos de estándares laborales más altos son mayores para los trabajadores en términos de ambas cosas: salarios y empleos.

Al respecto, dice Rodrik:

... esto se refiere a la queja común de que los bajos estándares laborales de los países exportadores presionan a los países importadores a adoptar estándares laborales más bajos también. Este - prosigue- es el conocido argumento de la "carrera hacia el fondo" (*race to the bottom*), de acuerdo con el cual los trabajadores del Norte tienen que conformarse con estándares laborales lo suficiente-mente bajos como para prevenir que el capital y los empleadores migrantes (*footloose*) los abandonen para irse al Sur.⁴⁰

En resumen, Rodrik afirma que se pueden apreciar dos efectos: el traslado hacia adentro de la curva de demanda para los obreros no calificados y el aumento en su elasticidad. El primer efecto opera significativamente solamente cuando un país comercia con otro país que tiene considerablemente más abundancia del factor trabajo no calificado, razón por la cual la literatura empírica sobre el tema de la distribución del ingreso en el Norte, esencialmente, se centra en el comercio con los países en desarrollo, dice Rodrik.

El grueso del comercio con los países desarrollados no es considerado si se parte del modelo Heckscher-Ohlin, el cual se aplica a dos países con abundancia relativa en dos factores diferentes. Por esta razón, un análisis que parta de dicho modelo no podría tomar en cuenta el comercio entre dos países con abundancia relativa en los mismos factores y, por lo tanto, absuelve a la vasta mayoría del comercio (Norte-Norte) de cualquier responsabilidad por problemas en el mercado de trabajo. Este enfoque, dice Rodrik, ignora que los trabajadores no calificados del Norte tienen su mayor competencia con trabajadores también no calificados de la misma región, y esto es lo que realmente produce el efecto de volver la curva de demanda de trabajo más elástica. Por esta razón es que Rodrik no acepta el argumento de Krugman que dice que la proporción del comercio internacional que afecta a los trabajadores no

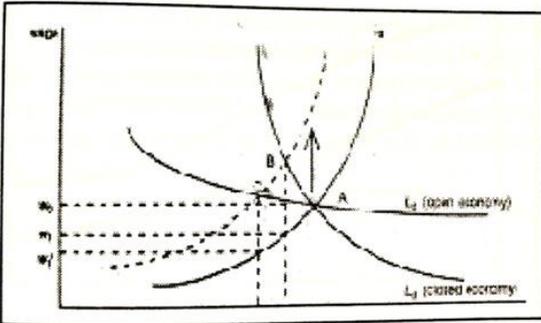
40. *Ibid.*, p. 19.

41. Véase Paul, "Does Third World Growth Hurt First World Prosperity?" En Kenichi Omaha Ed. *The Evolving Global Economy*. Boston: Harvard Business Review Book, 1995, p. 125, Krugman.

calificados en el Norte es de un ínfimo uno por ciento⁴¹, porque dice que Krugman se refiere solamente al comercio entre el Norte y el Sur (apoyándose en las implicaciones del modelo de Heckscher-Ohlin) y no a la competencia que tienen que soportar los países del Norte de los propios trabajadores no calificados del Norte mismo, situación no contemplada por la mayoría de los especialistas en comercio internacional que parten de las consecuencias que se desprenden del mencionado modelo.⁴²

Gráfico 2.2

Efecto de la apertura en la distribución entre empleados y empleadores de los costos de los estándares laborales



Fuente: Rodrik, *Has Globalization Gone to Far?* p. 18

Sin embargo, podemos indicar que para la discusión sobre si deben uniformarse los estándares laborales entre el Norte y el Sur, el uno por ciento argumentado por Krugman es lo que habría que tener en cuenta para considerar o desestimar cualquier propuesta en ese sentido, ya que los estándares laborales de los países desarrollados no están en discusión.

Gary Burtless, Robert Z. Lawrence, Robert E. Litan y Robert Shapiro, autores del libro *Globaphobia* (1998)⁴³, dicen que la razón por la cual escribieron este libro ha sido para demostrar que el miedo a la globalización descansa sobre fundamentos muy débiles. Ellos aceptan que, efectivamente, en las últimas dos décadas se ha producido una brecha cada vez mayor entre los ingresos de los trabajadores calificados y los trabajadores no calificados. Sin embargo, demuestran que la razón de esta creciente desigualdad del ingreso se debe a la disminución del Acta Académica

42. *Ibid.*, p. 14.

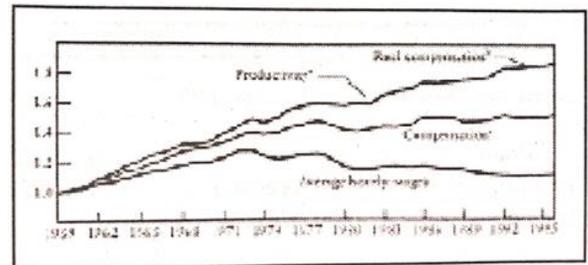
43. Lawrence, Robert. et. al., *Globaphobia*, Washington, D.C: Brookings Institution, 1998.

crecimiento de la productividad de los obreros calificados en toda la economía de los Estados Unidos de América y no solamente de los obreros de las industrias que compiten con las importaciones de otros países. En el gráfico 2.3 se puede comprobar que la compensación que recibieron los obreros entre 1959 y 1996 corresponde a su productividad, la cual ha ido disminuyendo. Por tanto, no se puede afirmar que, debido a la competencia internacional, estos obreros están siendo compensados por debajo del crecimiento de su productividad. Por esta razón, afirman dichos autores, el comercio internacional no tiene nada que ver con la disminución en los salarios de estos trabajadores, sino que esta se debe a que su productividad ha caído.

Gráfico 2.3

Crecimiento de los salarios y la productividad en EE.UU., 1959-96

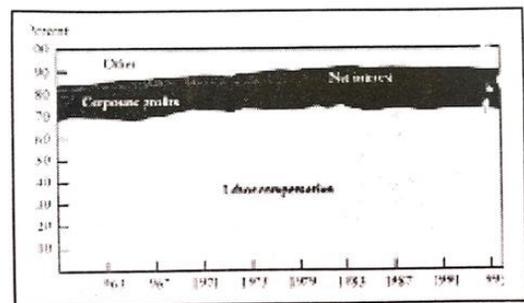
Fuente: Burtless et. al. *Globaphobia*, (1998), p. 60



Tampoco se sostiene el argumento de que los dueños del capital se estén aprovechando de la globalización para aumentar sus beneficios a costa de los trabajadores. (Véase gráfico 2.4).

Gráfico 2.4

Ingreso Nacional por tipos de ingreso, 1959-96

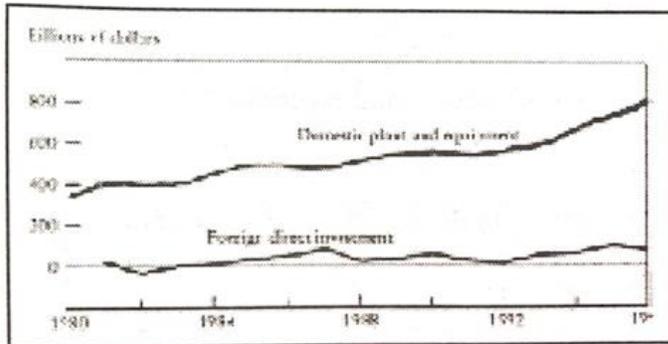


Fuente: Burtless et. al. *Globaphobia* (1998), p.65. * Se entiende por tipos de ingreso, el ingreso que recibe el factor trabajo en contraposición al ingreso (beneficio) que reciben los dueños de las empresas, así como el factor capital.

Y tampoco se sostiene la afirmación de que el movimiento de las empresas hacia otros países esté perjudicando a los trabajadores estadounidenses porque, si bien la inversión extranjera directa ha aumentado en las últimas dos décadas, ha disminuido en magnitud en relación con la inversión total en planta y equipo en los Estados Unidos de América. (Véase el gráfico 2.5).

Gráfico 2.5

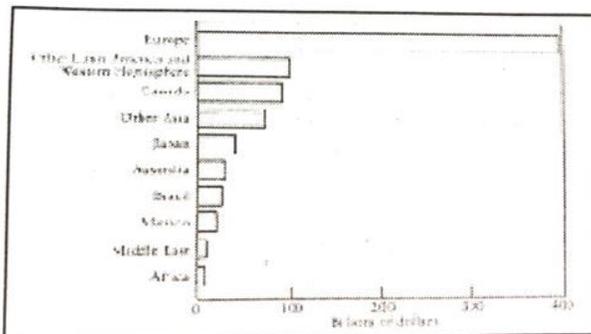
Inversión anual de EE.UU. en planta y equipo doméstico e inversión extranjera directa



Fuente: Burtless et. al. *Globaphobia* (1998), p. 85.

Por ejemplo, en 1996 la inversión extranjera directa en todos los países llegó a un total de US \$100 billones, comparada con aproximadamente US \$800 billones de inversión doméstica. También señalan ellos, junto con Bhagwati y Krugman, que las inversiones estadounidenses se hicieron mayormente en países desarrollados como los países europeos, Canadá y Japón, que en los países en desarrollo.⁴⁴ (Véase el gráfico 2.6).

Gráfico 2.6



Inversión extranjera directa acumulada de EE.UU. por región o país a finales de 1996

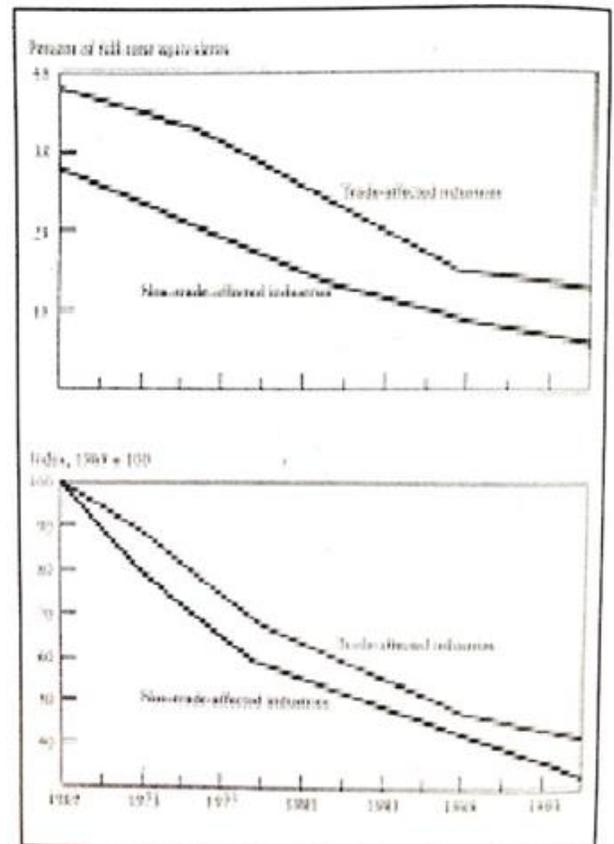
Fuente: Burtless, et. al. *Globaphobia* (1998), p. 86.

44. *Ibid.*, p. 85.

Otra observación interesante es que la disminución en el pago relativo a los trabajadores no calificados ha sido la misma en industrias que compiten con importaciones que en las industrias no afectadas por el comercio internacional. (Véase el gráfico 2.7).

Gráfico 2.7

Porcentaje de la fuerza laboral sin diploma de segunda enseñanza en industrias afectadas por el comercio e industrias no afectadas por el comercio, 1969-95



Fuente: Burtless et. al. *Globaphobia* (1998), p. 82.

Si el comercio con los países en desarrollo estuviera ejerciendo una presión especial sobre los productores en las industrias afectadas por el comercio, se esperaría que esas industrias mostraran una disminución en los salarios de los trabajadores no calificados más rápidamente en las demás firmas domésticas, lo cual no se observa.

Si el comercio no es el principal factor causante de la disparidad del ingreso entre obreros calificados y no calificados, entonces ¿cuál es?, se preguntan. La explicación más plausible según ellos, al igual que Krugman y Bhagwati, es también el *cambio tecnológico*. Al respecto dicen:

En el último cuarto de siglo ha habido un cambio dramático en el patrón de la demanda de trabajadores con distintos niveles de educación en los Estados Unidos. Las oportunidades de trabajo para los trabajadores con menos educación se han vuelto escasas, y los salarios relativos de los trabajadores no capacitados y semi-capacitados han descendido. Sin embargo, estas tendencias no se limitan a los bienes comercializables. Son también evidentes en industrias tales como la construcción y el comercio al detalle, donde el comercio internacional no juega ningún papel.

Cambios en las técnicas de producción, como la invención de la computadora personal o la introducción de nuevas formas de organización de los negocios, han favorecido a los trabajadores con mayores destrezas y reducido el valor del trabajo no calificado.⁴⁵

2.2 ¿Existe una amenaza de sobreproducción mundial?

William Greider argumenta en su libro *One World Ready or Not: The Manic Logic of Global Capitalism*, que las exageradas inversiones de los países desarrollados en los países en desarrollo habrán de producir una sobreproducción de bienes, tanto intensivos en mano de obra no calificada como intensivos en mano de obra calificada, que no podrá ser equilibrada por la demanda global. Este fenómeno, afirma Greider, generará una deflación de precios y una depresión mundial parecida a la de los años treinta⁴⁶.

Este argumento ha producido una fuerte reacción en los economistas citados en este trabajo, y en este segundo apartado se hace referencia a dicha reacción.

La primera línea de argumentación viene de Krugman y de los autores de *Globaphobia*. Ellos afirman que quienes dicen que los países en desarrollo están inundando los mercados internacionales de productos de exportación que no encuentran demanda (debido al escaso poder de compra de los obreros de los países en desarrollo y, por los efectos del teorema SS, también de los obreros de los países desarrollados) cometen un grave error, que es un error considerar a los países en desarrollo como máquinas exportadoras que amenazan con abrumar al mundo con demasiados

bienes de bajo precio. Si ese fuera el caso, dicen, los países en desarrollo tendrían que tener un superávit comercial con los países desarrollados, lo cual no es

45. *Ibid.*, p. 83.

46. Véase, Greider, William. *One World Ready or Not: The Manic Logic of Global Capitalism*. New York: A Touchstone Book, 1997, p. 221.

cierto. Los países en desarrollo, en su mayoría tienen déficit comercial con los países desarrollados. (Véase *cuadro 2.1*).

Cuadro 2.1

Balanzas comerciales con los países industrializados y algunos países en desarrollo, 1980-96

Región y país	1980-89 ^a	1990-96 ^a
<i>Asia</i>		
Singapore	-36	-79
Corea	12	-135
Tailandia	-17	-56
Malasia	8	-48
Filipinas	-1	-14
Indonesia	63	23
China	-101	-16
India	-33	-5
Pakistán	-16	-7
<i>América Latina</i>		
Argentina	-1	-17
Brasil	72	24
Chile	9	6
Colombia	-2	-6
México	43	-36
Perú	5	-27
Venezuela	19	18
Bolivia	0.1	-1
Ecuador	1	3
<i>Europa Central y Antigua Unión Soviética</i>		
República Checa ^b	n.a.	-10
Polonia	n.a.	-20
Rusia ^c	n.a.	58
Hungría	n.a.	-9
Ucrania	n.a.	-5
Estonia ^c	n.a.	-3
Kazakastán ^c	n.a.	-1
Rumania ^c	n.a.	-5
Azerbaiyán ^c	n.a.	0.3
Tayikistán ^c	n.a.	0.3
<i>África</i>		
Gabón	5	9
Marruecos	-11	-14
África del Sur	-24	-22

^a= Balance acumulativo

^b= datos entre 1993-96

^c= datos entre 1992-96

Fuente: Fondo Monetario Internacional, *Direction of Trade Statistics Yearbook* varios años, Lawrence, Robert. et. al., *Globaphobia*, Washington, D.C: Brookings Institution, 1998, p. 7

Los países que atraen inversiones, por definición, gastan más de lo que ahorran y, cuando esto ocurre, importan más de lo que exportan. El capital que fluye hacia esos países, por definición, tiene que ser exactamente igual al exceso de importaciones de estos sobre sus exportaciones.

Greider también argumenta que la disparidad del ingreso en el Norte que produce el comercio con el Sur, agrava el problema de desajuste entre oferta y demanda debido a que quienes tienen un mayor ingreso (los dueños del capital y los trabajadores calificados) ahorran más que los que tienen menos ingreso.

Krugman dice al respecto que quienes, como Greider, afirman que el ahorro es perjudicial, siguen una doctrina que él califica de "keynesianismo vulgar". Para ese autor, aquellos se apoyan en la creencia de algunos keynesianos tempranos que decían que el aumento de los ingresos de los trabajadores aumenta la demanda de consumo porque los trabajadores ahorran menos que los capitalistas y, en consecuencia, gastan más. Pero Krugman agrega que estos economistas olvidan que los altos salarios más bien tienden a reducir la demanda de empleos y, por tanto, podría darse una disminución y no un aumento, en el consumo. Pero lo que olvidan quienes se inspiran en el "keynesianismo vulgar", según Krugman, es que, de acuerdo con la doctrina de Keynes, los problemas de falta de demanda, de falta de producción y de empleo se resuelven con la *mano visible* (por oposición a la mano invisible de los economistas clásicos) del Banco Central. Si este imprime dinero y disminuye las tasas de interés, se puede arreglar cualquier des-ajuste entre oferta y demanda.

Krugman considera, al contrario de quienes afirman que los ahorros son dañinos que, si esto fuera cierto, también habría que argumentar que, o las tasas de interés no tienen efecto sobre el gasto ("traten de decirle esto a la Asociación Nacional de Constructores de Viviendas", dice Krugman) o que los ahorros potenciales son tan altos, comparados con las oportunidades de inversión, que el FED (Reserva Federal de los Estados Unidos) no puede ajustar ambas ni a una tasa de interés cercana a cero.

Esta última posición habría sido razonable durante los treinta cuando la tasa de interés sobre los Bonos del Tesoro era menos que una décima parte de uno %, y añade que, aun en Japón, con tasas de interés casi negativas, podría alinearse la economía en caso necesario (sin embargo, sobre el caso de Japón, recomienda la lectura de su artículo "*What Went Wrong with Japan*"⁴⁷).

Krugman también acusa a Greider de cometer constantemente falacias de composición. Greider narra el caso de una industria específica en un país específico, y generaliza los efectos de lo que observa en esa industria a toda la economía. Por ejemplo, cuando habla de la destrucción de empleos en la industria del acero, dice que en todas las industrias hay destrucción de empleos. Greider, dice Krugman, no toma en cuenta que, por cada industria que cierra sus puertas por problemas de productividad, "competitividad" dicen algunos (a Krugman no le gusta la utilización de este último vocablo para referirse a problemas de productividad⁴⁸), se abren simultáneamente nuevas oportunidades en otras industrias, principalmente en el área de servicios.⁴⁹

Sin embargo, Greider objetaría, al igual que Richard Longworth en *Global Squeeze* (1998), que los puestos en el área de servicios no son tan bien remunerados como lo fueron en el pasado los puestos en las industrias manufactureras.

Krugman considera que, gracias al comercio internacional, la producción se ha vuelto más eficiente y los precios de los productos en general han bajado (por la aplicación de la teoría de las ventajas comparativas). Al bajar de precio los productos, afirma, los salarios *reales* de los trabajadores (calificados y no calificados) han aumentado y, por lo tanto, también, su poder de compra. Hoy día los pobres, observa, están consumiendo en todos los lugares de la tierra productos que hace dos décadas ni soñaban poder consumir. Al respecto se podría añadir a este argumento que la observación de Bhagwati de los escalones de la ventaja comparativa observada por Bela Balassa es uno de los mejores argumentos en contra de la supuesta sobreproducción y consecuente depresión mundial, pregonada por Greider.

Dani Rodrik, quien, a pesar de que se separa bastante de la línea de pensamiento de los otros tres economistas, coincide con ellos en sus observaciones sobre el libro de Greider. Al respecto dice:

47. Ibid., p. 123.

48. Véase, Krugman, Paul, *Competitiveness: A Dangerous Obsession*. *Foreign Affairs Magazine*. March/ April, Volume 73, Number 2, 1994.

49. Krugman, Paul, *Accidental Theorist*, p. 21.

Ciertamente yo siento simpatía por muchas de las preocupaciones de Greider-las consecuencias para los trabajadores no calificados en los países industrializados, el debilitamiento de la seguridad social y la represión de los derechos políticos en algunos de los países exportadores como China e Indonesia. Sin embargo, el desdén por el preciso análisis económico y por la evidencia empírica sistemática, vuelve a dicho libro una fuente no confiable sobre lo que está sucediendo y un manual muy poco útil para corregir las cosas.

Greider, por ejemplo, se equivoca en el pensamiento de que la fuerza que se mueve debajo del comercio global hoy en día es los bajos salarios. Si eso fuera cierto, los más formidables exportadores del mundo serían Bangla Desh y una buena parte de los países africanos. Lo que él no tiene en cuenta es la importancia de las diferencias entre los países en términos de la productividad de su fuerza laboral ... Generalmente no es cierto que las compañías extranjeras en los países en desarrollo provean de inferiores condiciones laborales a sus empleados que en otras partes de la economía; de hecho, lo contrario es frecuentemente lo acertado ...

Rodrik considera que Greider está particularmente equivocado al decir que la globalización genera una gran brecha en la distribución del ingreso. Si esto fuera así, se pregunta:

¿Dónde está, entonces, la superabundancia global de ahorro y la consiguiente disminución de las tasas de interés mundiales, que seguramente se habría producido si efectivamente ha habido un traslado de los ingresos de los obreros, que no pueden ahorrar, a los capitalistas, que supuestamente ahorran en exceso?

También dice que Greider está muy alejado de la verdad cuando afirma que,

...los países de industrialización orientada hacia fuera del Sudeste Asiático han desmejorado, en vez de beneficiado, a los antiguos agricultores que ahora trabajan asiduamente en las fábricas.

Sin embargo, añade:

Sería injusto emprenderla contra Greider, especialmente si algunas de sus otras conclusiones valen la pena de ser tomadas en serio. Pero las malas interpretaciones, que este libro promueve, son comunes en el debate sobre la globalización y no contribuyen en nada al avance de este.⁵⁰ (Traducción de la autora.)

III. ¿DEBE ESTABLECERSE UNA CLAUSULA SOBRE ESTÁNDARES LABORALES EN LA OMC Y EN LOS TRATADOS COMERCIALES INTERNACIONALES?

El objetivo de esta tercera sección es analizar si se justifica -teórica o empíricamente- la introducción de una cláusula para la armonización de estándares laborales en la OMC o en los tratados comerciales regionales y bilaterales, y qué consecuencias tendría la adopción de dicha cláusula, sobre 1) el bienestar de los ciudadanos del Primer Mundo, y 2) el futuro desarrollo económico y la calidad de vida de los ciudadanos del Tercer Mundo.

3.1 Análisis

Los *free traders* (economistas que apoyan a toda costa el libre comercio, como Krugman y Bhagwati) opinan que ningún país debe imponerle a otro Estado la aplicación de estándares laborales como condición para abrir su mercado, o como justificación para el establecimiento de barreras al comercio, sobre todo si dichos estándares difieren de lo que sería la propia escogencia del país en cuestión, según el uso eficiente de su particular dotación de factores. Dichos autores no solo consideran que ningún Estado tiene derecho a imponer dichos estándares a otros países, sino que afirman que a ninguno *le conviene* desde el punto de vista del bienestar de la mayoría de sus ciudadanos.

Los países desarrollados han esgrimido dos clases de argumentos para tratar de imponer estándares laborales a otros países: uno de naturaleza económica y el otro de índole moral. Desde el punto de vista puramente económico, quienes tratan de imponer estándares laborales a otros países argumentan que los países con estándares laborales más laxos gozan de una ventaja competitiva basada en una competencia

desleal, puesto que pueden competir con precios más bajos debido a que no tienen el mismo nivel de costos

50. Rodrik, Dani, *Has Globalization gone too far?* Washington D.C: Institute for International Economics, 1997, p. 74

laborales. Por otra parte, el argumento moral es que todos los seres humanos deben tener un nivel de bienestar óptimo y que la sociedad civilizada no puede tolerar que haya personas que trabajen en condiciones inferiores a las que imperan en los países desarrollados.

Sin embargo, con frecuencia la definición de lo que es óptimo está determinado por los valores del país que desea imponer dicha norma, y no por los propios valores del otro país en cuestión, según sus posibilidades y nivel de desarrollo. Quienes quieren imponer estándares laborales a otros países no toman, con frecuencia, en consideración la especificidad cultural de los países. Como dice Robert Lawrence, "... la vaca sagrada de una nación, pudiera ser la comida favorita del país vecino"⁵¹.

Con frecuencia quienes persiguen el objetivo de mejorar la competitividad de las empresas -cuya producción rivaliza con los bienes importados de los países en desarrollo, o de las empresas que exportan y compiten en los mercados internacionales con empresas cuyos costos laborales son inferiores-utilizan el argumento moral para alcanzar dicho objetivo. Es decir, utilizan el argumento moral con fines proteccionistas. Tanto Krugman, como Bhagwati, los autores de *Globaphobia*, o el mismo Rodrik, opinan que no debe debilitarse el argumento moral, al utilizárselo como pretexto para obtener objetivos proteccionistas. Bhagwati diría, "... no se puede matar dos pájaros de un solo tiro", es decir, no se puede, con una sola piedra, "... dar en el blanco" en el objetivo de obtener ventajas en el comercio internacional y al mismo tiempo "dar en el blanco" en el propósito de avanzar en el logro de los ideales morales. Porque el apoyo al objetivo moral de mejorar verdaderamente la condición de vida de los obreros del Tercer Mundo se encontrará con fuertes oponentes, si se detecta que bajo tales argumentos subyace una intención meramente utilitarista o comercial. El objetivo de mejorar los derechos humanos y laborales de los trabajadores del Tercer Mundo, así como impedir que los derechos humanos y laborales de

los trabajadores del Primer Mundo sean objeto de "una carrera hacia el fondo", es objeto de primordial atención y no debe comprometerse su eficaz realización al

51. Lawrence, *Globaphobia*, p. 120.

"contaminarla" con pretensiones proteccionistas.

Otra justificación de algunos productores, sindicalistas, organizaciones no gubernamentales (ONG), etc., para la adopción de normas del trabajo en el comercio internacional, es la creciente disparidad del ingreso de los trabajadores calificados y no calificados del Primer Mundo, la cual, según ellos, se debe (como se ha señalado en la sección tres) al comercio del Norte con el Sur.

Sin embargo, es interesante oponer el argumento de Krugman de que los precios bajos generados por los obreros del Primer Mundo, independientemente de cómo es que se generan, benefician más bien a todos los ciudadanos del Primer Mundo y, por razones obvias, también a los ciudadanos de los países del Tercer Mundo que importan dichos bienes (recordemos el argumento de Balassa y Bhagwati, de "la escalera de la ventaja comparativa").

Todos se benefician de estos precios bajos porque permiten que el poder adquisitivo de los salarios de estos ciudadanos se incremente. Entonces, afirma Krugman, los grupos vulnerables (en este caso de Estados Unidos de América), que según sus cálculos no llegan ni a producir un poco más de 1% del PIB, quieren promover sus intereses a costa del bienestar de la gran mayoría de los ciudadanos.

Lo razonable en este caso, dirían Krugman y los *free traders*, es compensar a quienes han visto sus salarios disminuidos, debido al desarrollo de la tecnología o al comercio internacional. Los autores de *Globaphobia*⁵² ofrecen un interesante esquema de compensación para estos trabajadores en el capítulo séptimo de ese libro.

Los países desarrollados, dice Krugman, no están amenazados

... porque los salarios de los trabajadores del Tercer Mundo permanezcan bajos, sino más bien porque estos aumentan y, al hacerlo, elevan los precios de sus exportaciones hacia los países avanzados.

Es decir, afirma,

52. Lawrence, Robert. et. al., *Globophobia*, Washington, D. C: Brookings Institution, 1998, cap. 7.

que Estados Unidos de América podría verse amenazado cuando Corea del Sur mejora en su producción de automóviles, no porque los Estados Unidos de América podría perder el mercado de los automóviles, sino porque, al subir los salarios en Corea, los consumidores en Estados Unidos tendrán que pagar más por los pijamas y los juguetes que le compran a ese país.⁵³ (traducción de la autora).

Krugman, como todos los "free traders", considera que la apertura comercial, aunque sea unilateral, es ventajosa. Considera que cualquier país que establezca estándares laborales altos puede, sin ningún temor, abrir sus mercados a los países que tienen estándares laborales más laxos. La diversidad de niveles en los estándares, cuando éstos están determinados por las preferencias de los ciudadanos y el uso eficiente de las particulares dotaciones de factores, beneficia a quienes participan en el comercio internacional.

Por otra parte, Krugman afirma que el imponer a los países en desarrollo estándares laborales más altos de lo que permite su nivel de desarrollo y productividad de la mano de obra sí infligiría un serio perjuicio a estos, porque los despojaría de la única ventaja comparativa que poseen, condenando a sus ciudadanos a niveles de vida peores de los que actualmente tienen, aunque el trabajo que realizan en las empresas transnacionales sea por un ínfimo salario.

Krugman hostiga a quienes, utilizando un elevado lenguaje moralizante, pregonan el cierre del mercado a los países que no aplican estándares laborales altos. Advierte que ellos adoptan esa posición porque no han analizado sus consecuencias en profundidad. Krugman, además, argumenta que, al imponérseles tales barreras, se les condena a seguir viviendo de la recolección de basura, de la tala de árboles, del cultivo de minúsculas parcelas de tierra sin tecnología ni herramientas apropiadas o de la limosna.⁵⁴

Otros añaden que dichas personas pueden caer en actividades todavía más denigrantes como la

53. Krugman, Paul, Does Third World Growth Hurt First World Prosperity? En: Kenichi Ohmae, *The Evolving Global Economy: Making Sense of the New World Order*. Boston: A Harvard Business Review Book, 1995, p. 121.

54. Krugman, Paul, "In Praise of Cheap Labor: Bad Jobs at Bad Wages Are Better than No Jobs at All" en *The Accidental Theorist, and other Dispatches from the Dismal Science*. New York: W.W. Norton & Company, Inc., 1998.

prostitución o la delincuencia⁵⁵. No se dan cuenta de que condenarían a cientos de millones de obreros en el Tercer Mundo a la miseria. Por otra parte, el comercio internacional ha permitido, también, que cientos de millones de personas del Tercer Mundo tengan un nivel de vida y de salario muy superior a lo que hubiera sido posible antes de que la revolución en las comunicaciones y el transporte permitiera el aumento de la inversión extranjera directa en los países en desarrollo. Por eso, Krugman afirma que

...cuando lo que está en juego son las esperanzas de cientos de millones de personas, analizarlas cosas con mayor profundidad, no es solamente una buena práctica intelectual. Es un deber moral.⁵⁶

Otro argumento interesante en contra de quienes quieren imponer los estándares laborales de los países desarrollados a los países en desarrollo, pero por razones completamente diferentes a las que se han señalado hasta el momento, es el que exponen Drusilla Brown, Alan Deardorff y Robert Stern, en el capítulo quinto del libro editado por Bhagwati y Hudec, *Fair Trade and Harmonization* (1996), titulado "International Labor Standards and Trade: A Theoretical Análisis".

Brown y los demás autores sostienen, al igual que Krugman, que los propios países desarrollados no deberían apoyar la imposición de estándares laborales a los países en desarrollo, simplemente porque no les convendría. Considera que si un país quiere imponer los primeros cinco de los siguientes estándares laborales: 1) Libertad de asociación y derecho a organizarse, 2) prohibición de cualquier forma de trabajo forzado, 3) edad mínima para el empleo, 4) salario mínimo, 5) horas de trabajo, 6) seguridad y salud ocupacional, a todos los países subdesarrollados, dicha acción retiraría mano de obra del mercado de trabajo de bienes intensivos en mano de obra. Al retirar del mercado laboral a los presos, a los niños, más el desempleo que resultaría de la imposición de salarios mínimos,⁵⁷ la mano de obra se vuelve más escasa y, como consecuencia, el precio del factor trabajo en esos países aumentaría. Al aumentar el precio del factor

55. Véase, Rothstein, Richard, "The Case for Labor Standards". [Http://wioiooUsci.mit.edu/~Rothstein.html](http://wioiooUsci.mit.edu/~Rothstein.html), p. 2.

56. Véase, Krugman, Paul. *The Accidental Theorist and other Dispatches from the Dismal Science* (1998) p. 85.

57. Brown, Drusilla; Deardorff, Alan and Stern, Robert, "International Labor Standards and Trade: A Theoretical Analysis". En: Bhagwati, Jagdish and Hudec, Robert E., Editors. *Fair Trade and Harmonization: Prerequisites for free trade?* Massachusetts: MIT Press, volume 1, 1996.

trabajo, aumenta también el precio de los bienes intensivos en mano de obra y, como consecuencia, también, *los términos de intercambio* de los países en desarrollo con respecto a los países desarrollados. Al producirse un aumento en los términos de intercambio de los países en desarrollo, quienes se perjudican son los países desarrollados.

Brown y los otros autores afirman que quienes proponen el establecimiento multilateral de estándares laborales, lo hacen porque intuitivamente les parece que "emparejar la cancha" podría serles beneficioso, ya que se les devolvería la ventaja competitiva, supuestamente perdida por la influencia de los bajos salarios del Sur. Sin embargo, los efectos reales de tales propuestas son, en la realidad, totalmente diferentes a lo que desean quienes las formulan.

Dichos grupos justifican sus propuestas en la suposición de que las empresas transnacionales buscan, para invertir sus ganancias, países con bajos estándares laborales. No obstante, la evidencia obtenida de estudios empíricos (observación hecha por el economista internacional "disidente" Dani Rodrik) muestra que los bajos estándares laborales, lejos de atraer a las empresas, las repelen. En algunos casos, la adopción de estándares laborales más altos se ha convertido en una "técnica de mercadeo" de las empresas transnacionales. Esto les permite "vender" una buena imagen y, de esta manera, aumentar sus ventas en todo el mundo. Para un conocimiento más profundo sobre este tema, véase el artículo de Debora L. Spar, en la revista *Foreign Affairs*, de marzo/abril de 1998.

Sin embargo, lo que parece ser que sí atrae a las compañías multinacionales son las exenciones fiscales. Por esta razón, recientemente el ataque de esos grupos se ha volcado sobre los países que pretenden atraer inversión extranjera mediante incentivos fiscales. Un ejemplo de esto es la noticia aparecida en el diario *La Nación* el viernes 3 de septiembre de 1999, en la cual se acusa, una vez más en este año, a Costa Rica de ser un "paraíso fiscal".

Por otra parte, Costa Rica, desde hace algún tiempo, ha sido el blanco de ataques de sus propios sindicatos.

Vale la pena recordar la carta que envió la CTRN a la AFL-CIO en junio de 1998, mediante la cual denunciaba que "Costa Rica ha incumplido los acuerdos alcanzados en 1993 tendientes a garantizar la libertad sindical"⁵⁸, arriesgándose a que nuestro país fuese objeto de la exclusión del Sistema Generalizado de Preferencias y a pesar de que con esa medida se perjudicaría al 40% de las empresas exportadoras y a los trabajadores que laboran en ellas. Como caso concreto, dicha misiva mencionaba que

...el Ministerio de Trabajo no tuteló a tiempo las libertades sindicales en el caso de los pilotos de Líneas Aéreas Costarricenses (LACSA) que fueron despedidos,

y que dicho Ministerio

... le impidió al Sindicato de Trabajadores del Sur firmar un arreglo colectivo directo⁵⁹.

Sí, debido a tales denuncias, 40% de la industria de exportación costarricense hubiera sido excluida del SPG, ¿qué habrían opinado los empresarios y los sindicatos estadounidenses si se les hubieran hecho las preguntas que en otra oportunidad se hizo Bhagwati?: ¿Debieron, los demás países, haber suspendido los vuelos de los Estados Unidos de América porque el presidente Reagan rompió la huelga de los controladores aéreos?⁶⁰ ¿Qué dice Estados Unidos América acerca de que solamente 12% de sus trabajadores del sector privado están sindicalizados?

Lo que los sindicatos costarricenses deben aprender es que no deben dejarse manipular por los sindicatos estadounidenses y europeos, ya que es manifiesto que sus intereses no son precisamente los mismos que los suyos.

Para terminar con el razonamiento de Brown, Deardorff y Stern, es importante destacar la diferenciación que ellos hacen entre los estándares laborales que retiran el factor trabajo y aquellos que utilizan parte del factor capital, a la hora de ser puestos en práctica, como son los estándares de salud y de seguridad laboral. Para poner en práctica esta última clase de estándares se necesita una inversión en máquinas más seguras, en más salidas de emergencia, etc. Es decir, se debe retirar parte del factor capital que podría utilizarse en la producción de bienes intensivos en capital. La aplicación de estándares de salud y seguridad a las industrias intensivas en capital, siguiendo el razonamiento anterior, tiene como

58. Véase, "Gobierno procura parar demanda" diario *La Nación* (San José, Costa Rica) 17 de junio de 1998.

59. *Ibid.*

60. Bhagwati, Jagdish, *A Stream of Windows: Unsettling Reflections on Trade, Immigration, and Democracy*. Boston: MIT Press, 1998, p. 61.

consecuencia un aumento en los términos de intercambio de los países que producen bienes intensivos en capital, es decir, de los países desarrollados.

Brown, Deardorff y Stern observan que, si un determinado país aplica estos estándares solamente a las industrias intensivas en capital, los salarios de todos los trabajadores de ese país, incluso los de los otros sectores, suben; pero si se aplican solamente a los sectores intensivos en mano de obra, los salarios de los trabajadores de todos los sectores bajan.

A una conclusión parecida llegó Dani Rodrik al referirse a la disminución de los salarios de los trabajadores no calificados cuando un país aplica estándares laborales de seguridad y salud (Rodrik se refiere precisamente a estándares de seguridad al explicar cómo la elasticidad de la curva de la demanda de trabajo de un país abierto al comercio internacional incide sobre quién debe soportar el costo de la aplicación de esos estándares (los trabajadores o los productores).

Del análisis de Brown, Deardorff y Stern, podría considerarse que los países en desarrollo no deben preocuparse por el hecho de que se les imponga el establecimiento de los estándares laborales que retiran mano de obra a la hora de firmar tratados comerciales internacionales. Sin embargo, cuando se trata de estándares que retiran capital, como son los de salud y seguridad, podría haber alguna razón para la preocupación.

Brown, Deardorff y Stern proponen que los países en desarrollo negocien algún tipo de compensación si aceptan la puesta en práctica de esta última clase de estándares. Pero, en general, la conclusión a la que estos autores llegan es que los países desarrollados no deben imponer estándares laborales. Al respecto señalan que, si bien es cierto que el bienestar del mundo aumenta cuando se eliminan las fallas del mercado donde quiera que éstas existan, y el mercado laboral no es una excepción, los estándares laborales impuestos por los países desarrollados raramente vienen a corregir fallas del mercado en los países en desarrollo, dado que cada país tiene diferentes

dotaciones de recursos y diferentes preferencias sobre la disyuntiva salario-riesgo.

No obstante, no debe dejar de considerarse que, la mayoría de las veces, los políticos y los empresarios de los países en desarrollo no se preocupan de corregir las fallas del mercado y aumentar el bienestar de sus ciudadanos. En este sentido sí es provechosa la presión internacional para que los gobernantes se sientan obligados a corregir dichas deficiencias. Sin embargo, todos los "free traders" coinciden en que dicha presión debería provenir de instancias no comerciales, tales como la OIT, la UNICEF, las ONG, etc.

Estos autores piensan que los estándares laborales deben ir aumentando paulatinamente, conforme aumenta el grado de desarrollo de los países (para un estudio profundo sobre este tema consúltese el artículo de Alexandra Casella en el libro editado por Bhagwati y Hudek (1996)⁶¹. En el siglo XIX, Europa consideraba que los salarios bajos de los Estados Unidos de América eran una amenaza para ellos, y más tarde ese país pensaba lo mismo de Japón. Los salarios de los Estados Unidos de América y sus estándares laborales aumentaron y lo mismo le sucedió a Japón, a Corea del Sur, a Taiwán, Singapur, Hong Kong, etc.

Una solución que podrían tener a mano quienes verdaderamente quieren ver avanzar la puesta en práctica de los estándares laborales en todos los países, y que no son guiados por intereses proteccionistas, es el recurso al "efecto Drácula" o el efecto CNN, el cual consiste en tratar de eliminar las malas prácticas (con la ayuda de organizaciones no gubernamentales, periodistas, intelectuales, etc.), sacando a la luz pública todas las atrocidades y violaciones a los derechos de los trabajadores que se producen en los distintos lugares del mundo, sin discriminar entre países desarrollados y subdesarrollados. Muchas veces las empresas no quieren ver deteriorada su imagen ante el mundo y, en consecuencia, proceden a cambiar las prácticas consideradas por la opinión pública como vergonzosas.

También se puede optar por el recurso del "etiquetado". Muchos consumidores en los países desarrollados están dispuestos a pagar un poco más por un producto, si este tiene una etiqueta que, por ejemplo, diga: "producido sin trabajo infantil" o "producido bajo normas de seguridad y salud laboral",

etc. Pero estas dos últimas soluciones pueden ser objeto de engaño, ya sea porque la información podría

61. Bhagwati, Jagdish and Hudec, Robert E., *Fair Trade and Harmonization: Prerequisites for free trade?* Massachusetts: MIT Press, volumen 1, 1996, cap. 3.

ser manipulada por quienes tienen intereses proteccionistas (de lo cual, como se indicó antes, Costa Rica ya ha tenido suficiente experiencia), o porque la supervisión en las empresas que reciben el etiquetado de organizaciones acreditadas internacionalmente para hacerlo sea deficiente, o nula, una vez que se haya expedido el mencionado etiquetado. También debe mencionarse el recurso al *Social Accountability 8000*, un ambicioso programa para obligar a las empresas a ajustarse a un conjunto de normas de derechos humanos y del trabajo, lanzado en 1997 por el *Council on Economic Priorities*, un grupo formado por influyentes compañías. Débora Spar, en el mencionado artículo informa que las compañías *Toys R'Us* y *Avon* han anunciado que todos sus suplidores deben obtener el certificado SA8000.⁶²

Otra alternativa es ofrecer ayuda o compensación a los países para que puedan mejorar sus estándares laborales, aunque es poco realista pensar que una ayuda así llegue a materializarse.

Otra de las sugerencias, sobre la cual existe consenso, es el fortalecimiento de programas de educación y entrenamiento de la fuerza laboral en los países del Primer Mundo, a fin de que los trabajadores puedan ir trasladándose a sectores con mejores ventajas competitivas. Esta alternativa también debe aplicarse en los países del Tercer Mundo.

3.2 Otros enfoques sobre la solución al problema de la creciente desigualdad en la distribución del ingreso en el Norte

Dani Rodrik, por una parte, y Robert Lawrence, Gary Burtless, Robert Litan y Robert Shapiro, por la otra, difieren en cuanto al grado o la intensidad en que la globalización puede afectar a los trabajadores no calificados. Coinciden, sin embargo, en algunas de sus propuestas de solución al problema del aumento en la disparidad del ingreso en Estados Unidos de América, ambos hablan de interponer salvaguardias en caso de demostrado daño como resultado del comercio con el Sur, por la importancia de que se establezca una *cláusula de escape*, bajo el artículo 19 del G ATT y la sección 201 del *Trade Act* de 1974; mediante la cual se

puedan imponer temporalmente barreras a determinados productos procedentes del Tercer Mundo, cuando se demuestre severo perjuicio causado

62. Véase, Spar, Debora L., "The Spotlight and the Bottom Line: How Multinationals Export Human Rights" *Foreign Affairs*, March/April 1998, p. 8.

en el mismo sector, debido a diferencias en los estándares laborales de los países exportadores con respecto a los de Estados Unidos de América.

No obstante, pensamos que, desde el punto de vista del bienestar en el mundo entero, es mejor compensar a los grupos afectados en Estados Unidos de América y a los demás países del Norte, que perjudicar a los países en desarrollo negándoles la entrada libre de sus productos a sus mercados. La innovación de Rodrik y los autores de *Globaphobia* consiste en que, contrariamente a lo que sucede con la aplicación de las leyes *antidumping*, tal y como se han venido aplicando a los casos de "dumping social", con la aplicación de dicha *cláusula de escape*: 1) deben escucharse todos los puntos de vista, incluyendo el de los exportadores extranjeros, 2) ofrecerse compensaciones a los países afectados, y 3) aplicarse aranceles *temporales* en una manera *no discriminatoria*. Es decir, dicha acción se haría contra todos los países que estén exportando el producto que está afectando a los productores domésticos.

De acuerdo con las posiciones de los free traders, esta solución no solo no contribuye a solucionar el problema de la desigualdad en los países desarrollados (puesto que afirman que el origen de la desigualdad no es el comercio con los países en desarrollo, sino el desarrollo tecnológico mismo) sino que es perjudicial para los países en desarrollo. Estos necesitan apertura de los mercados del Norte, no barreras arancelarias, aunque vengán acompañadas de ayuda financiera, la cual no parece factible que se materialice, de todos modos.

Otra de las contribuciones de Dani Rodrik, es afirmar, con mucha razón, que uno de los problemas más serios que confronta el Mundo debido a la globalización, es la imposibilidad que tienen los gobiernos de cobrar impuestos. Se ha demostrado que las transnacionales efectivamente huyen de los impuestos y se localizan allí donde los gobiernos de los países en desarrollo, desesperados por atraer inversiones, les ofrecen grandes ventajas impositivas.

¿Cómo podrían los países desarrollados mantener los estándares laborales existentes, y los países en desarrollo mejorar los suyos, si cada vez es menor la cantidad de dinero que los gobiernos pueden percibir por concepto de impuestos?

Dani Rodrik propone al respecto que debería establecerse un impuesto a nivel global, al estilo del *Tobin tax*⁶³, con la diferencia de que en este caso se aplicaría al mercado de bienes, en lugar de al sistema financiero (el economista James Tobin propuso dicho impuesto con el fin de detener un poco la movilización especulativa de capitales). Las ganancias de ese impuesto, dice Rodrik, se repartirían, de algún modo, entre las distintas naciones. No queda claro si la razón de ser de ese impuesto es para restringir la inversión extranjera directa (al igual como lo haría el Tobin tax con la movilización especulativa de capitales) o si Rodrik está pensando simplemente en la necesidad de los gobiernos de recaudar impuestos con el fin recoger fondos para impulsar y contribuir al desarrollo económico y social en todo el mundo, incluyendo a los países en desarrollo.

Tanto los *free traders*, como quienes creen en una intervención mayor del Estado en los asuntos económicos, coinciden en que los gobiernos, ahora más que nunca, deben intervenir para corregir las *fallas del mercado* y proveer a sus naciones de los servicios que el sector privado no está en disposición de ofrecer a sus ciudadanos, como son la educación, la salud, la seguridad laboral, etc.

IV. CONCLUSIONES

Después de examinar la literatura económica sobre el tema, se plantea como conclusión que el verdadero culpable de la disparidad del ingreso observada en los países desarrollados es el desarrollo tecnológico, y no el comercio con el Sur. También se concluye que la imposición por parte de los países desarrollados de una cláusula sobre estándares laborales y su discusión en las próximas reuniones de la OMC podría constituirse en una barrera al comercio internacional que perjudicaría a los países tanto del Primer Mundo como del Tercer Mundo.

Sin embargo, después de los acontecimientos en Seattle en diciembre de 1999, pareciera que no será posible evitar la discusión de dicho tema en la OMC. Como afirma el líder sindical Jay Mazur⁶⁴ en su reciente

artículo "Globalization's Dark Side", aparecido en la revista *Foreign Affairs* de enero-febrero de 2000:

63. Rodrik, Dani, *Has Globalization Windows: Unsettling Reflections on Trade, Immigration, and Democracy*. Boston: MIT Press, 1998, p. 61.

64. Jay Mazur es el Presidente UNITE (Union of Needletrades, Industrial, and Textile Employees) y miembro del Comité de asuntos internacionales de la AFL-CIO.

La era en que las negociaciones comerciales eran conducidas por élites protegidas que deliberaban sobre los intereses comerciales contrapuestos a puerta cerrada, ha terminado.

Las diversas organizaciones sociales, quienes ahora cuentan con mayores formas de hacerse escuchar por medio de las cadenas mundiales de noticias de la televisión por cable, las entrevistas y discusiones en redes interactivas transmitidas por televisión, así como a través de la red de Internet, tendrán cada vez más protagonismo.

Desde la caída del Muro de Berlín, *los nuevos movimientos sociales* han logrado canalizar de un modo inusualmente democrático y pluralista el pensamiento y la acción de los individuos frente a la acción institucional. La reciente capacidad de éstos de expresarse por medio de los medios de comunicación social parece indicar que el futuro de la sociedad será muy diferente del designio de "1984" de George Orwell, así como de la profecía huxleyana según la cual las sociedades acabarían por cercenar todo espacio a la diversidad y a la acción individual y grupal, pues ni Orwell, ni Huxley pudieron imaginar el potencial para el cambio que surgiría tras el enorme desarrollo de la comunicación social. Tanto el teórico de la sociedad Jürgen Habermas, como el renombrado filósofo de la sociedad y teórico de la ciencia Karl Popper, han afirmado que los problemas de la modernidad deben encararse mediante un esfuerzo mayor de racionalización a fin de que las sociedades puedan alcanzar criterios universalistas que sirvan de fundamento a la crítica de las instituciones y de la racionalidad imperante.

De la teoría de la evolución de los conocimientos científicos de Popper, así como la teoría de la acción comunicativa de Habermas, se puede concluir que gracias al desarrollo de los medios de comunicación se está conformando un escenario universal donde pueden ser enjuiciadas, no solo las teorías científicas, sino también las acciones instrumentales, normativas y expresivas, por sus pretensiones de validez, y donde

los actos de violencia podrán ser sustituidos por actos de razón. Popper ve en la posibilidad de la discusión crítica y el diálogo racional un mecanismo homologable al mecanismo de selección natural de la evolución biológica. Gracias a esta posibilidad de discusión racional, sobrevivirán las ideas correctas y sucumbirán las falsas.⁶⁵ ¡Que mueran las teorías, pero no los hombres!, decía Popper. La crítica abierta y racional, en tanto que mecanismo de selección de las teorías erróneas, se convierte en un poderoso instrumento para acelerar el aprendizaje social y con él la violencia habrá de ceder su lugar al consenso y la pacificación.

Por otra parte, Habermas afirma que dicha forma de discusión colectiva, que entrecruza, diferenciándolos, los argumentos técnico-cognoscitivos con los práctico-morales, permite un considerable incremento de la capacidad de aprendizaje de la humanidad.

En estas circunstancias, la elucidación de las consecuencias de la iniciativa de introducir una cláusula en los tratados comerciales internacionales que armonice los estándares laborales y su discusión racional por medio de las redes de comunicación, es necesaria para el desarrollo armonioso del comercio internacional y el progreso económico y social tanto del Primer como del Tercer Mundo.

Por esta razón es importante promover foros de discusión a nivel internacional y hemisférico, que incluyan las opiniones de expertos en materia comercial, expertos en legislación laboral comparada, y a miembros de la sociedad civil, a fin de alcanzar criterios objetivos sobre el impacto de la globalización en los mercados laborales y sobre las formas más adecuadas de mejorar los estándares laborales y nivel de vida de los trabajadores en el todo el Mundo. Pero el compromiso por optimizar los estándares laborales de los trabajadores debe incluir también a los países desarrollados. Por ejemplo, Estados Unidos no ha suscrito la mayoría de los acuerdos de la OIT y, cuando se llevaron a cabo las negociaciones para la creación de NAFTA, a México se le impuso la condición de hacer efectiva su legislación sobre estándares laborales, aunque ese país en desarrollo tiene una legislación con normas relativas al despido y a las condiciones de trabajo superiores a las que contiene la legislación estadounidense⁶⁶. Con razón afirma Jagdish Bhagwati que el tratamiento que se le da en Estados Unidos a la fuerza laboral inmigrante es vergonzoso y la sindicalización en ese país no llega ni a 12% en el sector privado.

Acta Académica

Los países en desarrollo deben fortalecer la calidad

65. Véase, Rodríguez, Patricia, "Acción comunicativa, consenso racional y paz social", *Cuadernos de Filosofía*, Revista de la Facultad de Humanidades de la Universidad de San Carlos de Guatemala, 1990, ps. 104-118.

66. Bensusán, Graciela, Damgaard, Bodil, "Estándares laborales y distribución del ingreso en su relación con el comercio", *Revista Integración y Comercio*, INTAL, enero-agosto 1999.

y la cantidad de los representantes en las discusiones sobre los problemas relativos al comercio internacional que les atañen. Es preocupante la afirmación de Simón J. Evenett en la revista *Finanzas y Desarrollo* del FMI de diciembre de 1999:

...dado el aumento y la complejidad de los temas negociados en el marco de la OMC, han surgido dudas con respecto a la capacidad técnica disponible para los países en desarrollo en las capitales y las misiones en Ginebra.

Evenett señala que en 1997 los países en desarrollo enviaron, en promedio, 3,5 funcionarios a seguir las actividades de la OMC en Ginebra, en contraste con 6,8 funcionarios en el caso de los países desarrollados, y considera que

puesto que no están bien representados en Ginebra, los países en desarrollo tienen dificultades para negociar acuerdos comerciales favorables y usar eficazmente el mecanismo de solución de diferencias.

En consecuencia, los países en desarrollo deben estar preparados para afrontar también las controversias en torno al tema del "dumping social", a los efectos del establecimiento de salvaguardas (como proponen los autores de *Globaphobia*), y tener posiciones claras y convincentes cuando se discuta el tema laboral en la OMC.

Los sindicatos de los países del Tercer Mundo deben tomar conciencia de que, si bien la lucha por el mejoramiento de los estándares laborales hoy es posible realizarla a nivel mundial gracias al desarrollo de las técnicas de comunicación, también existen intereses encontrados y visiones del mundo diferentes en lo que respecta a la movilidad de la inversión extranjera y las oportunidades de trabajo en los sectores laborales y empresariales del Primero y Tercer Mundo.

No obstante, gracias a que los medios de comunicación facilitan cada vez más un diálogo a nivel mundial, los países del Tercer Mundo pueden, fundamentándose en un conocimiento más profundo de

esta problemática, hacer conciencia entre los sindicatos de los países del norte de que el comercio con el Sur no es la causa de la disparidad de la distribución del ingreso que están sufriendo los obreros no calificados en el Norte. En consecuencia, debe tenerse en cuenta que la lucha por mejorar los estándares laborales debe realizarse, primeramente, tomando en consideración las diferencias en los grados de desarrollo entre ambas regiones y, en segundo lugar, también debe tomarse conciencia de que la prosperidad de los obreros no calificados del Norte también depende de la creación de fuentes de trabajo en el Sur.

Una vez que los sindicatos en el Norte dejen de culpar al comercio internacional por sus infortunios y comprendan que dicho comercio más bien los beneficia en términos del aumento de poder adquisitivo de sus salarios debido al acceso a productos más baratos, la lucha por mejorar los estándares laborales puede realizarse de manera más constructiva.

El sector laboral estadounidense debe, con el apoyo del movimiento sindical a nivel mundial, tratar de encontrar apoyo para mejorar los niveles de vida de las familias trabajadoras, con los recursos de su propio país. Estados Unidos de América en este momento se encuentra en la envidiable situación de poder decidir adónde va a colocar los recursos del cuantioso superávit fiscal que se espera aumentará en los próximos años.

A modo de recapitulación, los países en desarrollo deben estar claros en los siguientes puntos:

1. Se deben mejorar los estándares laborales y nivel de vida de los trabajadores en el Tercer Mundo y ponerle fin a la situación de miseria en que viven los más pobres.
2. Se debe luchar por promover el libre comercio y la abolición de los impedimentos a la entrada de los productos del Tercer Mundo en los países desarrollados.
3. El compromiso por mejorar los estándares laborales debe incluir también a los países desarrollados.
4. Los países en desarrollo deben aprovechar las ventajas de la inversión extranjera directa, no solo para atraer divisas y equilibrar las cuentas nacionales, sino para mejorar los salarios de los trabajadores y adquirir los conocimientos necesarios para realizar una eficiente diversificación de las exportaciones.

5. Los sindicatos deben "abrir los ojos" y no permitir que fuerzas extrañas a sus intereses los utilicen para propósitos que más bien los perjudican.

6. Si estos últimos desean contribuir en la atracción de inversiones que les permitan mejorar sus salarios y la calidad de vida, deben ser razonables en sus peticiones.

7. Los países en desarrollo que, como es el caso de Costa Rica, tienen estándares laborales superiores a otros países, también en desarrollo, no deben permitir que sus estándares laborales bajen, debido a la creencia altamente difundida pero errónea, de que las empresas transnacionales buscan países con bajos estándares laborales.

8. Se deben fortalecer los programas de educación de manera que la atracción de inversiones se logre mediante la alta productividad, educación y capacidad de trabajo de su mano de obra, y no por medio de exenciones fiscales.⁶⁷

9. Deben afianzarse los valores de solidaridad social, si se quiere preservar la democracia y disfrutar de paz social con desarrollo económico.

Con la reciente intensificación de la globalización, la comunidad internacional debe realizar todos los esfuerzos para encontrar nuevas fórmulas encaminadas al logro de la estabilidad internacional con estabilidad doméstica, y el establecimiento de normas del trabajo adecuadas es una de las formas más efectivas de contribuir a este objetivo. No obstante, la discusión de este tema en la OMC podría ser una alternativa riesgosa para los países en desarrollo, si los desacuerdos en esta materia, y la poca capacidad negociadora de sus representantes, llegasen a abrirle las puertas al proteccionismo, o si la dificultad de alcanzar acuerdos en este tema tuviera como efecto el postergar la puesta en marcha de futuros acuerdos de la OMC sobre la reducción efectiva de las barreras de los países desarrollados en el campo textil y el agrícola, así como a acuerdos sobre la reducción de los subsidios a la exportación agrícola por parte de esos países. Sin embargo, la ausencia de una discusión abierta sobre el tema en la OMC, podría conducir a la acción unilateral agresiva de los países desarrollados, o a la aceptación de normas del trabajo en tratados bilaterales y regionales que tengan como consecuencia una reducción de los flujos de inversión a los países en

67. También deben reforzarse otros factores como son la confiabilidad y transparencia de los sistemas legales, los sistemas financieros y la infraestructura debido a que también contribuyen a la atracción de inversión extranjera directa. Véase, Spar, Debora, "Attracting High Technology, Intel's Costa Rican Plant", Occasional Paper 11, *Foreign Investment Advisory Service*: International Finance Corporation/Wold Bank, 1998.

BIBLIOGRAFÍA

Amsden, Alice H., "Hype or Help?" Información obtenida de *Internet*: <http://www-polisci.mit.edu/.../amsden.html>

Bensusán, Graciela, Damgaard, Bodil, "Estándares laborales y distribución del ingreso en su relación con el comercio", Revista *Integración y Comercio*, INTAL, agosto 1999.

Bhagwati, Jagdish and Hudec, Robert E., *Fair Trade and Harmonization: Prerequisites for free trade?* Massachusetts: MIT Press, Volumen I, 1996.

Bhagwati, Jagdish. *A Stream of Windows: Unsettling Reflections on Trade Immigration, and Democracy*. Boston: MIT Press, 1998.

Bhagwati, "Play it Again, Sam: A New Look at the Trade and Wages". <http://www.columbia.edu/~jb38/papers.html>

Bhagwati, Jagdish, "Free Trade in the 21st Century: Managing Viruses, Phobias and Social Agendas" April 13, 1999. <http://www.columbia.edu/~jb38fpapers.html>

Bhagwati, Jagdish, Free trade: "Why AFL-CIO, the Sierra Club, and Congressman Gephard Should Like It" September 18, 1998. <http://www.columbia.edu/~jb38/papers.html>

Bhagwati, Jagdish, "Moral Obligations and Trade". December 12, 1998. <http://www.columbia.edu/~jb38/papers.html>

Bhagwati, Jagdish, "Coment on Dani Rodrik's article, "The Global Fix" (published in the New Republic on November 2, 1998). <http://www.columbia.edu/~jb38/papers.html>

Bhagwati, Jagdish, "Free Trade: What Now?" 1998. <http://www.columbia.edu/~jb38/papers.html>

Bhagwati, Jagdish, The Capital Myth., *Foreign Affairs*, Volumen 77 No.3, mayo-junio, 1998, p.9.

Beccaria, Luis y Galín, Pedro, "Competitividad y regulaciones laborales". Revista de la CEPAL, N° 65 agosto de 1998.

Boyden, Jo; Ling, Birgitta and Myers, William, *What Works for Working Children*. Stockholm: Radden Barna and UNICEF, 1998.

Brown, Drusilla; Deardorff, Alan and Stern, Robert, "International Labor Standards and Trade: A Theoretical Analysis: en Bhagwati, Jagdish and Hudec, Robert E, Editors: *Fair Trade and Harmonization: Prerequisites for free trade?* Massachusetts: MIT Press, volume I, 1996.

Burtless, Gary, Lawrence; Robert, Litan; Robert y Shapiro; Robert, *Globophobia*, Washington: The Brookings Institution Press, 1998.

Cline, William, *Trade and Income Distribution*, Washington: Institute for International Economics, November 1997.

Esquivel, Douglas G., "Distorsión de la competitividad país". *Actualidad Económica*. (San José, Costa Rica). 1998.

Evenett, Simón J., "El sistema de comercio mundial: el camino por recorrer" *Finanzas y Desarrollo*. Diciembre de 1999.

Golub, Stephen S., "Hacen falta las normas internacionales para evitar *el dumping* social?". *Finanzas y Desarrollo*. Diciembre de 1997.

Greider, William, *One World Ready or Not: The Manic Logic of Global Capitalism*. New York: A Touchstone Book, 1997.

Krugman, Paul. *The Accidental Theorist and other Dispatches from the Dismal Science*. New York: W.W. Norton & Company, Inc., 1998.

Krugman, Paul, Does Third World Growth Hurt First World Prosperity? En: Kenichi Ohmae, *The Evolving Global Economy: Making Sense of the New World Order*. Boston: A Harvard Business Review Book, 1995.

Krugman, Paul, "Is Capitalism Too Productive?" *Foreign Affairs*. September-October, 1997.

Krugman, Paul, "Competitiveness: A Dangerous Obsession". *Foreign Affairs Magazine*, March/April, Volume 73, Number 2, 1994.

- Krugman, Paul and Obstfeld, Maurice, *International Economics: Theory and Practice*. New York: Addison-Wesley, 1997.
- Krugman, Paul, "What Should Trade Negotiators Negotiate About?" <http://web.mit.edu/krugman/www/negot.html>
- Lawrence, Robert; Rodrik, Dani; and Whalley, John, *Emerging Agenda for Global Trade: High Stakes for Developing Countries*. Washington, D.C: The Johns Hopkins University Press, 1996.
- Lee, Eddy, "Mundialización y normas del trabajo: Puntos del debate". *Revista Internacional del Trabajo*. OIT. Vol. 116, No. 2, verano de 1997.
- Longworth, Richard, *Global Squeeze*, Chicago: Contemporary Books, 1998.
- Mazur, Jay, "Globalization's Dark Side" *Foreign Affairs Magazine*. January-February, 2000.
- Reinert, Regina, "Tight Fiscal Policy, Loose Money -a Remedy for the Labour Market?" *Economic and Financial Prospects*. A publication of Swiss Bank Corporation, No. 1 February/March 1997.
- Rodríguez, Patricia, "Globalización: ¿desempleo o prosperidad?". *La Nación*. (San José, Costa Rica), 28 de agosto de 1997.
- Rodríguez, Patricia, "Sindicatos, globalización, y sentido de realidad". *Actualidad Económica*. (San José, Costa Rica), No. 206, agosto de 1999.
- Rodríguez, Patricia, "Acción comunicativa, consenso racional y paz social", *Cuadernos de Filosofía*, Revista de la Facultad de Humanidades de la Universidad de San Carlos de Guatemala, 190 págs. 104-118.
- Rodrik, Dani, *Emerging Agenda for Global Trade: High Stakes for Developing Countries*. Baltimore: Johns Hopkins University Press, 1996.
- Rodrik, Dani, *Has Globalization gone too far?* Washington D.C: Institute for International Economics, 1997.
- Rodrik, Dani, "Upside, Downside". *Revista TIME: Reporte Especial sobre la Globalización*, 7 de julio de 1997.
- Rodrik, Dani, "The Global Fix". *The New Republic*, November 2, 1998.
- Ruggie, John Gerard, *International Regimes, Transactions, and Change: Embedded Liberalism in the Postwar Economic Order*. En: Stephen D. Krasner. *International Regimes*. New York: Cornell University Press, 1984.
- Ruggie, John Gerard, "Globalization and the Embedded Liberalism Compromise: The End of an Era?" *Max Plank Institute for the Study of Societies Working Paper 97-1*, January 1997. Información obtenida de Internet: http://www.mpi-fg-koeln.mpg.de/publikation/working_papers/wp97-1/wp97-1.html
- Sachs, Jeffrey, "New Members Please Apply". *Revista TIME: Reporte Especial sobre la Globalización*, 7 de julio de 1997.
- Schwab, Klaus and Smadja, Claude, "Power and Policy: The New Economic World Order". *Harvard Business Review*, November-December 1994.
- Spar, Deborah L., "The Spotlight and the Bottom Line: How Multinationals Export Human Rights" *Foreign Affairs*, March/April 1998, p.8.
- Walsh, James, "One World Divided". *Revista TIME: Reporte Especial sobre la Globalización*, 7 de julio de 1997.