

# Futuro del trabajo, tecnología y comercio: disposiciones sobre empleo y trabajo en los Acuerdos Regionales de Comercio suscriptos por los países de América Latina y el Caribe

Beatriz Pereyra Irusta<sup>1</sup>

Recibido: 14/05/2019; Aceptado: 10/06/2019

## Resumen

El presente estudio tiene como objetivo principal abordar los contenidos normativos, incluidos en los Acuerdos Regionales de Comercio que involucran a países de la región, relativos a la esfera del mercado del trabajo. En concreto, se pretende hallar criterios o parámetros que permitan definir una clasificación descriptiva de los diferentes tipos de disposiciones contenidas en tales acuerdos, caracterizándolos además en relación con las diferentes modalidades o formatos jurídicos con que los acuerdos regionales de comercio se han ido instrumentando en el tiempo.

**Palabras clave:** Futuro del trabajo, comercio, regionalismo, empleo, América Latina y el Caribe.

## Abstract

The main objective of this study is to address the normative contents, included in the Regional Trade Agreements that involve countries of the region, related to the sphere of the labor market. Specifically, it seeks to find criteria or parameters that allow defining a descriptive classification of the different types of provisions contained in such agreements, also characterizing them in relation to the different modalities or formats with which regional trade agreements have been refined over time.

**Key words:** Future of work, trade, regionalism, employment, Latin America and the Caribbean.

---

<sup>1</sup> Licenciada en Economía por la Universidad Nacional de Río Cuarto. Especialista en Políticas de Integración y tesista de la Maestría en Integración Latinoamericana de la Universidad Nacional de La Plata. Diplomada en “Diseño y Evaluación de Políticas Públicas” por la Universidad Pompeu Fabra y el Instituto de Investigación y Educación Económica (I+E). Asesora legislativa. Docente del Seminario en Relaciones Exteriores, Seguridad y Defensa del Instituto de Capacitación Parlamentaria de la Honorable Cámara de Diputados. bpereyairusta@hotmail.com

### Resumo

O principal objetivo deste estudo é abordar os conteúdos normativos, incluídos nos Acordos Comerciais Regionais que envolvem países da região, relacionados à esfera do mercado de trabalho. Especificamente, procura encontrar critérios ou parâmetros que permitam definir uma classificação descritiva dos diferentes tipos de disposições contidas nesses acordos, caracterizando-os também em relação às diferentes modalidades ou formatos legais com os quais os acordos comerciais regionais foram implementados no tempo.

**Palavras-chave:** Futuro do trabalho, comércio, regionalismo, emprego, América Latina e Caribe.

## 1. Introducción

Los modelos elaborados por las diferentes teorías del crecimiento y del desarrollo económico han vinculado tradicionalmente al crecimiento económico, expresado en su versión más elemental como la variación positiva, generalizada y sostenida del Producto Interno Bruto (PIB)<sup>2</sup> de una nación, con la variación de alguno de los factores de la producción utilizados para la obtención del producto, cuando no, con la variación simultánea de varios de ellos como el capital y el trabajo.

Adicionalmente, existe otro factor cuya presencia adquiere, avanzando hacia el primer cuarto del siglo XXI, una dimensión determinante para la explicación del fenómeno del crecimiento, que es la variable tecnología.

Asimismo, las diversas corrientes de la teoría del comercio internacional reconocen en sus explicaciones una fuerte asociación positiva entre el producto y el comercio, de tal modo que permiten apreciar a simple vista evoluciones tendenciales y cíclicas similares a lo largo del tiempo.

En consecuencia, es factible observar dos relaciones con una misma variable dependiente o explicada (el producto) y dos variables explicativas o independientes (el trabajo y el comercio), de modo tal que el crecimiento económico experimentado por una nación se podría explicar, entre otras causas, por la expansión del comercio, por un lado, y por las cantidades y

---

<sup>2</sup> Al final del artículo se presenta un listado completo de las siglas utilizadas a lo largo del escrito junto con la descripción de las mismas.

calidades relativas de algunos de los recursos productivos usados para generarlo, por otro.

De modo más específico, dentro del comercio internacional, uno de los aspectos que mayor desarrollo ha tenido, particularmente desde la segunda mitad del siglo pasado, ha sido la proliferación de Acuerdos Regionales de Comercio (ARCs), al amparo de las prescripciones generales del Sistema GATT-OMC<sup>3</sup>, uno de los principales organismos internacionales que rigen las relaciones económicas entre naciones.

Por otra parte, las disposiciones a nivel mundial que regulan las relaciones laborales se enmarcan en las normativas que acuerdan los países miembros en el seno de la Organización Internacional del Trabajo (OIT), organismo internacional que en abril de 2019 cumplió un siglo.

Bajo las consideraciones precedentes, y a la luz de la iniciativa que desde la Asociación del Personal Legislativo (APL) fuera lanzada a mediados de 2018 para la creación en su seno del Observatorio El Futuro del Trabajo (OFT), el presente artículo tiene como objetivo principal abordar los contenidos normativos incluidos en los ARCs que involucran a países de la región, en relación con disposiciones que prescriban explícitamente el cumplimiento de determinados requisitos de nivel y/o variaciones de ellos, correspondientes a indicadores relacionados a la esfera del mercado del trabajo.

La importancia de efectuar este relevamiento radica fundamentalmente en la posibilidad que el mismo brindaría de observar cómo tales acuerdos han ido evolucionando en la incorporación de disposiciones laborales en el tiempo a partir de su absoluta inexistencia, en los comienzos de los procesos de integración en la región, a la inclusión de cláusulas especiales en los tratados más recientes. Al mismo tiempo, también como tendencia, es dable verificar en este tipo de acuerdos la inserción de disposiciones relativas al comercio electrónico, la economía digital y otros aspectos vinculados al avance de la tecnología con sus aplicaciones en productos y servicios. Este paralelismo entre ambos procesos da cuenta del impacto relativo que los diferentes factores de la

---

<sup>3</sup> A los efectos de este trabajo, se denominará Sistema GATT-OMC al conjunto de normas y prescripciones reglamentarias y reguladoras del sistema de comercio internacional surgido al finalizar la Segunda Guerra Mundial, primero con la suscripción del Acuerdo General sobre Tarifas y Comercio (GATT en su sigla inglesa) en 1947, y luego con la firma del Acuerdo de Marrakech en 1994 por la que se crea la Organización Mundial del Comercio (WTO en su sigla inglesa), teniendo en cuenta las diferencias jurídicas e institucionales implicadas por ambos instrumentos, pero que a nuestro juicio constituyen un cuerpo sistémico.

producción provocan en los fenómenos de crecimiento económico y de desarrollo antes aludidos.

Desde estas perspectivas, esta investigación se propone en primer lugar, efectuar una somera revisión del estado del arte en materia de anteriores trabajos sobre esta temática; es decir, disposiciones específicas relativas al trabajo y al empleo en los diferentes acuerdos de comercio de carácter preferencial suscriptos por los países de América Latina y el Caribe registrados en la OMC desde sus comienzos y hasta la actualidad.

En segundo término, se pretende hallar criterios o parámetros que permitan definir una clasificación descriptiva de los diferentes tipos de disposiciones contenidas en tales acuerdos, caracterizándolos además en relación con las diferentes modalidades o formatos con que los acuerdos regionales de comercio se han ido instrumentando en el tiempo.

Finalmente, extraer algunas primeras conclusiones sobre las que se establezca una línea de futuras investigaciones acerca de la pertinencia de la inclusión de disposiciones laborales en este tipo de acuerdos, a la luz de los posibles impactos positivos o negativos que las mismas puedan tener en el marco más amplio de discusión del futuro del trabajo en sus diversas modalidades.

## **2. Trabajo, comercio y desarrollo: antecedentes**

### **2.1 Las normas de trabajo en el nivel multilateral**

Previamente, y a los efectos de relevar e identificar las normas que vienen siendo incorporadas, tanto en el nivel multilateral del comercio como en los ARCs objeto particular de este análisis, es necesario repasar algunas de las normativas internacionales más importantes dictadas por la OIT. A continuación en esta sección en el Recuadro 1. se presenta el punto 2. de la Declaración de la OIT de 1998 relativa a los principios y derechos fundamentales en el trabajo.

**Recuadro 1. Declaración de la OIT relativa a los principios y derechos fundamentales en el trabajo. Punto 2.**

... 2. Declara que todos los Miembros, aun cuando no hayan ratificado los convenios aludidos, tienen un compromiso que se deriva de su mera pertenencia a la Organización de respetar, promover y hacer realidad, de buena fe y de conformidad con la Constitución, los principios relativos a los derechos fundamentales que son objeto de esos convenios, es decir:

- (a) la libertad de asociación y la libertad sindical y el reconocimiento efectivo del derecho de negociación colectiva;
- (b) la eliminación de todas las formas de trabajo forzoso u obligatorio;
- (c) la abolición efectiva del trabajo infantil; y
- (d) la eliminación de la discriminación en materia de empleo y ocupación.

OIT (2019) <https://www.ilo.org/dyn/normlex/es/f?p=NORMLEXPUB:1:0>

Asimismo, cabe destacar que estos cuatro derechos fundamentales reconocidos en dicha Declaración de 1998 cristalizan ocho de los 190 convenios específicos que los países de la institución han adoptado y ratificado a lo largo del tiempo desde 1932 y hasta la actualidad, cuyo detalle de ratificación son recogidos en la Tabla 1.

**Tabla 1: OIT. Convenios colectivos de trabajo fundamentales. Ratificación de los convenios por cantidad y principales países ratificantes y NO ratificantes.**

Número	Año	Fecha puesta en vigor	Nombre	Cantidad de países ratificantes a junio 2019	Cantidad de países NO ratificantes a junio 2019	Cantidad de países denunciados a junio 2019	Principales países	
							NO Ratificantes	Ratificantes
C-029	1930	1-05-1932	Convenio sobre el trabajo forzoso	178	9	0	R.P. China-Estados Unidos-	
P-029	2014	9-12-2016	Protocolo de 2014 relativo al Convenio sobre el trabajo forzoso	36	151	0		Alemania-Argentina-Canadá - España-Fed. Rusa-Francia-Reino Unido
C-087	1948	4-07-1950	Convenio sobre la libertad sindical y la protección del derecho de sindicación	155	32	0	Brasil- R.P. China-Estados Unidos-India-Nueva Zelanda	
C-098	1949	19-07-1951	Convenio sobre el derecho de sindicación y de negociación colectiva	166	11	0	B R.P. China-Estados Unidos-India-	
C-100	1951	23-05-1953	Convenio sobre igualdad de remuneración	173	14	0	Estados Unidos	
C-105	1957	17-01-1959	Convenio sobre la abolición del trabajo forzoso	175	12	2: Singapur (1979) y Malasia (1990)	R.P. China-Japón-	
C-111	1958	15-06-1960	Convenio sobre la discriminación (empleo y ocupación)	175	12	0	Estados Unidos-Japón-	
C-138	1973	19-06-1976	Convenio sobre la edad mínima	171	16	0	Australia- Estados Unidos- Nueva Zelanda	
C-182	1999	19-11-2000	Convenio sobre las peores formas de trabajo infantil	186	1	0	Tonga	

**Fuente: Elaboración propia sobre la base de OIT. Ratificación de los Convenios de la OIT (2019) <https://www.ilo.org/dyn/normlex/es/?p=1000:12001:::NO>**

Una vez hechos visibles los principales aspectos normativos de los derechos laborales reconocidos y promovidos a nivel internacional, se procederá en las siguientes secciones a identificar y relevar la existencia de cláusulas y

disposiciones laborales en vinculación con la normativa sobre comercio internacional y su relación con el tema del desarrollo.

## **2.2 Comercio y trabajo en el nivel multilateral. El trabajo en el comercio no preferencial**

Hacia 1947, los orígenes del actual sistema multilateral de comercio GATT-OMC surgido desde la finalización la Segunda Guerra Mundial (SGM) junto con el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial (BM) en lo que se conoce como los Acuerdos de Bretton Woods, definió la materia objeto de sus prescripciones, el comercio, en un sentido bastante restricto -el comercio de manufacturas-, a la vez que dejó sin contemplar aspectos vinculados entre dichos flujos económicos derivados del intercambio de esos productos entre las naciones, y las condiciones macroeconómicas bajo las cuales se producían y se distribuían los bienes, entre y dentro de ellas.

De tal suerte que las consideraciones sobre desarrollo y empleo no estuvieron explicitadas como factores favorecedores del, ni favorecidos por, el comercio. Este hecho ha sido destacado por algunos autores como Tussie, D. (1988) para quien el rol institucional que asumiría el GATT desde entonces significó una versión más acotada que la planteada por la versión definitiva de la Carta de La Habana, resultado esta última de las negociaciones llevadas adelante entre 1946 y 1948 para crear la Organización Internacional del Comercio (OIC).

Así pues, el GATT no es en sentido técnico una organización de la que se vuelvan miembros los países, sino un tratado con partes contratantes. Sin embargo, ha asumido el papel que en la política comercial se había planteado para OIC, sin incluir las provisiones más amplias de la Carta de la Habana sobre prácticas comerciales restrictivas, acuerdos de productos, políticas de desarrollo económico y de pleno empleo. En cambio, se ocupa principalmente de la reducción de los aranceles en el comercio de manufacturas. (Tussie 1988: 23)

De este modo, al frustrarse el intento de crear dicha institución principalmente porque el instrumento jurídico firmado por una veintena de países, entre ellos, Estados Unidos no fue ratificado luego por el Congreso de ese país, se decidió fatalmente la suerte del organismo. En consecuencia, el GATT en tanto acuerdo entre partes, vino a asumir el rol ordenador del comercio mundial, limitado principalmente a acordar reducciones generalizadas

de aranceles de bienes industriales como forma de dinamizar los flujos de comercio internacional que precisamente habían quedado tan disminuidos al finalizar la SGM, en cuyo ámbito no podían prosperar las consideraciones sobre desarrollo y empleo.

Más de setenta años después, el dinamismo del proceso que implicó diversas transformaciones en el seno de las instituciones internacionales, que van desde tibias reformas a drásticas modificaciones en sus estructuras, contenidos y prescripciones, permite observar una profusa red de vínculos entre estos y otros organismos internacionales; producto de la convergencia de miradas y de una correcta lectura e interpretación de las relaciones involucradas entre variables que pudieron haber sido soslayadas en un comienzo cuando cada uno de ellos orientó sus acciones al principal objetivo para el cual había sido creado, y sobre cuyos vínculos hoy descansan una importante cantidad de acciones de cooperación entre ellos para trabajar en pos del desarrollo, el empleo, el comercio y la inversión, entre otros aspectos axiales.

Este avance de la cooperación y coordinación entre instituciones internacionales ha adquirido tal dimensión que en la actualidad se traduce y puede observarse, por ejemplo, con la conformación del Foro sobre Cooperación para el Desarrollo creado en 2006 e inaugurado al año siguiente en el seno del Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas (ECOSOC por su sigla en inglés). Concomitantemente comienza a utilizarse cada vez con mayor frecuencia en los organismos internacionales el concepto de “coherencia” para dar contenido práctico a dicha colaboración entre organismos internacionales, armonizando objetivos y evitando superposición de esfuerzos.

Cuando en 1998 la Organización Mundial del Comercio (OMC) inició los preparativos para la realización de la Tercera Conferencia Ministerial que se realizaría en Seattle en 2000, invitó a otras instituciones multilaterales a participar de una cantidad de eventos y reuniones paralelas de carácter regional y especial con el fin de colaborar en el análisis de los temas que los países miembros de la organización llevarían como preocupación para la discusión en su seno. Entre dichas instituciones internacionales, una de las convocadas fue la Conferencia de Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) que produjo durante 1999 una serie de documentos técnicos para que sus miembros, países en desarrollo, contaran como antecedentes para la discusión

de nuevas negociaciones comerciales multilaterales en el marco de un plan de trabajo que dio en llamar la formulación de un “programa positivo en materia de comercio” para los países en desarrollo

Esta propuesta se plasmó en una publicación que recopila dichos trabajos técnicos y que fuera publicado con posterioridad a la realización de la Cumbre de Seattle. Allí la UNCTAD (2000) define que

La finalidad primordial de la iniciativa del programa positivo consistía, pues, en que los países en desarrollo hicieran un esfuerzo sin precedente para que sus intereses se abordasen en las futuras negociaciones comerciales multilaterales, a fin de que en éstas se tuvieran plenamente en cuenta sus preocupaciones. Como primera medida, ello significaba que tendrían que presentar propuestas detalladas, técnicamente bien estructuradas en el proceso preparatorio de la Tercera Conferencia Ministerial de la OMC, y que la UNCTAD debería ayudarles en esta empresa. (UNCTAD 2000:16)

Esta publicación de la UNCTAD es un profuso recordatorio de las razones basales de su existencia, de sus reclamos, históricos y nuevos, frente a un estado de cristalización de la situación de inequidad absoluta y relativa que presentaban y presentan aún hoy muchos países en materia de desarrollo. En ella se subrayan una vez más las condiciones de partida asimétricas sobre las que no es posible aplicar reglas generales en materia de comercio, finanzas e inversiones. La misma contiene con alto grado de detalle en su Capítulo II (Las disciplinas comerciales multilaterales), propuestas en materia de Trato Especial y Diferenciado para los países en desarrollo sobre la aplicación de casi todos los acuerdos de Marrakech: Agricultura, Inversiones, Servicios, Obstáculos Técnicos al Comercio, Salvaguardas, Derechos Compensatorios y Antidumping, Medidas Sanitaria y Fitosanitaria y Normas de Origen, entre otros.

Adicionalmente, pero de modo más relativo, los expertos que escribieron estos documentos se pronunciaron acerca de dos temas vinculados con el comercio sobre los que claramente existía una situación de “vacío” reglamentario en el nivel multilateral: comercio y medio ambiente, y comercio y empleo. Ambos aspectos son los mismos que, desde principios de la década de los noventa y el ámbito regional, Estados Unidos intentaba incorporar en los Tratados de Libre Comercio primero con el TLCAN en 1991, y luego con

mayor intensidad en las negociaciones para alcanzar el Acuerdo de Libre Comercio de las Américas (ALCA), dando origen a dos conceptos que los especialistas en estas cuestiones han dado en llamar *dumping verde, ambiental o ecológico* y *dumping social*.<sup>4</sup>

Si bien el presente trabajo focaliza en el segundo de los aspectos señalados, es menester recordar que la inclusión de estas dos materias dentro de los acuerdos comerciales fueron resistidas por los países en desarrollo por vislumbrar intenciones proteccionistas por parte de los países desarrollados bajo el argumento de que en los primeros no se cumplirían con determinados requisitos de protección al medio ambiente y a las condiciones de empleo de los trabajadores y, en consecuencia, pudieran tener acceso a mercados en condiciones de competencia desleales.

En tanto, paralelamente era posible advertir en esos tiempos también la preocupación por la incorporación de los temas vinculados al comercio electrónico en las esferas de estos organismos internacionales, como se analizará más adelante, definiendo los tres temas, trabajo, medio ambiente y comercio electrónico, la tríada de los nuevos temas que emergieron en las discusiones de la OMC y que también estuvieron presentes en el documento de la UNCTAD señalado (UNCTAD 2000: 410-458)<sup>5</sup>

En cambio, frente a estas emergencias, en la publicación de la UNCTAD más arriba mencionada la cuestión del empleo aparece señalado solo tangencialmente bajo el título Normas de Trabajo en el Capítulo I (Panorama General del Programa de Trabajo Positivo) en el documento de Gibbs, Murray (2000) *El Programa de Trabajo Positivo y La Conferencia de Seattle*, en el que recuerda la posición fijada por la OMC en relación con el organismo de competencia encargado de regular las normas de trabajo, la OIT, tal como había sido explicitado en la Primera Conferencia Ministerial de la OMC de 1996 en Singapur.

---

<sup>4</sup> En el tercer y último capítulo de la publicación, denominado “Otras cuestiones de acceso a los mercados o de elaboración de normas”, se introduce el tema ambiental en el artículo *Comercio, Medio Ambiente y Desarrollo* de Veena Jha y René Vossenaar (UNCTAD 2000: 329-361)

<sup>5</sup> También incluido en el tercer y último capítulo de la publicación, denominado “Otras cuestiones de acceso a los mercados o de elaboración de normas”, el documento de Arvind Panagariya “*El Comercio Electrónico, la Omc y los Países en Desarrollo*” que, con 260 citas refleja la profunda preocupación acerca de cómo las instituciones rectoras del comercio deberían afrontar el futuro tratamiento de estos temas dado las implicaciones que el mismo tiene respecto de una importante cantidad de cuestiones, a saber: los bienes, los servicios, los derechos de propiedad intelectual, el tratamiento tributario y el tratamiento especial y diferencial para los países en desarrollo, entre otros.

### Recuadro 2. Normas del trabajo

La Primera Conferencia Ministerial de la OMC de 1996, en Singapur, incluyó en el texto de la Declaración Ministerial los siguientes párrafos sobre normas del trabajo, que es la manera de denominar a estas cuestiones en este organismo:

*"... (Los Ministros) Renovamos nuestro compromiso de respetar las normas fundamentales del trabajo internacionalmente reconocidas. La Organización Internacional del Trabajo (OIT) es el órgano competente para establecer esas normas y ocuparse de ellas, y afirmamos nuestro apoyo a su labor de promoción de las mismas. Consideramos que el crecimiento y el desarrollo económicos impulsados por el incremento del comercio y la mayor liberalización comercial contribuirán a la promoción de esas normas. Rechazamos la utilización de las normas del trabajo con fines proteccionistas y convenimos en que no debe cuestionarse en absoluto la ventaja comparativa de los países, en particular de los países en desarrollo de bajos salarios. A este respecto, tomamos nota de que las secretarías de la OMC y la OIT proseguirán su actual colaboración. ..."*

Por consiguiente, quedó confirmada expresamente la competencia única de la OIT en esta esfera. La Conferencia Ministerial no dio ningún mandato a la OMC a este respecto. En cambio, el resurgimiento de las normas del trabajo en cuanto tema relacionado con el comercio parece responder a la reacción social que se observa en algunos países desarrollados a la mundialización y a la liberalización del comercio. Sin embargo, las normas del trabajo no son en sí un tema relacionado con el comercio, y los países en desarrollo temen que sea un pretexto muy conveniente para la adopción de "nuevas medidas proteccionistas" contra la competencia de sus exportaciones de bajo costo. Esta cuestión es un problema de "coherencia" y, en opinión de los países en desarrollo, debe tratarse como tal en cooperación con todas las organizaciones internacionales competentes bajo la dirección de la OIT.

Gibbs, M. "El Programa de Trabajo Positivo y La Conferencia de Seattle" (2000: 71-72)

Asimismo, Gibbs (2000) destaca las principales iniciativas que ya los países desarrollados, Estados Unidos y la Unión Europea fundamentalmente, comenzaban a introducir dentro las discusiones del organismo rector del comercio mundial como preocupaciones acerca de cómo deberían abordarse los temas del comercio vinculados con el trabajo y cuáles eran los aspectos centrales en los que debían focalizarse tales discusiones, determinando para ello seis principales áreas de acción, de acuerdo a la propuesta presentada por los Estados Unidos en 1999 para la creación de un Grupo de Trabajo en el seno de la OMC, como se puede observar en el Recuadro 3:

**Recuadro 3. Creación de Grupo de Trabajo en la OMC. Propuesta de Estados Unidos. Áreas de incumbencia.**

- Comercio y Protección social: examen de la relación entre la mayor apertura del comercio y la inversión y el alcance y la estructura de la protección social y las redes de seguridad básicas en los países desarrollados y los países en desarrollo;
  - Comercio y Normas Fundamentales del Trabajo: examen de la relación entre el desarrollo económico, el comercio y las inversiones internacionales y la aplicación de las normas fundamentales del trabajo;
  - Incentivos Positivos de Política Comercial y Normas Fundamentales del Trabajo: examen de las posibilidades que ofrecen los incentivos positivos de política comercial para promover la aplicación de las normas fundamentales del trabajo;
  - Comercio y Trabajo Infantil Forzoso o Explotación del Trabajo Infantil: examen de la extensión del trabajo infantil forzoso o la explotación del trabajo infantil en las industrias que participan en el comercio internacional; y
  - Comercio y No Aplicación de las Normas Nacionales del Trabajo: examen de los efectos de la no aplicación de las normas nacionales del trabajo (incluso en las zonas de elaboración para la exportación) sobre el comercio internacional, las inversiones y el desarrollo económico.
- (Gibbs 2000: 73)

Como se observa, en el recorrido histórico realizado en materia del comercio multilateral desde la firma del GATT en 1947 y hasta comienzos del presente siglo, ya institucionalizada la OMC, la búsqueda de menciones que explícitamente ilustren la consideración de normas relativas al mercado laboral dentro de las prescripciones comerciales emanadas de la autoridad mundial no registra precedente hasta el pronunciamiento inicial de la Primera Conferencia Ministerial de Singapur de la OMC en el año 1996, en lo que a comercio no-preferencial en general se refiere; aunque sí se desprende de dicha declaración sobre todo la preocupación por los casos del comercio preferencial no regional, es decir, Cláusula de Habilitación y Sistema Generalizado de Preferencias. Como queda reflejado en el documento de UNCTAD de 1999, los temas de interés del Grupo de Trabajo propuesto por Estados Unidos en 1999, no refiere particularmente a qué tipo de comercio estarían destinadas sus recomendaciones, aunque se infiere su referencia multilateral.<sup>6</sup>

---

<sup>6</sup> En rigor, la OMC establece tres tipos de comercio en sus disposiciones. Así distingue claramente entre comercio no-preferencial de aquel que sí lo es en algún sentido; y luego procede a diferenciar el comercio preferencial (en sentido estricto) del comercio regional. El comercio no-preferencial está constituido por los flujos de comercio que realizan todos sus miembros entre sí, para los cuales rigen las reglas y principios generales del sistema GATT/OMC en cuanto a generalización (a través de la cláusula NMF) y reciprocidad. En tanto, reserva la denominación de comercio preferencial *estricto sensu* para aquel realizado al amparo de Acuerdos Comerciales Preferenciales (ACP) que, *“incluyen los esquemas adoptados en el marco del Sistema*

### 2.3 Comercio y trabajo en el nivel regional. El trabajo en el comercio preferencial.

En esta evolución, y en lo que respecta al comercio regional, el surgimiento de los procesos de integración regional alumbrados al amparo del Artículo XXIV del GATT que, como mecanismo de excepción establece la posibilidad de sortear uno de los principios básicos del sistema —la cláusula de Nación más Favorecida (NMF)— y como modelo práctico a imitar siguió al experimento comunitario europeo, sugiere también que la incorporación de la dimensión laboral en esos tratados, se fue realizando *pari passu* el perfeccionamiento de la práctica negociadora, así como la búsqueda de nuevas explicaciones al fenómeno integrador que fue dotando al *corpus* teórico de la disciplina, de nuevos conceptos como el de *regionalismo*, y a sus instrumentos jurídicos, de nuevos formatos como los ya muy manidos Acuerdos de Libre Comercio.

En el caso del comercio preferencial regional, la inclusión de normas laborales en los acuerdos regionales de comercio es analizado tempranamente en el artículo de López F. (2006), el que se reconoce como la primera referencia para la revisión del estado del arte del presente trabajo.

Posteriormente, y con un carácter más institucional, se puede decir que la preocupación por la incorporación de este tipo de medidas se instala a partir de los últimos diez años mediante algunos documentos pioneros como el de Lazo Grandi/ICTSD (2009) en lo que constituye el segundo componente de referencia.

En la actualidad y como tercer parámetro de referencia, las publicaciones de la propia OIT (2015, 2016 y 2017) brindan un marco conceptual más claro y preciso acerca del fenómeno de la inclusión de este tipo de normas en los acuerdos bilaterales y plurilaterales de comercio, en convergencia y en paralelo con la preocupación por las cuestiones referidas al futuro del trabajo, en las que las variables relacionadas con la economía digital, y en especial, los aspectos sobre el comercio de servicios, comercio electrónico y propiedad intelectual han quedado reservados como objeto de estudio y definición a la OMC (relativamente), en cuya órbita estos temas están siendo debatidos y analizados

---

*Generalizado de Preferencias (en virtud del cual los países desarrollados aplican aranceles preferenciales a las importaciones procedentes de los países en desarrollo) y otros regímenes preferenciales no recíprocos para los cuales el Consejo General ha concedido una exención". De lo que se desprende que el comercio regional queda definido como el realizado en virtud de Acuerdos Comerciales Regionales (ACR) en tanto "acuerdos comerciales recíprocos entre dos o más socios. Incluyen los acuerdos de libre comercio y las uniones aduaneras" (las cursivas son nuestras).*

en realidad con bastante poco grado de avance, a juzgar por los resultados de la última, Undécima Conferencia Ministerial realizada en Buenos Aires en diciembre de 2017; de las cinco Decisiones Ministeriales producidas por la conferencia, una de ellas se manifiesta sobre el tema del comercio electrónico.<sup>7</sup>

En relación con este último aspecto, en la dimensión más amplia de lo que en la actualidad se considera economía digital y como se señalara más arriba, en el caso de uno de sus aspectos, el comercio electrónico, tanto la OMC como la UNCTAD, a comienzos del presente siglo vislumbraban en éste uno de los capítulos de máxima preocupación en consideración de las implicaciones que las materias regulatorias en este campo tienen cuando ellas van por detrás de los fenómenos mismos a que dan lugar. La vertiginosa tasa de crecimiento con que se producen los avances científicos y tecnológicos no estarían permitiendo “capturarlos” para ser objeto de regulaciones, cuando los mismo ya están cambiando, produciéndose una obsolescencia regulatoria que gravita en las posibilidades de saldar los “gaps” y brechas tecnológicas y de desarrollo, con la consiguiente apropiación de beneficios por parte de empresas y gobiernos y en desmedro de las oportunidades para el desarrollo de países menos desarrollados.

En cuanto al comercio electrónico, es posible entenderlo de manera más acotada, como un tipo particular dentro del comercio digital, y a este último como uno de los aspectos que caracterizan a la economía digital<sup>8</sup>. Al respecto algunos autores (Lacey, S. y Otros, 2017) consideran que el comercio digital se refiere al comercio transfronterizo de algunos de los componentes del ecosistema denominado economía digital (productos, bienes, servicios y soluciones que son ellos mismos instrumentos o disponen de conectividad on line). En tanto materia regulatoria, para la OMC por comercio electrónico "...se entiende la producción, distribución, comercialización, venta o entrega de bienes y servicios por medios electrónicos..."

---

<sup>7</sup> La Decisión Ministerial del 13 de diciembre de 2017 expresa para el PROGRAMA DE TRABAJO SOBRE EL COMERCIO ELECTRÓNICO: *La Conferencia Ministerial decide lo siguiente: Convenimos en continuar la labor realizada en el marco del Programa de Trabajo sobre el Comercio Electrónico desde nuestro último período de sesiones, sobre la base del mandato existente establecido en el documento WT/L/274. Procuraremos revitalizar nuestros trabajos y encomendamos al Consejo General que realice exámenes periódicos en sus reuniones de julio y diciembre de 2018 y julio de 2019 sobre la base de los informes presentados por los órganos de la OMC pertinentes y que rinda informe en el próximo período de sesiones de la Conferencia Ministerial. Convenimos en mantener hasta nuestro próximo período de sesiones, que hemos decidido celebrar en 2019, la práctica actual de no imponer derechos de aduana a las transmisiones electrónicas.* WT/MIN(17)/65. [https://www.wto.org/spanish/thewto\\_s/minist\\_s/mc11\\_s/mc11\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/thewto_s/minist_s/mc11_s/mc11_s.htm)

<sup>8</sup> Por economía digital se entenderá en el presente trabajo el “ecosistema compuesto por bienes, productos, servicios, plataformas y soluciones que sirven, en tanto instrumentos, para posibilitar la conectividad en línea, y a la vez se valen de ella para el desarrollo de nuevos elementos de las distintas categorías”.

En síntesis, y en relación con el comercio, la evolución histórica de este tipo de acuerdos indica que, desde la firma del GATT en 1947, recién una década después, en 1958, entró en vigor el primer acuerdo preferencial de comercio con el Tratado de la Comunidad Económica Europea; para el año 2000 se habían notificado en el seno de la OMC ochenta y tres acuerdos de manera acumulativa y de ellos, puesto en vigencia sesenta y nueve; en tanto en la actualidad y hasta el 29 de marzo de 2019 el registro indica que se llevan notificados cuatrocientos setenta y tres acuerdos de los cuales han entrado en vigencia doscientos noventa y cuatro<sup>9</sup>.

### **2.3.1 LOPEZ F. Fases: cobertura y profundidad**

El análisis pionero de López F. (2006), y en coincidencia con la mayoría de los trabajos examinados, establece la partida de nacimiento de la inclusión de normas laborales en los acuerdos de comercio hacia 1994 en ocasión de suscribirse el Acuerdo de Cooperación Laboral para América del Norte (ACLAN) en el amplio marco de la firma del TLCAN suscripto por Estados Unidos, Canadá y México, de lo cual se desprende que en los ARCs suscriptos con anterioridad no existieron disposiciones expresas en esta materia.

En primer término, resulta útil señalar cuál es la razón por la cual estas disposiciones han venido incorporándose a los textos de los ARCs. En ellos se reconocen algunos derechos laborales fundamentales, con el objetivo de prevenir la posible competencia comercial desleal basada en la reducción de la protección al trabajo.

El ACLAN estableció una amplia lista de derechos laborales que debían ser promovidos por los países que lo suscriben. Se trataba del grupo de derechos más amplio que hubiera sido reconocido hasta esa fecha un acuerdo de liberalización comercial, y fue posteriormente adoptado con similar formato y contenido en el Acuerdo de Cooperación Laboral (ACL) que complementa el TLC suscripto entre Canadá y Chile en 1997.

A partir de allí, López F. (2006) identificó que entre 1994 y 2004 ocho acuerdos<sup>10</sup> comerciales, algunos suscriptos y otros, en ese momento, en etapa

---

<sup>9</sup> Estas cifras incluyen las notificaciones sobre el comercio de mercancías, el comercio de servicios y las adhesiones a ACR. WTO <http://rtais.wto.org/UI/PublicMaintainRTAHome.aspx>

<sup>10</sup> En Cartagena de Indias, Colombia, el 19 de mayo de 2004 concluyó la primera ronda de negociaciones con miras a un Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos, Colombia, Ecuador y Perú. Se trabajó en catorce mesas de negociación y fue fijado el cronograma para las siguientes reuniones. El resultado de esas

de negociación, por parte de países de la región latinoamericana que, en la práctica queda circunscripta al hemisferio occidental, y que incluían en sus textos definitivos y en los que se estaban negociando, cláusulas, capítulos o alguna disposición en materia de normas laborales, según se muestra por orden cronológico de puesta en vigencia en la Tabla 2.

Dentro de este período, López F. (2006) destaca dos fases claramente definidas: una, anterior a la firma del Trade Promotion Authority (TPA) en Estados Unidos (*a.TPA*) y otra, *post* firma TPA (*d.TPA*). En 2002, luego de la aprobación de este instrumento legislativo, se le otorgó al Presidente de los Estados Unidos la autoridad para negociar futuros acuerdos comerciales sin la intervención del Congreso, para ser posteriormente objeto de ratificación por parte de ese cuerpo. Este mandato parlamentario, que representó una importante modificación en los mecanismos institucionales que delimitan las atribuciones constitucionales de los poderes para celebrar acuerdos internacionales de este tipo, incluyó la necesidad de mantener el respeto a los derechos laborales fundamentales que ya estaban contenidos con anterioridad en el Sistema General de Preferencias (SGP) como condiciones para que EEUU otorgara beneficios comerciales unilaterales a ciertos países.

Las características diferenciales entre una y otra fase en la inclusión de normas laborales en los ARCs descriptas por López F. (2006) están referidas a dos conceptos que, si bien no fueron explicitados por el autor en estos términos, aquí son considerados fundamentales para anticipar como categorías del análisis operacional del presente trabajo el que se efectuará en la siguiente sección y en línea con el objetivo con el que se pretende contribuir.

---

negociaciones fue la firma de sendos TLCs de Estados Unidos con Colombia y Perú, pero no con Ecuador. Por ello, López enumera ocho, aunque solo siete fueron formalizados. Entre 2004 y 2006 Ecuador negoció la firma de un Tratado de Libre Comercio (TLC) con Estados Unidos, sin embargo, ante el fuerte rechazo social, el proceso no llegó a buen término y durante la última década esta posibilidad pareció muy distante. Pese a ello, en 2018 -y luego de diez años de ausencia- una misión de la Oficina de Comercio de Estados Unidos llegó a Ecuador para mantener conversaciones que, según el ministro de Comercio Exterior, Pablo Campana, tienen el objetivo de coadyuvar en la presentación de una propuesta formal de Ecuador para negociar un acuerdo comercial.

**Tabla. 2: Acuerdos Regionales de Comercio con disposiciones laborales (1994-2004)**

Orden	Fecha de vigencia	Partes del Acuerdo	Nombre del Acuerdo
1.	01/01/1994	EE.UU.-Canadá-México	Acuerdo de Cooperación Laboral para América del Norte. ACLAN.
2.	05/07/1997	Canadá-Chile	Acuerdo de Cooperación Laboral entre Chile y Canadá.
3.	01/11/2002	Canadá-Costa Rica	Tratado de Libre Comercio entre el Gobierno de la República de Costa Rica y el Gobierno de Canadá
4.	01/01/2004	Chile-EE. UU.	Tratado de Libre Comercio Chile – Estados Unidos
5.	Entre 30/06/2005 y 01/01/2009	Costa Rica- El Salvador-EE.UU.- Guatemala- Honduras- Nicaragua-Rep. Dom.	Tratado de Libre Comercio entre la República Dominicana-Centroamérica y Estados Unidos. (CAFTA-RD)
6.	01/02/2009	EE.UU.-Perú	Tratado de Libre Comercio Perú – Estados Unidos
7.	15/05/2012	EE.UU.-Colombia	Tratado de Libre Comercio Colombia – Estados Unidos

**Fuente: Elaboración propia sobre la base de López (2006) y BID-INTAL.**

En tal sentido se introducen aquí como categorías analíticas los conceptos de *cobertura* y *profundidad* de la normativa laboral contenida en los ARCs, en analogía con la conceptualización desarrollada por la teoría de la integración latinoamericana de las décadas del '60, '70 y '80, para caracterizar a los esquemas de integración que fueron impulsados por los países de la región, por sus respectivos gobiernos y con los aportes de sus intelectuales que, a partir del documento liminar de Raúl Prebisch en 1959<sup>11</sup> <sup>12</sup>, y continuado luego por los trabajos teóricos y empíricos del conjunto de pensadores que convergieron durante esas décadas en la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) de las Naciones Unidas y en el Instituto de Integración Latinoamericana (INTAL) creado en 1965, nutrieron a la escuela del pensamiento de la

<sup>11</sup> Prebisch, Raúl. "El Mercado Común Latinoamericano". El documento fue publicado originalmente en la Revista Comercio Exterior de México (Tomo IX, N° 5, mayo de 1959) y reproducido en el año 2000 en el número especial de la Revista Integración y Comercio dedicado a los 35 años de creación del INTAL. <http://www.iadb.org/intal/publicaciones/Sintesis.pdf>.

<sup>12</sup> Una revisión oportuna sobre la vigencia de las ideas de Prebisch en relación con el desarrollo y el rol de la integración regional, se encuentra en Salazar, Juan Manuel "El Resurgimiento de la Integración y el Legado de Prebisch" En: Revista de la Cepal n° 50, agosto de 1993. (1993: 21-40)

integración regional, cuya producción en la actualidad se continua con las publicaciones de BID-INTAL.

El concepto de *cobertura* (como en el caso de los acuerdos de integración que se utiliza para indicar la cantidad de productos, bienes o líneas arancelarias objeto de reducción arancelaria) sugiere la idea de cantidad de disciplinas incluidas en el universo de un fenómeno que se desea explicar, en tanto concepto cuantitativo. De este modo, una de las diferencias que señala el autor entre una y otra etapa es que en la fase *a.TPA*, es precisamente el número de disposiciones de este tipo incluidas en los ARCs, que resultan ser sustancialmente superiores a las que fueron incorporadas luego en la fase *d.ATP*.

Por otra parte, otro elemento diferenciador entre ambos sub-períodos vendría dado por lo que, a partir de aquí se denominará *profundidad* (aquí la analogía del término de construcción integracionista refería a la elaboración y aplicación de las políticas macroeconómicas y sectoriales que sustentaban el esfuerzo integrador de la reducción arancelaria definida en la *cobertura*); en este sentido, lo que López F. (2006) describe como diferencial; es el componente intencional o de carácter cualitativo con que estas normas son incluidas en los tratados comerciales, y que se reconoce en la diferencia en los verbos en infinitivo tal como se presentan en la definición de objetivos, lo que no parece mero sentido semántico. La diferencia entre “*promover*” y “*procurar garantizar*” expresa definitivamente la distancia entre una declaración de deseos y buenas intenciones, y la suscripción de compromisos de velar para que los derechos laborales sean efectivamente respetados por las partes firmantes. Así, se verifica que en los acuerdos de la fase *d.TPA*, si bien la cantidad de disposiciones es ser menor, la calidad de los compromisos asumidos por las partes concluye en superación y avance.

Sobre la base de estos dos ejes, se pueden definir las dos fases de este período. Dentro de los siete acuerdos señalados precedentemente, los tres primeros están comprendidos en la fase *a.TPA*, mientras que los cuatro restantes son representativos de la etapa *d.TPA*. Adicionalmente, se señala que aún entre los acuerdos de la fase *a.TPA* existen algunos matices en relación con el tratamiento y aplicación de medidas destinadas a ofrecer seguridades en el cumplimiento de los compromisos que se suscriben.

Como se puede observar en la Tabla 3., en el período bajo análisis de López F. (2006) los acuerdos comerciales firmados incluyeron una importante cantidad de derechos a ser promovidos y/o procurar ser garantizados. En la fase *a.TPA* fueron incorporados al derecho público internacional de los tratados de suscriptos por los países de América Latina y el Caribe un total de 11 distintas disposiciones en el ACLAN y en el TLC CAN-CHL en carácter enunciativo, del compromiso de promover estos derechos; sin embargo, en el caso del Acuerdo de Cooperación Laboral CNA-CHL además se establece en tres de ellos la posibilidad de someter a arbitraje la potencial vulneración de algunos de tales derechos enumerados para su promoción: (*Protección en el trabajo para los niños y los menores; Condiciones mínimas de trabajo -pago de salarios mínimos y de horas extras-; y Prevención de accidentes de trabajo y enfermedades profesionales*), con lo cual se implicaría el concepto de la profundidad como aquí se ha definido si tales derechos son vulnerados.

En el caso del acuerdo CAN-CRI, son siete los derechos o disposiciones de las enunciadas a ser promovidas en el acuerdo, pasibles de ser sometidos a mecanismos de solución de controversias: *Libertad de asociación y protección del derecho de organización; Acceso a negociación colectiva; Derecho de huelga; Prohibición del Trabajo Forzoso; Protección en el trabajo para los niños y los menores (único ítem que comparte con el CAN-CHL en materia de arbitraje), Eliminación de la discriminación laboral e Igual remuneración para hombres y mujeres.*

Como se puede advertir, la *cobertura* de los derechos a promover, son indicativos de la naturaleza misma intrínseca de la norma que, aunque parezca una obviedad ningún país podría oponerse a su reconocimiento; en tanto, con el concepto de *profundidad* se pretende señalar la acción efectiva de los gobiernos en sus esfuerzos por dictar y aplicar instrumentos específicos que así los garanticen.

**Tabla. 3: Disposiciones laborales en ARCs. Fases. Cobertura y Profundidad. 1994-2004.**

Orden	FASE I: a. TPA 1994-2002			FASE II: d. TPA 2002-2004	
	COBERTURA: PROMOCIÓN DE DERECHOS			PROFUNDIDAD: PROCURACIÓN DE GARANTÍAS DE DERECHOS	
	DESCRIPCIÓN AMPLIA (Enunciativa) ACLAN (1994) y CAN-CHL (1997)	MECANISMOS DE APLICACIÓN DE CONTROL (Arbitraje)		MODELO SGP DE EE.UU. Mantener el respeto a los derechos laborales fundamentales	CHL-EE.UU. (2004) Derechos laborales internacionalmente reconocidos que se declaran vinculantes para ambas partes
CAN-CHL (1997)		CAN-CRI (2002)			
1.	Libertad de asociación y protección del derecho de organización. C087 (1948)(*)		✓	✓	✓
2.	Acceso a negociación colectiva. C098 (1949) (*)		✓	✓	✓
3.	Derecho de huelga		✓		
4.	Prohibición del trabajo forzoso. C029 (1930) y C105 (1957) (*)		✓	✓	✓
5.	Protección en el trabajo para los niños y los menores. C138 (1973) y C182 (1999) (*)	✓	✓	✓	✓
6.	Condiciones mínimas de trabajo (pago de salarios mínimos y de horas extras)	✓		✓	
7.	Eliminación de la discriminación laboral. C100 (1951) y C111 (1958) (*)		✓		
8.	Igual remuneración para hombres y mujeres		✓		
9.	Prevención de accidentes de trabajo y enfermedades profesionales	✓			
10.	Indemnización en caso de accidentes de trabajo y enfermedades profesionales				
11.	Protección de los trabajadores migratorios.				

(\*) En negrita, los 8 convenios fundamentales contenidos en la Declaración de la OIT de 1998 como se describen en la Tabla 1.

**Fuente: Elaboración propia sobre la base de López F. (2006)**

### 2.3.2. Lazo Grandi. Tipos de disposiciones, paradigmas de inclusión laboral y ejemplos

Como ya fuera señalado, la segunda referencia constitutiva de los antecedentes de estudio de este trabajo sobre la relación empleo-comercio en los ARCs es tomada del trabajo de Lazo Grandi (2009) bajo el paraguas institucional del ICTSD, quien en 2009 identifica 27 tipos de disposiciones relativas a condiciones y derechos laborales contenidas en los distintos ARCs firmados en el seno de la OMC, sobre los cuales sintetiza en 4 de ellos lo que aquí se denominará paradigmas o modelos y que a su juicio han caracterizado ese proceso de incorporación de normativa laboral en acuerdos comerciales bilaterales o multilaterales, tal como se presenta en la Tabla 4.

El artículo de Lazo Grandi (2009) se plantea como objetivo específico describir, sobre la base de una revisión histórica inicial, los modelos institucionales y legales que se estaban desarrollando en la primera década del presente siglo y analizar posibles tendencias futuras. Así pues, amplía la cobertura (tal como fuera definido en el concepto más arriba introducido) enumerada por López F. (2006) llevando de 11 a 27 la cantidad de referencias normativas incluidas en los distintos acuerdos comerciales y, a diferencia de éste que focaliza en los casos latinoamericanos, su universo de análisis es la totalidad de acuerdos suscriptos en la órbita de la OMC.

Sin embargo, al analizar con mayor grado de detalle los contenidos descriptivos de los tipos de normas que contiene la lista de Lazo Grandi (2009), se puede concluir que en su amplitud convergen y estarían comprendidas tanto las normas de derechos elementales reconocidos en materia laboral, las que ningún país podría dejar de reconocer, en tanto cobertura, como las propias disposiciones que llevarían a su efectiva garantía como compromiso de cumplimiento, en términos de profundidad.

Así, los derechos objeto de promoción de la fase I (*a.TPA*) de López F. (2006) en los ítems 1, 2, 4, 5 y 7 de la Tabla 3., se encuentran en estricta correspondencia con las normas descriptas por Lazo Grandi (2009) en el rubro 2 (*Ratificación de compromisos con la OIT y el compromiso con la Declaración de la OIT de 1998*) de la Tabla 4., y representan el núcleo de los derechos fundamentales consagrados en esa organización tal como fuera descrito en el apartado 2.1. del presente. Luego, queda claro que en Lazo Grandi (2009) la cobertura de derechos se amplía además con los derechos incluidos en los rubros 3, 5 y 6 de

dicha tabla, los que podrían denominarse derechos de última generación, compatible con la diferencia en las fechas de publicación de ambos trabajos.

Asimismo, se puede observar en Lazo Grandi (2009) que la lista de normas de control o regulatorias del cumplimiento efectivo de los compromisos adquiridos para lograr garantizar los derechos que se dicen promover, es decir, el componente de profundidad, también es más amplia que la versión de López F. (2006), por imperio de la cantidad de acuerdos examinados y que, a pesar de la escasa diferencia de años entre cada trabajo (sólo 3), en ese lapso se registraron una importante cantidad de acuerdos comerciales, en los que de manera creciente se fueron incorporando estas normativas.

Además de establecer esta tipificación de normas, como se dijo, el artículo de Lazo Grandi (2009) provee de una importante sistematización de los formatos en que dichas normas aparecen en tales tratados, lo que da lugar a determinar cuatro paradigmas o modelos, de los que luego extrae los ejemplos emblemáticos para su presentación; Paradigma I es el formato de Estados Unidos con el ejemplo del TLC entre EE. UU.-PER; el Paradigma II de Canadá con el caso CAN-PER; el Paradigma III de la UE con el ejemplo de UE-CARIFORUM y el Paradigma IV de Chile y Nueva Zelanda con el caso de NZL-CHN.

### **2.3.2.1. Paradigma I: Estados Unidos o Paradigma Promocional**

En coincidencia con el trabajo de López F., Lazo Grandi (2009) reconoce como experiencia inicial en la incorporación de disposiciones laborales en los ARCs y de su posterior desarrollo, el antecedente de los requisitos establecidos unilateralmente por Estados Unidos con el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP). En el mismo sentido, se reconoce que el modelo primero fue formado en el acuerdo del ACLAN entre Estados Unidos, Canadá y México en 1993, en paralelo con el TLC por estos países. También Lazo Grandi (2009) concuerda con López F. (2006) en lo determinante que resultó el TPA en la definición del modelo al señalar que después de experiencias con Jordania y Camboya, el paradigma finalmente tomó una forma más definitiva con la adopción del TPA por parte de Estados Unidos en 2002, que a su vez condujo a una serie de acuerdos iniciados con Chile y con Singapur (ambos suscriptos y ratificados por las partes en 2003 y puestos en vigor en 2004). De modo tal que en este primer modelo estarían incorporadas las dos fases descriptas por López F.

El ejemplo más acabado de este paradigma se brinda con el TLC EE.UU.-PER renegociado después del acuerdo bipartidista sobre política comercial con el resultado del TPA se presenta al Congreso en 2007, facilitando así su aprobación. Esencialmente, la fórmula más reciente establece obligaciones reglamentarias en los derechos fundamentales reconocidos en la declaración OIT sobre principios fundamentales y derechos en el trabajo y su seguimiento (cobertura), así como a la observancia de la legislación laboral nacional vigente, establecen sanciones comerciales por incumplimiento de ellos, así como un sistema de consultas preliminares (profundidad).

### **2.3.2.2. Paradigma II. Canadá o Paradigma Reglamentarista y de compensaciones Económicas**

El modelo que ha visto un considerable desarrollo es el promovido por Canadá, que en su última versión también contiene compromisos en reglamentos y en el cumplimiento de la legislación laboral local, con la característica adicional que establece un sistema de compensación económica que puede llegar a US\$ 15 millones al año, para asegurar que se respeten las normas del trabajo. En este sentido, el acuerdo de América del Norte en el modelo de cooperación laboral (ACLAN) es tomado como una guía. Ello significa que, en términos de la distinción por fases de López, el Paradigma II seguido por Canadá representaría la continuidad de la línea original del ACLAN (*a.TPA*), mientras que el Paradigma I de Estados Unidos significa la consolidación del formato de la fase *d.TPA* de López.

### **2.3.2.3. Paradigma III: UE o Paradigma Regulatorio-Participativo**

El tercer modelo es el que ha venido suscribiendo la UE en una serie de nuevos acuerdos comerciales, de los cuales los más innovadores son los alcanzados en Lomé IV, edición revisada (Togo-1995-2000) y Cotonou (Benin-2000), los firmados con México (2000) y Chile (2002) y, el acuerdo que se analiza con mayor profundidad, el firmado ente la UE y el CARIFORUM (Comunidad de Estados del Caribe más República Dominicana). Este último acuerdo desarrolla compromisos regulatorios más estrictos, derivados de la incorporación de nuevos derechos a la agenda aumentada desarrollada por la OIT y la agenda del pleno empleo de ECOSOC (Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas), a partir de 2006, como es dable observar en el ítem 3. de la mencionada Tabla 4. Incluye un notable elemento como es el mecanismo de participación de la sociedad civil para verificar que sean aplicadas las normas

laborales. Bajo este acuerdo las disciplinas laborales pueden ser sometidas a procedimientos de solución de controversias, en caso de desacuerdos, pero se excluyen de este ámbito la aplicación de sanciones comerciales.

### **2.3.2.4. Paradigma IV: Chile y Nueva Zelanda o Paradigma Cooperativo**

El cuarto modelo introducido por este autor para abordar las disposiciones laborales en el contexto del comercio regional es el formato que, con algunas diferencias, vienen suscribiendo Chile y Nueva Zelanda, en sus respectivos acuerdos. Este modelo, si bien se basa en la ratificación de compromisos fundamentales, a diferencia de los anteriores está centrado en la cooperación y no en las sanciones comerciales.

Ambos países han tenido la experiencia de negociar por separado acuerdos con China y otros países asiáticos que hace particularmente interesante el modelo. Ambos países también han negociado acuerdos con Singapur y con Brunei Darussalam. La experiencia de Chile es analizada como arquetipo, porque tiene la particularidad de ser un país en vía de desarrollo que promueve la inclusión de asuntos laborales en los acuerdos comerciales y porque significativamente es el país con mayor número de acuerdos comerciales a nivel internacional. El ejemplo ilustrativo considerado es el del acuerdo NZL-CHN.

En síntesis, de la Tabla 4. es posible concluir en primer término que el ejemplo de modelo de acuerdo que mayor cantidad de disposiciones laborales es el de UE-CARIFORUM del Paradigma III con 21 de las 27 normas identificadas; seguido por el esquema de TLC CAN-PER que responde al Paradigma II con 20 de las 27 normas; luego el caso de EE.UU.-PER contiene 19 de las 27 disposiciones enumeradas; finalmente el caso del acuerdo NZL-CHN del Paradigma IV es el que menor cantidad de disciplinas laborales contiene, 13 sobre 27.

**Tabla 4: Disposiciones laborales en ARCs. Tipos, paradigmas y ejemplos.**

Orden	Disposición Laboral	PARADIGMA I (EE.UU.)	PARADIGMA II (Canadá)	PARADIGMA III (UE)	PARADIGMA IV (Chile/Nueva Zelanda)
		Perú- Estados Unidos	Canadá- Perú	UE- CARIFORUM	Nueva Zelanda- China
1.	Preámbulos y Objetivos	✓	✓	✓	✓
2.	<b>Ratificación de compromisos con la OIT y el compromiso con la Declaración de la OIT de 1998</b>	✓	✓	✓	✓
3.	Compromiso con la Declaración Ministerial 2006 ECOSOC-ONU sobre trabajo decente y pleno empleo			✓	
4.	Compromiso de adoptar leyes coherentes con las normas internacionales	✓	✓	✓	✓
5.	Derechos adicionales no incluidos en la declaración de la OIT de 1998.	✓	✓	✓	
6.	Compromiso con el trabajo decente.		✓	✓	✓
7.	Conformidad con la propia legislación	✓	✓	✓	
8.	Rechazo de uso proteccionista de las normas laborales			✓	✓
9.	No derogación de la legislación laboral	✓	✓	✓	✓
10.	Poder discrecional de inspección	✓	✓		✓
11.	Derecho soberano a establecer normas laborales	✓	✓		✓
12.	Sin derecho a realizar actividades de control en la contraparte.	✓	✓	✓	✓
13.	Debido proceso	✓	✓	✓	
14.	Derecho a realizar denuncias internas	✓	✓		
15.	Transparencia	✓	✓	✓	
16.	Evaluaciones financieras		✓		
17.	Sanciones comerciales	✓			
18.	Comunicación de la sociedad en materia laboral	✓	✓	✓	✓
19.	Comité o Consejo de alto nivel	✓	✓	✓	✓
20.	Puntos de contacto	✓	✓	✓	✓

Orden	Disposición Laboral	PARADIGMA I (EE.UU.)	PARADIGMA II (Canadá)	PARADIGMA III (UE)	PARADIGMA IV (Chile/Nueva Zelanda)
		Perú- Estados Unidos	Canadá- Perú	UE- CARIFORUM	Nueva Zelanda- China
22.	Consultas para resolver disputas	✓	✓	✓	✓
23.	Comité de expertos			✓	
24.	Mecanismos para la cooperación laboral	✓	✓	✓	✓
25.	Participación social en mecanismos de cooperación	✓		✓	✓
26.	Asesoramiento de la OIT en la implementación de normas laborales			✓	
27.	Asesoramiento de la OIT para la creación de un panel de revisión		✓		

Fuente: Elaboración propia sobre la base de Lazo Grandi (2009)

En segundo lugar, su examen permite concluir que, de las 27 normas laborales consideradas, nueve de ellas están contenidas en los cuatro ejemplos considerados, 8 disposiciones figuran en 3 de los acuerdos, 3 disciplinas están incluidas en 2 los tratados y sólo una de ellas está incluida en 7 de dichos acuerdos.

### 2.3.3. OIT. Dimensiones promocionales y condicionales

El tercer elemento de revisión del estado del arte en materia de disposiciones laborales contenidas en ARCs, en tanto objeto de estudio más sistemático e institucional es de más reciente desarrollo y corresponde a la línea que como cuerpo viene desarrollando la propia Organización Internacional del Trabajo desde mediados de la presente década. En esta línea se inscriben las publicaciones de la OIT (2015, 2016 y 2017), que fueron revisadas con este propósito.

El primero de los trabajos revisado de la OIT (2015)<sup>13</sup> revela el interés de la institución por el fenómeno que venía advirtiendo unos años antes<sup>14</sup> caracterizado por la reciente y creciente inclusión de normas de carácter laboral en ARCs, en el contexto más amplio de su preocupación por el crecimiento con

<sup>13</sup> Organización Internacional del Trabajo 2015 *Dimensiones Sociales de los Acuerdos de Libre Comercio*.

<sup>14</sup> El primer capítulo de la publicación se basa en un trabajo anterior de la institución del año 2009 (OIT:2015: 9). Asimismo, en el prólogo se menciona que entre los expertos encargados de la investigación de antecedentes de la publicación se cuenta al propio Lazo Grandi (OMC: 2015: VI)

equidad mundial y materializada en un conjunto de estudios realizados en su seno. Allí la OIT señalaba que:

Una parte importante del debate sobre cómo lograr que el proceso de globalización sea socialmente más sostenible, se refiere a la forma en la que se puede asegurar que la liberalización comercial garantice o mejore las normas del trabajo, en lugar de ponerlas en peligro. En los últimos años, las normas del trabajo y otras cuestiones sociales se han ido integrando cada vez más en los acuerdos comerciales bilaterales y regionales. Los sindicatos y los miembros de la sociedad civil invierten considerables recursos en defender la inclusión de disposiciones laborales en los acuerdos comerciales, una cuestión que está en la agenda de un número cada vez mayor de negociadores comerciales. Independientemente de lo anterior, existe diversidad de opiniones en cuanto a su efectividad. Si bien algunos las consideran una panacea para mejorar las normas del trabajo y las condiciones laborales, otros las critican por considerarlas un mero ejercicio de imagen, o incluso de proteccionismo encubierto. El debate se complica aún más debido a la variedad existente de disposiciones laborales con distintas implicaciones legales e institucionales, lo que dificulta la generalización de sus efectos. (OIT 2015: 9)

El panorama que describe la OIT (2015) destaca en primer término que para junio de 2013 cincuenta y ocho, de los 381 y 285 acuerdos comerciales bilaterales y regionales suscriptos y puestos en vigor acumulados en el mundo, respectivamente, contenían este tipo de provisiones; en tanto, en 2005 alcanzaba a 21 (de 180 suscriptos y 131 vigentes, acumulados) y en 1995 sólo 4 acuerdos (de 54 suscriptos y 44 puestos en vigor, acumulados) existían con este tipo de normativa. Lo cual da cuenta de la velocidad del fenómeno: en una década se había quintuplicado la cantidad de tratados con normativa laboral y en dos décadas, multiplicado por 13,5 veces. También el organismo señalaba como característica que si bien la tendencia de su inclusión se concentraba mayormente en acuerdos Norte-Sur, se comenzaba a observar también una corriente mayor en arreglos comerciales entre países emergentes y en desarrollo (acuerdos Sur-Sur).

Asimismo, la OIT indicaba que para esa fecha el 40 por ciento del total de ARCs suscriptos que contenían prescripciones laborales eran de tipo condicional. Ello implicaba que el cumplimiento de estándares laborales entrañaba consecuencias económicas –en términos tanto de sanciones

económicas o beneficios. Las provisiones laborales condicionales son típicamente del tipo de los acuerdos suscrito por Estados Unidos y Canadá.

El sesenta por ciento restante de los acuerdos con inclusión de normativa laboral, eran exclusivamente de naturaleza promocional. El cumplimiento o no de estas disposiciones no tiene consecuencias económicas, aunque sí provee un marco para el diálogo, la cooperación y/o el monitoreo y se encuentran principalmente en los acuerdos firmados por Estados Unidos, Nueva Zelanda y en los acuerdos Sur-Sur. En mucho de los ARCs, en particular los más recientes firmados por la UE las disposiciones laborales de tipo promocional son también legalmente vinculantes y en algunos casos, su cumplimiento puede ser orientado a proveer un marco institucional comprehensivo.

En comparación y paralelamente, sobre las disposiciones que en materia de comercio electrónico se han ido incorporando en los ARCs el trabajo de Monteiro, J. y Teh, R. (2017) resulta altamente descriptivo del panorama más reciente en esta materia. Los autores revisan los diferentes tipos de disposiciones que explícitamente abordan el comercio electrónico (*e-commerce*) en los acuerdos comerciales regionales.

El análisis cubre los 275 ARGs vigentes y notificados a la OMC hasta mayo de 2017 y muestra que las disposiciones de *e-commerce* se están incorporando a los acuerdos cada vez con mayor grado de detalle, aunque el mapeo indica que siendo altamente heterogéneas. Los tipos más comunes de las disposiciones de *e-commerce* se refieren a: la promoción del comercio electrónico; las actividades de cooperación y la suspensión de los derechos de aduana. En tanto, otras disposiciones de *e-commerce* que también están siendo incluidas refieren a: el marco jurídico nacional, así como temas más específicos tales como la autenticación electrónica, la protección al consumidor, la protección de información personal y el comercio sin papel.

Los aspectos más salientes del estudio revelan que:

- Hasta 2017 setenta y cinco de los 275 ARCs notificados a la OMC, acumulativos entre 1957 y mayo de 2017 bajo las prescripciones del Artículo XXIV, contenían disposiciones explícitas sobre comercio electrónico; es decir, el 27 por ciento.
- Las disposiciones en relación con el comercio electrónico están presentes en el 60 por ciento de los ARCs que entraron en vigencia entre 2014 y 2016.

- Hasta mayo de 2017, 47 de los ARCs que incorporaron disposiciones sobre comercio electrónico fueron acuerdos negociados entre países desarrollados y países en desarrollo (Norte-Sur), equivalente al 63 por ciento del total; 25 de los ARCs (el 33%) entre países en desarrollo (Sur-Sur) y sólo tres de ellos (el 4%) entre países en desarrollo (Norte-Norte).
- La mayor cantidad de disposiciones relativas a comercio electrónico se encuentran en los siguientes 4 ARCs: el Protocolo Adicional al Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico entre Chile, Colombia, México y Perú; el acuerdo entre Japón y Suiza; el tratado entre Japón y Australia y el firmado también entre Japón y Mongolia.
- Los países con mayor cantidad de ARCs firmados que incorporan disposiciones sobre comercio electrónico son Australia, Canadá Chile, Colombia, República de Corea, Perú y Estados Unidos.
- La evolución quinquenal promedio de participación de ARCs con disposiciones sobre comercio electrónico, sobre el total de ARCs indica que en el período 2001-2005 la participación era del 29 por ciento; para el quinquenio siguiente fue del 24 por ciento y para el último quinquenio relevado el porcentaje ascendió al 66 por ciento. Probablemente la más baja participación de los ARCs con disposiciones de comercio electrónico del segundo período estaría reflejando las condiciones económicas de la crisis financiera ocurrida entre 2007 y 2008 en el mundo desarrollado. No obstante, las cifras del quinquenio 2011-2015 resultan a todas luces indicativas de la importancia que el tema tiene en la esfera de los acuerdos comerciales.

### **3. Disposiciones laborales en ALyC. BID-INTAL. Medidas laborales y sus funciones**

A continuación, y a la luz de los antecedentes descriptos en la Sección 2. sobre normas laborales contenidas en acuerdos regionales de comercio, en esta sección se analizan los esquemas de integración que han sido firmados por los países de América Latina y el Caribe y que se encuentran registrados en la base de datos del BID/INTAL, organismo que por su parte efectúa su propia clasificación con este tipo de normas.

La base INTrade permite acceder a los textos indexados de los acuerdos comerciales del continente según disciplina o capítulo de un total de 23, los que a su vez tienen la posibilidad de ser abiertos en temas más específicos.<sup>15</sup>

En el caso de las disposiciones laborales, el capítulo correspondiente en esta base de datos es denominado Medidas Laborales (ML) y su apertura contiene cinco agrupamientos de dichas medidas, las que a continuación se detallan junto con las palabras claves las que, también como aporte y en línea con los objetivos aquí explicitados, se identifican como definitorias, para su posterior “operacionalidad” con el conjunto de las clasificaciones descriptas previamente:

1. Definiciones. Remisión a otras fuentes internacionales, con especial referencia a la OIT; palabra clave: DEFINICIONES.
2. Acceso a la información y a la protección jurisdiccional para el cumplimiento de la legislación laboral; palabras claves: INFORMACIÓN y PROTECCIÓN JURISDICCIONAL
3. Autoridad de aplicación; palabra clave: INSTITUCIONES
4. Procedimientos de consultas, buenos oficios, conciliación y mediación; palabra clave: CONTROVERSAS
5. Cooperación en materia laboral; palabra clave: COOPERACIÓN.

En la Tabla 5. se presentan los ARCs de la región que arroja la búsqueda en la base INTrade con el requisito de encontrar disposiciones laborales ML, identificadas por sus palabras claves que aquí se han determinado.

---

<sup>15</sup> Ver base InTrade del BID, disponible en <https://www.intradebid.org/herramientas/indexed-texts> (última consulta 15/5/19).

**Tabla 5: Disposiciones laborales en ARCs firmados por países de América Latina y el Caribe por función según BID-INTAL**

ACUERDO REGIONAL DE COMERCIO (Año de entrada en vigencia)	MEDIDAS LABORALES (ML) – BID/INTAL				
	DEFINICIONES	INFORMACIÓN Y PROTECCIÓN JURISDICCIONAL	INSTITUCIONES	CONTROVERSIAS	COOPERACIÓN
COL-CHL (1993)	SI. Artículo 17.1	NO	SI. Artículo 17.4: Disposiciones Institucionales	NO	SI. Artículo 17.3: Cooperación Laboral
TLCAN (1994)	SI. Artículo 1	SI. 3. Acceso a la información y a la protección jurisdiccional para el cumplimiento de la legislación laboral	SI. 4. Autoridad de aplicación artículo 8	SI. 5. Procedimientos de consultas, buenos oficios, conciliación y mediación artículo 10	SI. 7. Cooperación en materia laboral artículo 10
CAN-CHL (1997)	SI	SI	SI	NO	SI
CAN-CRI (2002)	SI. Ac. Coop. Lab.: Arts. 1, 3 y 29 a 36; Anexo 1; Anexo 2; Anexo 4; Anexo 5.	SI. Ac. Coop. Lab.: Art. 4 párrafo 2; Arts. 5 a 8; Art. 25.	SI. Ac. Coop. Lab.: Arts. 9, 10 y 11; Anexo 7 (Ver "Esquema_22-ss-4_1").	SI. Ac. Coop. Lab.: Arts. 13 y 14; Anexo 1.	SI. Ac. Coop. Lab.: Arts. 12 y 28; Anexo 3.
CHL-EE.UU. (2004)	SI. Artículo 18.8	SI. Artículo 18.3: Garantías procesales e información pública	SI. Artículo 18.4: Consejo de Asuntos Laborales	SI. Artículo 18.6: Consultas cooperativas	SI. Artículo 18.5: Mecanismo de Cooperación Laboral
CAFTA-RD (2005/2009)	SI. Artículo 16.8 -Artículo 16.1	SI. Artículo 16.3:	SI. Artículo 16.4: Estructura Institucional	SI. Artículo 16.6: Consultas Laborales Cooperativas	SI. Artículo 16.5: Mecanismo de Cooperación Laboral y Desarrollo de Capacidades
EE.UU.-PER (2009)	NO	SI. Artículo 17.4: Garantías Procesales e Información Pública	SI. Artículo 17.5: Estructura Institucional	SI. Artículo 17.7: Consultas Laborales Cooperativas	Artículo 17.6: Mecanismo de Cooperación Laboral y Desarrollo de Capacidades
EE.UU.-COL (2012)	SI. Artículo 17.7: Definiciones. Artículo 17.1: Declaración de Compromisos Compartidos.	SI. 17.2: Aplicación de la Legislación Laboral Artículo 17.3: Garantías Procesales e Información Pública Artículo	SI. Artículo 17.4: Estructura Institucional	SI. Artículo 17.6: Consultas Laborales Cooperativas	SI. Artículo 17.5: Mecanismo de Cooperación Laboral y Desarrollo de Capacidades Anexo 17.5

**Fuente: Elaboración propia sobre la base de INTrade. BID-INTAL.**

Con los elementos taxonómicos extraídos de cada uno de los trabajos examinados previamente (López F., 2005; Lazo Grandi 2009 y OIT, 2015, 2016 y 2017) y la clasificación definida por la base de datos BID/INTAL (2019) con arreglo a las palabras claves identificadas se construyó la Tabla 6.

**Tabla 6: Disposiciones laborales en ARCs. Distintas Clasificaciones.**

Disposición Laboral Lazo Grandi (2009)	Fase López F. (2006)	Paradigma Lazo Grandi (2009)	Dimensión OIT (2015)	Función BID/INTAL (2019)
Preámbulos y Objetivos	I	I, II, III y IV	Promocional	Definiciones
Ratificación de compromisos con la OIT y el compromiso con la Declaración de la OIT de 1998	I y II	I, II, III y IV	Promocional	Definiciones
Compromiso con la Declaración Ministerial 2006 ECOSOC-ONU sobre trabajo decente y pleno empleo	II	III	Condiciona	Definiciones
Compromiso de adoptar leyes coherentes con las normas internacionales	II	I, II y III	Condiciona	Definiciones
Derechos adicionales no incluidos en la declaración de la OIT de 1998.	I	I, II y III	Promocional	Definiciones
Compromiso con el trabajo decente.	II	I, II, III y IV	Condiciona	Definiciones
Conformidad con la propia legislación	II	II, III y IV	Condiciona	Información y protección jurisdiccional
Rechazo de uso proteccionista de las normas laborales	II	III y IV	Condiciona	Información y protección jurisdiccional
No derogación de la legislación laboral	II	I, II y III	Condiciona	Información y protección jurisdiccional
Poder discrecional de inspección	II	I, II y IV	Condiciona	Información y protección jurisdiccional
Derecho soberano a establecer normas laborales	II	I, II, III y IV	Condiciona	Información y protección jurisdiccional
Sin derecho a realizar actividades de control en la contraparte.	II	I, II, III y IV	Condiciona	Información y protección jurisdiccional
Debido proceso	II	I, II y III	Condiciona	Información y protección jurisdiccional
Derecho a realizar denuncias internas	II	I y II	Condiciona	Información y protección jurisdiccional
Transparencia	II	I, II y III	Condiciona	Información y protección jurisdiccional
Evaluaciones financieras	II	II	Condiciona	Información y protección jurisdiccional
Sanciones comerciales	II	I	Condiciona	Información y protección jurisdiccional
Comunicación a la sociedad en materia laboral	II	I y II	Condiciona	Cooperación

Disposición Laboral Lazo Grandi (2009)	Fase López (2006)	Paradigma Lazo Grandi (2009)	Dimensión OIT	Función BID/INTAL
Comité o Consejo de alto nivel	II	I, II, III y IV	Condiciona	Instituciones
Puntos de contacto	II	I, II, III y IV	Condiciona	Instituciones
Participación Parlamentaria	II	III	Condiciona	Instituciones
Consultas para resolver disputas	II	I, II, III y IV	Condiciona	Controversias
Comité de expertos	II	III	Condiciona	Controversias
Mecanismos para la cooperación laboral	II	I, II, III y IV	Condiciona	Cooperación
Participación social en mecanismos de cooperación	II	I, III y IV	Condiciona	Cooperación
Asesoramiento de la OIT en la implementación de normas laborales	II	III	Condiciona	Cooperación
Asesoramiento de la OIT para la creación de un panel de revisión	II	II	Condiciona	Controversias

Fuente: Elaboración propia sobre la base de López (2006), Lazo Grandi (2009), OIT (2015) y BID-INTAL (2019).

La Tabla 6. representa una síntesis clasificatoria, en orden a caracterizar la *fenomenología* particular del tema de la inclusión de disposiciones laborales en los ARCs suscriptos por los países de la región y se estructura tomando como base los 27 tipos de normas definidos por Lazo Grandi (2009), a los que se los clasifica luego en función de las categorías descriptivas de los autores analizados y definidas para cada uno de ellos a lo largo del trabajo: las fases extraídas de López F. (2006), los paradigmas de Lazo Grandi (2009), las dimensiones de la OIT (2015) y finalmente las funciones del BID-INTAL (2019). La combinación de estas categorías arroja resultado para las 27 distintas normas contenidas en un ARC con lo cual es posible analizar cualquier acuerdo comercial a la luz de este dispositivo analítico.

## Conclusiones

La inclusión explícita de normas relativas al mercado de trabajo en los acuerdos regionales de comercio ha tenido en los últimos veinticinco años una evolución de singular importancia en un contexto de profundas transformaciones globales y de las instituciones internacionales que regulan el funcionamiento y forma de relacionamiento entre las naciones.

Tal evolución puede ser reconocida desde varios puntos de vista. En primer término, como fuera señalado en varias oportunidades, fue a partir de la firma

del Tratado de Libre Comercio de América del Norte y de su puesta en vigencia en 1994 cuando se inauguró formalmente y se introdujo con ello la preocupación de contar con algún tipo de compromisos esta índole en estos acuerdos, al igual que los referidos a la cuestión ambiental y al comercio electrónico; ello luego se convertiría en parte del formato con que los nuevos acuerdos comerciales suscriptos se fueron presentando. A partir de allí se instalarían en la mesa de negociaciones comerciales de carácter preferencial dos conceptos, que fueron objeto de diferentes miradas tanto por parte de los países desarrollados como por parte de los países en desarrollo, y dentro de ellos por parte de los diferentes actores económicos involucrados: *dumping social* y *dumping ambiental*, respectivamente.

En segundo término, resulta pertinente señalar que la trayectoria en términos de cantidad y de calidad en la incorporación de normativa de este tipo en los ARCs, en general fue acompañando el propio proceso proliferativo de acuerdos comerciales de bienes y servicios, así como de inversión que se suscribieron en la órbita de la OMC desde mediados de los noventa.

Tercero, a la luz de la revisión de la literatura sobre el tema, se han podido capturar algunas construcciones conceptuales que podrían abonar una nueva sección de especialidad tanto dentro las disciplinas de la teoría como del derecho de la integración, en orden a responder a los dos interrogantes: el objeto de su inclusión en estos tratados y la forma de instrumentarlos.

En el recorrido efectuado, las categorías conceptuales extraídas dieron paso a significar el proceso de incorporación de normas laborales en términos de cobertura y profundidad, en referencia a la importante diferencia que representa el reconocer derechos recíprocamente, diferenciándolo del de desarrollar acciones medidas concretas para garantizar su cumplimiento; por ello se reconocieron fases en esta evolución, señalando como hito fundamental el cambio por parte de Estados Unidos al acuerdo del TPA, como es descripto por López F.

De igual modo, las categorías surgidas al describir ciertos patrones con que dichas normas son incorporadas, ha dado lugar a la identificación de paradigmas que son los formatos con que los países que mayor experiencia llevan en esta materia han impreso a sus intenciones, de los que se extrajeron sus ejemplos arquetípicos, siguiendo a Lazo Grandi.

También emerge como muy auspicioso que, ante la evidencia de los hechos de incorporación de normativa laboral en los acuerdos, la mayor producción en la investigación sobre estos temas haya sido tomada como una responsabilidad por la propia Organización Internacional del Trabajo para su seguimiento, al sistematizar tanto conceptos como registro estadístico de las medidas en cada nuevo acuerdo, cristalizando a su vez dos categorías de análisis: dimensión promocional y dimensión condicional, en convergencia con la idea de cobertura y profundidad incorporadas.

Luego, los casos concretos que resultaron de examinar los ARCs firmados por los países de ALyC dieron lugar a otra manera de clasificar a este tipo de disposiciones, en tanto en la base de datos de INTrade aparecen bajo cinco tipos diferentes que atienden a diferenciar funciones que este tipo de normativas deberían cumplir a los fines de garantizar los objetivos de los acuerdos. De allí emerge como principal conclusión que la cantidad de acuerdos regionales de comercio suscriptos entre 1994 y 2012 en la región no difiere mayormente de los ya existentes en el estudio primero de López F. y lo que sí resulta significativo es el rol arquetípico que tiene Chile no solo como país que mayor cantidad de acuerdos bilaterales ha firmado, sino como pionero en la incorporación de normativa laboral en sus tratados.

Cuarto, al mismo tiempo en que esta temática se fue incorporando a los ARCs, es preciso señalar que casi coincidente con sus orígenes se fueron introduciendo también en ellos normativa específica en relación con los temas de *e-commerce* primero, y posteriormente, de modo más amplio y creciente, aquellos que incluyen al universo de la economía digital.

Con similar trayectoria, tanto en cantidad como en densidad, están siendo considerados ambos factores, trabajo y tecnología, en su relación con el comercio, en tanto fuerzas convergentes que están determinando escenarios mundiales en una nueva configuración que llevan a precisar de mejores diagnósticos para dar respuestas a los desafíos presentes del futuro del trabajo. Por ello, se advierte de manera concurrente y muchas veces mancomunada los esfuerzos e iniciativas por parte de los organismos internacionales rectores de ambas disciplinas—comercio y empleo—; así como con la cooperación de otras instituciones como UNCTAD, CEPAL, etc., con lo cual la tarea de sistematizar la conceptualización de esta temática y su posible trayectoria y prospectiva, *vis a vis*, la inclusión de normativa de la economía digital en este tipo de acuerdos

debe ser contemplado en simultáneo para estar mejor preparados para dar respuesta al planteo de la época.

### Referencias

- Gibbs, Murray (2000). *El Programa de Trabajo Positivo y La Conferencia de Seattle*. EN: Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) (2000). *El Programa de Trabajo Positivo y las Futuras Negociaciones Comerciales*. ITCD/TSB/10. ISBN 92-1-112475-1. Nueva York y Ginebra.
- Lazo Grandi, Pablo. (2009). *Trade Agreements and their Relation to Labour Standards: The Current Situation*. En: Issue Paper n. 3, International Centre for Trade and Sustainable Development (ICTSD), Programme on EPAs and Regionalism. Geneva, Switzerland.
- López F., Diego (2006). *Derechos Laborales y Acuerdos de Libre Comercio*. En: Revista Nueva Sociedad- Democracia y Política en América Latina, n 202, Marzo-Abril 2006, ISBN: 0251-3552.
- Monteiro, J. y Teh, R. (2017). *Working Paper: Provisions on electronic commerce in regional trade agreements*. WTO Staff Working Paper, No. ERSD-2017-11. Provided in Cooperation with: World Trade Organization (WTO), Economic Research and Statistics.
- Organización Internacional del Trabajo (OIT) (2015). *Dimensiones sociales de los acuerdos de libre comercio/Estudios sobre el Crecimiento con Equidad*. Instituto Internacional de Estudios Laborales. (ISBN 978-92-2-329322-2). Ginebra, Suiza.
- (2016). *Cláusulas laborales en los acuerdos comerciales: tendencias recientes y pertinencia para la OIT*. Consejo de Administración. 328ª reunión, Tercer punto del orden del día. Sección de Formulación de Políticas/Segmento de Empleo y Protección Social. GB.328/POL/3. Ginebra, 27 de octubre – 10 de noviembre de 2016.
- (2017). *World Employment and Social Outlook 2017: Sustainable enterprises and jobs: Formal enterprises and decent work*, International Labour Office – Geneva.

- Prebisch, Raúl (1959). El Mercado Común Latinoamericano. Publicación original En: Revista Comercio Exterior de México (Tomo IX, N° 5, mayo de 1959). Reproducido En: Revista Integración y Comercio - número especial INTAL. 2000.  
<http://www.iadb.org/intal/publicaciones/Sintesis.pdf>.
- Salazar, Juan Manuel (1993). El Resurgimiento de la Integración y el Legado de Prebisch. En: Revista de la Cepal n°50. Santiago de Chile, agosto.
- Tussie, Diana (1988). *“Los Países Menos Desarrollados y el Sistema de Comercio Mundial. Un Desafío al GATT”*. Fondo de Comercio Económico, México.p23.
- Veena Jha y René Vossenaar (2000). Comercio, Medio Ambiente y Desarrollo. Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) (2000). El Programa de Trabajo Positivo y las Futuras Negociaciones Comerciales. ITCD/TSB/10. ISBN 92-1-112475-1. Nueva York y Ginebra.

#### LISTADO DE SIGLAS

a.TPA	antes TPA
ACL	Acuerdo de Cooperación Laboral
ACLAN	Acuerdo de Cooperación Laboral para América del Norte
ACP	Acuerdos Comerciales Preferenciales
ALCA	Acuerdo de Libre Comercio de las Américas
ALyC	América Latina y el Caribe
APL	Asociación del Personal Legislativo
ARC	Acuerdo Regional de Comercio
BID	Banco Interamericano de Desarrollo
BM	Banco Mundial
CAFTA	Central America Free Trade Agreement
CAFTA-RD	Central America Free Trade Agreement-Reública Dominicana
CARIFORUM	Caribbean Forum

CEE	Comunidad Económica Europea
CEPAL	Comisión Económica de Naciones Unidas para América Latina
CH	Cláusula de Habilitación
d.TPA	después TPA
ESOCOC	Consejo Económico y Social de Naciones Unidas
FCD	Foro sobre Cooperación para el Desarrollo
FMI	Fondo Monetario Internacional
GATT	General Agreement on Tariffs and Trade
ICTSD	International Centre for Trade and Sustainable Development
INTAL	Instituto de Integración Latinoamericana
INTrade BID	Integral Trade BID
ML	Medidas Laborales
NMF	Nación Más Favorecida
OFT	Observatorio El Futuro del Trabajo
OIC	Organización Internacional del Comercio
OIT	Organización Internacional del Trabajo
OMC	Organización Mundial de Comercio
PIB	Producto Interno Bruto
SGM	Segunda Guerra Mundial
SGP	Sistema Generalizado de Preferencias
TEyD	Trato Especial y Diferenciado
TLC	Tratado de Libre Comercio
TLCAN	Tratado de Libre Comercio de América del Norte
TPA	Trade Promotion Authority
UNCTAD	Conferencia de Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo