

El TLC y el capítulo laboral

*El Tratado de Libre Comercio, TLC, que se encuentra en proceso de negociación con Estados Unidos afecta directa e indirectamente el mercado laboral, en aspectos como empleo, salarios, prestaciones laborales, derechos y actividad sindical, etc. En este documento las tres centrales sindicales y la Confederación de Pensionados de Colombia denuncian que el Capítulo Laboral que EEUU pretende imponer en el Tratado beneficia exclusivamente a este país y explican el por qué de su desacuerdo integral con el TLC y los graves efectos que específicamente tendría sobre los trabajadores colombianos. **Deslinde***

El Tratado de Libre Comercio que se “negocia” actualmente con Estados Unidos significa la profundización de las reformas adoptadas en Colombia durante los últimos 14 años. Estas reformas significaron una sustitución masiva del trabajo y la producción nacional por la extranjera, un aumento del desempleo, un deterioro de las condiciones laborales, un aumento desmesurado de la informalidad y de la emigración con un particular efecto negativo sobre las mujeres. La disminución en la producción de café y las importaciones agrícolas, para poner apenas un ejemplo, dispararon el desempleo rural.

Como parte de la expansión de los flujos financieros y comerciales a nivel global, las empresas multinacionales han ido buscando mano de obra barata por todo el mundo, como ocurre en las maquilas en Centroamérica y México y se han ido ubicando donde los costos laborales son menores, los trabajadores tienen menos garantías y buena parte de estas inversiones se han dedicado a explotar mano de obra principalmente femenina. Dada esta situación, los sectores exportadores –en general, pero aún más de los países atrasados– sólo pueden competir si explotan mano de obra de bajísimo costo.

Esta situación ha llevado a la implementación de reformas laborales regresivas y al debilitamiento e incluso destrucción del movimiento sindical. La competencia entre los países por atraer inversión extranjera hace que se eliminen los requisitos de desempeño, tales como dar empleo de calidad a los nacionales, pagar impuestos, transferir tecnología, etc., en una competencia por abaratar costos. Esto hace que la eventual inversión buscada con el TLC sea volátil, efímera y no pueda constituir la base de un sólido desarrollo empresarial y social que permita ingresos adecuados a los trabajadores. La eliminación de la capacidad del Estado de promover políticas de desarrollo obstaculiza aun más la posibilidad de mejoras en los ingresos de la población.

El TLC, al fortalecer y profundizar estas tendencias, perjudica gravemente a los trabajadores y evidencia que el libre comercio es incompatible con los derechos de los mismos. Pretender hacer compatible la rapiña propia de este capitalismo salvaje –orquestado por los grandes capitales– con la garantía de los derechos de los trabajadores, es imposible.

La propuesta del “Capítulo Laboral”

Estados Unidos ha propuesto la inclusión de un capítulo laboral en el TLC negociado con Colombia. Esta propuesta corresponde a la aplicación del Trade Promotion Authority (TPA) que dio facultades a Bush para negociar por la vía rápida. La preocupación partió del Partido Demócrata y de los sindicatos norteamericanos que ven con preocupación que, ante los bajos salarios en otros países, la industria emigre buscando mano de obra barata y con ello se pierdan puestos de trabajo en Estados Unidos.

La inclusión de aspectos laborales en los tratados de libre comercio corresponde a la tendencia predominante en los países desarrollados de hacer gravitar todos los asuntos mundiales en torno a las definiciones comerciales. Es así como a la OMC se le han ido añadiendo temas como propiedad intelectual y servicios y se le quiere incluir inversión, compras estatales, etc. Justamente en Singapur en 1996, los países en desarrollo bloquearon que entre los nuevos temas de la OMC se incluyera el laboral, argumentando que la OIT era el foro adecuado para esto. El nuevo ordenamiento mundial propugnado por Estados Unidos quiere definir en los tratados bilaterales una nueva legislación internacional que desconoce o suprime normas internacionales consagradorias de derechos económicos, sociales, laborales, culturales y ambientales y las organizaciones multilaterales que los promueven.

El gobierno estadounidense busca con el capítulo que no se produzca lo que han denominado *dumping* social, esto es que haya condiciones desiguales en materia laboral en los sectores exportadores que impliquen una “competencia desleal”, basada en precarias condiciones laborales y bajos salarios. Su preocupación principal no es garantizar condiciones laborales adecuadas –aunque es posible que así lo planteen los sindicatos norteamericanos– sino que las que existan, por malas que sean, rijan para todos los trabajadores y no beneficien algún sector exportador en particular. Este sería un punto de transacción que le plantearían al gobierno colombiano, aunque esta generalización de bajos salarios de todas maneras operaría como *dumping* social en comparación con los predominantes en la economía norteamericana.

La soberanía según Uribe

El gobierno colombiano ha aceptado la inclusión del capítulo, de la misma forma que ha aceptado todas las exigencias norteamericanas y procura que las exigencias laborales sean las menores, que los mecanismos de control sean más laxos y que no se produzcan sanciones comerciales como producto de la no aplicación de esta parte del Tratado.

El gobierno colombiano argumenta además que no está en capacidad de aplicar la propia legislación laboral y aspira a que del Tratado se deriven fondos de cooperación internacional para aumentar la capacidad de control, inspección y administración de las relaciones laborales.

Por otra parte, los negociadores colombianos se ufanan de querer mantener en este tema la capacidad del Estado de cambiar la normatividad interna, como se ha venido haciendo en los últimos 14 años con reformas dirigidas a la flexibilización laboral, la cual ha significado el deterioro de los ingresos de los trabajadores, el empeoramiento de sus condiciones laborales, el aumento en la informalidad, la paulatina extinción del derecho colectivo del trabajo y el debilitamiento y criminalización de la actividad sindical.

Desde 1990, sucesivas reformas laborales han deteriorado los estándares laborales y ésta es una pieza maestra de la apertura, fue parte integral de la “internacionalización” de la economía en los noventa y reformas como las de las cesantías, sistema de salud y pensiones han ido en la misma dirección. Por supuesto, nada hay en el Tratado que impida continuar esta tendencia; todo lo contrario, la autonomía que reclama el Estado para continuar los cambios implica su capacidad para continuar el proceso de flexibilización.

El gobierno colombiano ha pretendido cooptar a las centrales sindicales a la legitimación del Tratado por medio de su participación en la discusión sobre el capítulo laboral, además con el insólito propósito de que los sindicatos apoyen la posición de que el gobierno no es capaz de garantizar la aplicación de la ley y de los estándares laborales internacionalmente aceptados.

La negociación pretende colocar a los trabajadores en una disyuntiva: ante la inevitabilidad del libre comercio, es necesario un capítulo laboral. Si se niega este capítulo, se estaría en contra de medidas que

atenúen los nocivos efectos de la liberalización y si se acepta el capítulo se estaría avalando el Tratado. Ambas opciones son malas y se pretende que las organizaciones sindicales escojan la “menos peor”, esto es que den una especie de apoyo condicional al TLC, exigiendo fuertes cláusulas laborales.

Contenido del capítulo laboral

Las formulaciones contenidas en el capítulo laboral, y que son semejantes a las del Tratado con Centroamérica, en esencia plantean que:

1. Se procurará que los compromisos asumidos ante la OIT sean protegidos por la legislación interna (no hay un compromiso real y efectivo).
2. Habrá autonomía para modificar la legislación interna, pero se procurará que las leyes internas sean acordes con los derechos laborales internacionalmente reconocidos y éstas se mejorarán en ese sentido (se acepta la posibilidad de desmejora de la normatividad interna).
3. Los estándares laborales no podrán utilizarse para fines comerciales proteccionistas. No se dejará de aplicar la legislación en forma sostenida y recurrente de manera que esto afecte los flujos comerciales (no hay una preocupación social ni por los derechos laborales, sino por los flujos comerciales).
4. Es inapropiado debilitar la aplicación de la legislación para obtener ventajas comerciales, como una forma de incentivar el comercio con otra parte, o como un incentivo para el establecimiento, adquisición, expansión o retención de una inversión en su territorio.
5. Se definen mecanismos de reclamos, solicitudes, demandas procedimientos y tribunales, siempre de acuerdo con la legislación interna.
6. Medidas para dar a conocer la legislación laboral y la cooperación en estos campos en materia de educación, investigación, etc.
7. Creación de un Consejo de Asuntos Laborales para hacer seguimiento de lo acordado y desarrollar mecanismos de cooperación laboral para fortalecer la capacidad institucional (este punto y el anterior definen ciertos fondos de cooperación, con los cuales se busca comprometer a los gobiernos andinos e incluso a los sindicatos con las políticas del TLC a cambio de unos dólares).
8. Se establecen mecanismos de solución de diferencias por medio del consenso y, en caso de diferencias, por medio de paneles establecidos en el capítulo de solución de controversias que tienen capacidad de, en el peor de los casos, multar hasta por 15 millones de dólares que serán aplicados bajo la dirección del Consejo de Asuntos Laborales en temas laborales o ambientales, de conformidad con la legislación interna, y en caso de incumplimiento de la multa se podrán tomar sanciones comerciales.
9. Para los tratados legislación laboral significa leyes o regulaciones de una parte, o disposiciones de las mismas que estén directamente relacionadas con los siguientes derechos laborales internacionalmente reconocidos:
 - (a) el derecho de asociación;

(b) el derecho de organizarse y negociar colectivamente;

(c) la prohibición del uso de cualquier forma de trabajo forzoso u obligatorio;

(d) una edad mínima para el empleo de niños, la prohibición y eliminación de las peores formas de trabajo infantil, y el establecimiento de normas y niveles por cada una de las partes respecto de salarios mínimos no estará sujeto a obligaciones en virtud de este capítulo (esta definición de derechos es inferior a los de la OIT, pero de todas maneras no compromete a los Estados a cumplirlos cabalmente, sino a “procurar” hacerlo).

La experiencia internacional indica que el capítulo laboral no garantiza la protección de los derechos laborales. No existe ningún caso de condena a un gobierno por violación de estos y ningún gobierno ha demandado a otro por incumplimiento de esta parte de los tratados. Los 28 casos que se han presentado en el TLCAN después de 10 años de aplicación, no han pasado de la primera instancia. Las referencias a los derechos laborales consagrados internacionalmente son apenas una meta que los Estados se comprometen a “procurar” cumplir. No hay ningún mecanismo ni instancia que promueva la mejoría progresiva de las condiciones laborales, que se encuentran en permanente deterioro. El objetivo del capítulo laboral no es social, sino comercial y político; se parte de que las legislaciones internas de los Estados firmantes protegen adecuadamente los derechos.

Un ejemplo de esto es Chile, donde son internacionalmente reconocidas sus deficiencias legales y reales en la aplicación de derechos laborales y que fue reconocido por Estados Unidos como un Estado que protege adecuadamente a sus trabajadores. Por otra parte, no se establecen metas ni criterios de ingreso mínimo. Las miles de violaciones que se producen a diario en materia de derechos, solamente podrán ser investigadas dentro del marco del Tratado si tienen efectos sobre el comercio entre las partes. Un ejemplo del desinterés norteamericano en los derechos laborales es que sólo ha ratificado 18 de 54 convenios de la OIT y los millones de migrantes indocumentados que trabajan en su territorio no sólo carecen de derechos laborales, sino de derechos ciudadanos por la falta de visas; las restricciones a la movilidad de la mano de obra hacen que bajo la ilegalidad los migrantes trabajen en condiciones inadecuadas.

Por todas estas razones, la inclusión de un capítulo laboral en el Tratado no atenúa las consecuencias negativas que el conjunto de los capítulos conllevan sobre los trabajadores y sí se convierte en un mecanismo para cooptar a las centrales sindicales y otras organizaciones en procura de “embellecer” un Tratado que en su conjunto es negativo. Además, es claro que incluso adoptando cláusulas de “protección de derechos laborales”, éstas sólo serían válidas para la porción de trabajadores, cada vez menor, en condiciones de contratación formal y colectiva y de ninguna manera para la enorme cantidad que se encuentra en condiciones precarias o informales, que aumentaría con el Tratado, lo mismo que el desempleo urbano y rural.

Nuestra posición

Es necesario, ante la inminencia de la firma del TLC, afirmar enfáticamente que rechazamos el capítulo laboral y el conjunto del Tratado.

Ante esta situación, es necesario declarar lo siguiente:

1, La preocupación del movimiento sindical no se refiere exclusivamente al capítulo laboral sino al Tratado en su conjunto, ya que hay numerosos aspectos del mismo que afectan la producción agraria e industrial, la prestación de servicios públicos, la capacidad del Estado para orientar el desarrollo económico y todos estos asuntos tienen implicaciones en el empleo, en la soberanía nacional y en el desarrollo productivo y social, temas vitales para el movimiento sindical.

2. A pesar que en muchos casos es necesario reconocer la buena intención de quienes dentro del movimiento sindical buscan un capítulo laboral más exigente, la forma de garantizar la aplicación de los derechos de los trabajadores no es consagrarlos en un Tratado de Libre Comercio, ya que lo que corresponde es fortalecer los mecanismos nacionales de control y los acuerdos y organizaciones internacionales especializadas en el tema.

3. La esencia de los TLC es la competencia entre los grandes capitales para buscar a nivel mundial mano de obra barata; esto es lo que explica el desarrollo de la maquila en México, Centroamérica y Asia, y el hecho que la globalización de los capitales ha implicado el deterioro de los ingresos y condiciones laborales en todo el planeta. En este sentido, el libre comercio y los derechos laborales son contradictorios.

4. El conjunto de los capítulos del Tratado tiene impactos negativos sobre los trabajadores, sobre todos los ciudadanos y sobre la soberanía nacional, por lo cual la oposición al Tratado no obedece exclusivamente a los intereses económicos de los asalariados sino a la defensa de los intereses nacionales.

EL “LIBRE COMERCIO” Y LOS TRABAJADORES NORTEAMERICANOS

Gilbert González. Profesor de la Universidad de California, en Irvine.

Desplazamiento laboral y disminución salarial

En Estados Unidos los trabajos bien remunerados han disminuido aceleradamente a consecuencia de los más de 879.000 empleos del sector manufacturero que han sido trasladados fuera del país a causa del Nafta. Por ejemplo, desde que se estableció el libre comercio con México y Canadá, en California han desaparecido 200.000 empleos manufactureros, mientras que en el mismo período se han creado 2.300.000 empleos en el sector servicios.

Los latinos han sido seriamente afectados por el Nafta, como lo demuestra el hecho de que ellos constituyen por lo menos el 47% de las personas receptoras de ayuda federal por haber sido desplazados de sus trabajos a causa de la implementación del Nafta.

Entre 1994 y 2004, el empleo en las fábricas de textiles y en la manufactura de ropa cayó cerca del 60%, perdiéndose 780.000 empleos durante ésta década. Los latinos son el 26% de la fuerza de trabajo en las textileras y fábricas de ropa, por lo que han sido el grupo étnico más afectado por la pérdida de empleos en esta industria.

117.000 trabajos textiles fueron trasladados al exterior en California, lesionando principalmente a los latinos quienes representan el 80% de la fuerza de trabajo en el sector. En Texas el empleo textil –60% latino– disminuyó en otros 117.000 puestos en todo el Estado, mientras que sólo en un condado de la frontera con México se perdieron 8.000 empleos.

El 57% de todos los trabajadores reempleados en Estados Unidos en los últimos años tuvieron que aceptar trabajos con un salario inferior al que recibían en su anterior colocación.

El 77% de los trabajadores agrícolas en Estados Unidos son latinos. El Nafta ha favorecido desproporcionadamente a las empresas agroindustriales más grandes y poderosas. Por ello, para poder competir las empresa pequeñas tienden a disminuir el número de trabajadores estadounidenses y contratar la mano de obra entre el grupo de inmigrantes más recientes, quienes tienen menor probabilidad de ingresar a

un sindicato y son más flexibles para aceptar trabajos con salarios bajos. Esta tendencia a emplear inmigrantes recién llegados para que realicen el trabajo mal pago se remonta en Estados Unidos hasta el siglo XIX.

En 68% de 400 casos estudiados, los empleadores amenazaron con trasladar la producción al exterior si los trabajadores decidían participar en campañas de afiliación sindical.

Ampliación de la brecha entre ricos y la mayoría

La desigualdad en el ingreso ha crecido vertiginosamente durante el periodo de libre comercio. Actualmente y en el mayor porcentaje registrado desde 1929, el 1% de las personas con mayores ingresos perciben más del 50 por ciento del ingreso obtenido por el total de la población antes de pagar impuestos.

El ingreso del 20% más rico de la población creció de 44% en 1973 a 73% en 2002, aumentando de US\$ 82.000 a US\$ 144.000, lo cual corresponde a un incremento real del 76% en dólares de 2002. Por el contrario, la parte del ingreso de la clase media disminuyó del 17% al 15% en el mismo periodo.

Durante los mismos años, los impuestos del 20% más rico de la población cayeron 1%, mientras que para la clase media y los trabajadores aumentaron 2%.

El 1% más rico posee el 38% de la riqueza personal, al paso que el 80% de la población estadounidense sólo posee el 17 % de la riqueza de la nación.

Únicamente en 2002, el ingreso promedio cayó 3% y el número de ciudadanos viviendo en niveles de pobreza aumentó en 1,3 millones, alcanzando los 35 millones. Es decir, que actualmente en Estados Unidos el 12,5% de la población vive en condiciones de pobreza.

La situación es más crítica para los latinos y negros, sectores de la población en donde la tasa de pobreza se encuentra alrededor del 24%, en comparación del 8% para los blancos.

Entre la clase media crece el número de hogares donde se necesitan dos ingresos para lograr mantener un estándar de vida similar al detentado en años anteriores con sólo un ingreso por familia. Mientras que en 1970 el número de hogares donde trabajaban dos personas era 37%, en 2002 ese porcentaje alcanzó 70%.

No obstante haber aumentado considerablemente el número de hogares con doble ingreso, el total del ingreso fluctúa hacia abajo en una proporción dos veces mayor a la de 1970, lo cual ha causado que las bancarrotas personales hayan aumentado de 288.000 en 1980 a 1.625.000 en 2000.

Por lo menos 38.000 pequeñas granjas han desaparecido debido al Nafta, mientras que las ganancias de los monopolios agrícolas aumentaron desorbitadamente. Por ejemplo, los ingresos de ConAgra crecieron 189% y las ganancias de Archer Daniels Midland se incrementaron el 274%.