

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
FACULTAD DE JURISPRUDENCIA Y CIENCIAS SOCIALES
SEMINARIO DE GRADUACION EN CIENCIAS JURIDICAS AÑO 2004
PLAN DE ESTUDIO 1993



**LAS INCIDENCIAS DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE
EL SALVADOR, GUATEMALA, HONDURAS, NICARAGUA, COSTA
RICA, REPUBLICA DOMINICANA Y ESTADOS UNIDOS DE
AMERICA; EN LAS NORMAS DE CONTRATACION DE LOS
TRABAJADORES MAQUILEROS DE LA ZONA FRANCA
INTERNACIONAL, DE OLOCUILTA, LA PAZ.**

TRABAJO DE GRADUACION PARA OPTAR AL TITULO DE:

LICENCIADO EN CIENCIAS JURIDICAS

PRESENTADO:

ROGER ALBERTO MEDRANO RODRIGUEZ

DIRECTOR DE SEMINARIO

LIC. MATEO ALVAREZ GUZMAN

CIUDAD UNIVERSITARIA, SAN SALVADOR, 20 SEPTIEMBRE DE 2005.

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR

RECTORA

DRA. MARIA ISABEL RODRIGUEZ

VICE-RECTOR ACADEMICO

ING. JOAQUIN ORLANDO MACHUCA GOMEZ

VICE-RECTORA ADMINISTRATIVO

DRA. CARMEN ELIZABETH RODRIGUEZ DE RIVAS

SECRETARIA GENERAL

LICDA. ALICIA MARGARITA RIVAS DE RECINOS

FISCAL GENERAL

LIC. PEDRO ROSALIO ESCOBAR CASTANEDA

FACULTAD DE JURISPRUDENCIA Y CIENCIAS SOCIALES

DECANA

LICDA. MORENA ELIZABETH NOCHEZ DE ALDANA

VICE-DECANO

LIC. OSCAR MAURICIO DUARTE GRANADOS

SECRETARIO

LIC. FRANCISCO ALBERTO GRANADOS HERNANDEZ

COORDINADORA DE LA UNIDAD DE SEMINARIO DE GRADUACION

LICDA. BERTA ALICIA HERNANDEZ AGUILA

DIRECTOR DE SEMINARIO

LIC. MATEO ALVAREZ GUZMAN.

AGRADECIMIENTOS.

A DIOS: Por ser nuestro refugio y fortaleza, un socorro oportuno en nuestra angustia; por enviarme tu luz y tu verdad, que ellas sean mi guía y a tu santa montaña me conduzcan, al lugar donde habitas (salmo 44 y 46).

A MIS PADRES: Jorge Alberto Rodríguez, Teresa de Jesús Martínez, por todos sus consejos y ser fuente de inspiración de mis anhelos que no hubieran sido posibles sin su incondicional ayuda.

A MIS ABUELOS: Adolfo Martínez, Elvira Medrano; Isabel Vásquez, Angelina Rodríguez: por todos sus acertados consejos.

A MIS HERMANOS: Milady, Elizardo, Gustavo y Jonathan: Por demostrarme siempre su incondicional apoyo.

A LA FAMILIA CASTRO MEJIA: En especial al Sr. Marcial Castro Y Sra. Teresa de Castro, por haberme brindado un hogar durante toda la carrera.

A TODOS LOS MAESTROS Y MAESTRAS: Por brindarme las herramientas necesarias para poder alcanzar el conocimiento necesario y enfrentar así los retos profesionales.

A TODOS MIS TIOS Y TIAS, PRIMAS Y PRIMOS.

A MIS AMIGOS Y AMIGAS, COMPAÑEROS Y COMPAÑERAS.

INDICE GENERAL.

INTRODUCCION-----vii

CAPITULO I

1-PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA-----	9
1.1-ENUNCIADO DEL PROBLEMA-----	10
1.2 DELIMITACION DEL PROBLEMA -----	10
1.3-DELIMITACION ESPACIAL-----	12
1.4-DELIMITACION TEMPORAL-----	12
1.5-JUSTIFICACION DE LA INVESTIGACION-----	12
1.5.1-IMPORTANCIA DEL PROBLEMA-----	12
1.5.2-UTILIDAD DE LA INVESTIGACION-----	14
1.6-OBJETO DE LA INVESTIGACION-----	15
1.6.1-OBJETIVO GENERAL-----	15
1.6.2-OBJETIVOS ESPECIFICOS-----	15
1.7- MARCO HISTORICO-----	17
1.7.1-COMUNIDAD PRIMITIVA-----	17
1.7.2-ESCLAVITUD-----	17
1.7.3-FEUDALISMO-----	18
1.7.4-CAPITALISMO-----	18
1.7.5-SOCIALISMO-----	30
1.8-ZONAS FRANCAS ANTECEDENTES GENERALES-----	33
1.8.1-EMPRESA MAQUILADORA EN EL SALVADO-----	34
1.9 SISTEMA DE HIPOTESIS Y OPERACIONALIZACION.-----	35
1.9.1-HIPOTESIS GENERAL.-----	35
1.9.2-HIPOTESIS ESPECÍFICAS-----	35
1.9.3- OPERALIZACION DE HIPOTESIS-----	35
1.10- METODOS Y TECNICAS A UTILIZAR-----	36
1.10.1-NIVEL Y TIPO-----	37
1.10.2-POBLACION, MUESTRA Y UNIDADES DE ANALISIS.-----	38
1.10.2.1-UNIDADES DE ANALISIS.-----	38
1.10.3-METODOS A UTILIZAR-----	39
1.10.4-TECNICAS E INSTRUMENTOS A UTILIZAR-----	40

CAPITULO II

ANTECEDENTES HISTORICOS DE LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO.

2.1.- ANTECEDENTES HISTORICOS DE LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO.-----	43
2.1.2-EL ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES Y COMERCIO (GATT), COMO	

UNA ANTESALA DE LA LIBERALIZACIÓN COMERCIAL-----	44
2.1.3-EL ÉXITO DEL ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES Y COMERCIO (GATT) -----	45
2.1.4-EL DECLIVE DEL ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES Y COMERCIO (GATT) -----	48
2.1.5-LA FUNCIÓN DE LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO (OMC) -----	48
2.2-LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO.-----	47
2.2.1-DEFINICIÓN DE TRATADO-----	48
2.2.2-TRATADO COMERCIAL-----	47
2.2.3-LOS OBJETIVOS PRINCIPALES DE UN TRATADO DE LIBRE COMERCIO-----	49
2.3- HISTORIA DE LOS TRATADOS COMERCIALES-----	50
2.3.1-TRATO NACIONAL-----	51
2.3.2-EL PROTECCIONISMO-----	52
2.3.3-LIBERALIZACIÓN DEL COMERCIO-----	52
2.4-DOCTRINA DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO-----	53
2.4.1-CONTENIDO DE LOS TRATADOS-----	53
2.4.2-CONDICIONES ESENCIALES PARA SU CELEBRACIÓN-----	52
2.4.3-PROMULGACIÓN Y SANCIÓN DE LOS TRATADOS-----	55
2.4.4-PRÓRROGA DE LOS TRATADOS-----	56
2.4.5-EXTINCIÓN DE LOS TRATADOS-----	58
2.4.6-CLASIFICACIÓN, DIVISIÓN Y ESPECIES DE TRATADOS.-----	58
2.4.6.1-TIPOS DE TRATADOS-----	59
2.4.6.2-LOS TIPOS DE TRATADOS COMERCIALES MÁS GRANDES-----	60
2.4.6.3-OTRAS FORMAS DE NEGOCIACION COMERCIAL-----	61
2.4.6.4-OTROS TIPOS DE VINCULACIONES COMERCIALES-----	62
2.4.7-PRIMERAS DOCTRINAS LIBRECAMBISTAS-----	64
2.4.8-LA MODERNA TEORÍA DEL COMERCIO INTERNACIONAL-----	66
2.4.9-ARGUMENTOS A FAVOR DEL PROTECCIONISMO-----	66
2.4.10-TENDENCIAS RECIENTES-----	67
2.5-¿QUE ES UN TRATADO DE LIBRE COMERCIO?-----	69
2.6-EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO EN EUROPA-----	80
2.6.1-FUNCIONAMIENTO DE LA UNION EUROPEA.-	84
2.7-EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO EN AMERICA LATINA.-----	86

2.7.1-ANTECEDENTES HISTÓRICOS-----	87
2.7.2-MECANISMOS PARA TRATAR LAS DISPARIDADES ECONOMICAS-----	88
2.7.3-EL PROYECTO "ALCA" (ASOCIACIÓN DE LIBRE COMERCIO DE LAS AMÉRICAS) -----	89
2.7.4-LOS ORIGENES, EL PROCESO Y LAS PREVISIBLES CONSECUENCIAS-----	93
2.7.4.1-LOS ORÍGENES-----	95
2.7.4.2-EL PROCESO-----	95
2.7.4.3-POSIBLES EFECTOS DEL ALCA-----	97
2.7.4.3.1- LAS REFERENCIAS IDEOLÓGICO-POLITICAS-----	99
2.7.4.3.2- LAS REFERENCIAS HISTÓRICO-POLITICAS-----	101
2.8-POLÍTICA COMERCIAL RECIENTE DE CENTROAMÉRICA-----	101
2.9-EL TEMA LABORAL DENTRO DEL COMERCIO EXTERIOR-----	102
2.9.1-IMPACTO ECONÓMICO DE LA REGULACIÓN LABORAL ANTE LA APERTURA COMERCIAL.-----	105
2.9.2-EL COSTO DE LA MANO DE OBRA-----	106
2.9.3-LOS BENEFICIOS NO-SALARIALES-----	106
2.9.4-LOS EFECTOS DEL SALARIO MÍNIMO-----	107
2.9.5-EL MERCADO LABORAL Y LA APERTURA ECONÓMICA--	112
2.10-ANÁLISIS DE LOS POSIBLES IMPACTOS DEI CAFTA EN LA DIMENCIÓN LABORAL EN EL SALVADOR.-----	112
2.10.1- ASPECTOS LABORALES: -----	113
2.11-ANTECEDENTES A LA APERTURA COMERCIAL DE EL SALVADOR-----	114

CAPITULO III

CONSIDERACIONES JURÍDICAS SOBRE EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO. CONSTITUCIÓN Y LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO.

3.1-NATURALEZA JURIDICA DEL CAFTA.-----	115
3.1.2-COMPETENCIA DE LOS ORGANOS EJECUTIVO Y LEGISLATIVO EN LA CELEBRACIÓN Y RATIFICACIÓN DE TRATADOS INTERNACIONALES.- ---	117
3.2- CONVENIOS DE LA ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL DEL TRABAJO (OIT) -----	118
3.3-LEGISLACIÓN SECUNDARIA COMO MARCO SUPLETORIO DE APLICACIÓN DEL CAFTA.-----	118
3.3.1-CÓDIGO DE TRABAJO Y EL TRATADO DE	

LIBRE COMERCIO.-----	125
3.3.2-LEY DE ZONAS FRANCAS Y RECINTOS INDUSTRIALES, LA COMERCIALIZACIÓN DE LOS PRODUCTOS PROVENIENTES DE LA MAQUILA TEXTILERA DE EL SALVADOR Y EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO.-----	129
3.4-DEFINICIÓN DE ZONA FRANCA: -----	129
3.5-ANÁLISIS DEL CONCEPTO Y EVOLUCIÓN HISTÓRICA DE LAS ZONAS FRANCAS.-----	132
3.6-EL RÉGIMEN DE LAS ZONAS FRANCAS EN EL SALVADOR:----	133
3.7-LAS ZONAS FRANCAS Y EL RÉGIMEN LEGAL COMÚN.-----	134
3.8-EL DERECHO DEL TRABAJO EN LAS ZONAS FRANCAS: -----	135
3.9-LAS REFORMAS PROPUESTAS.-----	136

CAPITULO IV

EL ACUERDO DE LIBRE COMERCIO ENTRE CENTRO AMERICA Y ESTADOS UNIDOS.

4.1.-CONTEXTO GLOBAL SOBRE LOS DERECHOS LABORALES.--	141
4.1.2-MERCADO COMÚN CENTROAMERICANO COMO ANTESALA DE LA APLICACIÓN DE LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO.-----	143
4.2-LA GLOBALIZACIÓN ECONÓMICA Y LAS EXPORTACIONES DE LOS PRODUCTOS NO TRADICIONALES DE EL SALVADOR.-	147
4.2.1- INSERCIÓN DE EL SALVADOR AL COMERCIO INTERNACIONAL.-----	148
4.2.2-LOS TLC LAS POLÍTICAS ECONÓMICAS Y EL IMPACTO EN LOS DERECHOS LABORALES.-----	153
4.3- RESUMEN DEL ACUERDO DE LIBRE COMERCIO ENTRE ESTADOS UNIDOS Y CENTRO AMERICA (CAFTA) -----	157
4.3.1 EL CAPITULO LABORAL EN EL CAFTA.-----	161
4.3.2-¿QUE SE ESPERA EN MATERIA LABORAL, CON LA VIGENCIA DEL RD-CAFTA?-----	168
4.3.3- LA SENSIBILIDAD LABORAL DEL TRABAJADOR MAQUILERO Y EL CAFTA.-----	176
4.4.-INCIDENCIA DEL CAFTA EN LA NORMATIVA LABORAL SALVADOREÑA.-----	176
4.4.1-REGULACIÓN RESPECTO A LA FLEXIBILIDAD DE CONTRATACIÓN-----	177
4.4.1.1-LIBRE NEGOCIACIÓN-----	178
4.4.1.2-PROBLEMAS DEL CONTRATO INDIVIDUAL-----	183
4.4.1.3- PLAZO DE LOS CONTRATOS.-----	180

4.4.1.4– REGULACIÓN RESPECTO A LAS CONDICIONES DE TRABAJO.	180
4.4.1.5–SALARIO MÍNIMO	181
4.4.1.6– DETERMINACIÓN DEL SALARIO MÍNIMO.	182
4.4.1.7–JORNADAS LABORALES	182
4.4.1.8–CLASES DE JORNADA	185
4.4.1.9–PRESTACIONES.	183
4.4.1.9.1–SÉPTIMO DÍA.	183
4.1.4.9.2–VACACIONES Y DESCANSOS	183
4.4.1.9.3–DÉCIMO TERCER Y DÉCIMO CUARTO SALARIO.	184
4.4.2–REGULACIÓN RESPECTO A LA FLEXIBILIDAD DE DESPIDO	184
4.4.2.1– PROCEDIMIENTO PARA EL DESPIDO	185
4.4.2.2–INAMOVILIDAD.	186
4.4.2.3–INDEMNIZACIÓN	187
4.4.3–ORGANIZACIÓN LABORAL Y DERECHO DE HUELGA	188
4.4.3.1–SINDICATOS	192
4.4.3.2–CONDICIONES PARA FACILITAR LA NEGOCIACIÓN	193
4.4–MENORES DE EDAD	194
4.5 LA VIABILIDAD DE LA REFORMA LABORAL.	194

CAPITULO V

ANALISIS DE RESULTADOS, RECOMENDACIONES Y CONCLUSIONES.

5.1-ANALISIS DE RESULTADOS DE LA INVESTIGACION DE CAMPO.	195
5.1.2-CUESTIONARIO APLICADO EN LA ENCUESTA.	195
5.1.3-TABLA DE RESULTADOS	196
5.2-ANALISIS DE RESULTADOS.	199
5.3-CONCLUSION.	204
5.4 RECOMENDACIONES	206
 BIBLIOGRAFIA	 211

INTRODUCCION

Sin duda, la eventual entrada en vigencia del Tratado de Libre Comercio Centroamérica-Estados Unidos (CAFTA, por sus siglas en inglés) tendrá consecuencias importantes para los países centroamericanos, tanto en el corto, como en el mediano y largo plazo. Esto se debe, por una parte, a la marcada disparidad de tamaño y grado de desarrollo entre la economía estadounidense y la economía de nuestro país y de la región. Y por otra, a la fuerte integración (y dependencia) económica que históricamente ha tenido Centroamérica con Estados Unidos, la cual se ha profundizado en las últimas décadas como resultado de las migraciones masivas de centroamericanos hacia el país del norte, de la política de apertura externa seguida por Centroamérica desde principios de los años noventa que ha provocado un aumento sustantivo de las importaciones norteamericanas hacia la región, y de la aplicación de regímenes comerciales unilaterales por parte de Estados Unidos que han favorecido las exportaciones no tradicionales de origen industrial (maquila) y agrícola de Centroamérica hacia ese país.

Si bien no existe acuerdo alguno sobre los eventuales efectos del CAFTA en Centroamérica, tanto los defensores como los detractores del acuerdo le otorgan una importancia enorme en términos de su incidencia sobre las economías y las sociedades de la región y por tanto en términos de su influencia en el modelo de desarrollo imperante. En efecto, desde la perspectiva de algunos sectores gubernamentales, empresariales y académicos, el CAFTA es considerado un elemento central dentro de la estrategia de integración internacional de la región, la cual por cierto es vista como sinónimo de modelo de desarrollo.

Para estos sectores además, el tratado es considerado vital para consolidar la reforma económica de los años noventa y constituye la última de las apuestas

para que dicha reforma produzca resultados favorables en términos de crecimiento. Por el contrario, los principales críticos del CAFTA estiman que su aplicación no hará más que profundizar y generalizar los efectos negativos del llamado modelo neoliberal, argumentando que la vigencia del tratado sólo traerá más dependencia económica y política de Estados Unidos y profundizará la pobreza de la región, a la vez que aumentará la desigualdad y la exclusión social.

Con el propósito de contribuir al debate anterior, principalmente, porque el CAFTA todavía no está vigente y por tanto cualquier análisis sobre su impacto tiene una buena dosis de especulación. Además hay que tomar en cuenta que en las últimas dos décadas, las relaciones entre nuestro país, Centroamérica y Estados Unidos se han fortalecido significativamente, lo cual hace mucho más difícil aislar los efectos adicionales del CAFTA sobre dichas relaciones. La situación anterior se torna más compleja si se toma en cuenta la notable ausencia de trabajos serios sobre el quiebre estructural ocurrido en Centroamérica.

Las últimas décadas así como sobre la naturaleza y funcionamiento del nuevo modelo de desarrollo de la región y sus efectos en las economías y sociedades del área, lo cual dificulta aún más el análisis sobre el impacto del CAFTA.

La presente investigación tiene como objetivo determinar de que manera las normas de contratación se modifican con el TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE EL SALVADOR, GUATEMALA, HONDURAS, NICARAGUA, COSTA RICA, REPUBLICA DOMINICANA Y ESTADOS UNIDOS (en la investigación se le denominara CAFTA) Se inicia la investigación planteando el origen, evolución, conceptos, efectos jurídicos de los Tratados de Libre Comercio, en la investigación se les llama TLC's, se expone además las motivaciones Económicas, Geográficas, Políticas, Sociales y Jurídicas de los TLC's.

Los Tratados de Libre Comercio tienen la calidad de Instrumentos Jurídicos de carácter Internacional, por ser instrumentos jurídicos, celebrados entre dos

(bilaterales), o mas (multilaterales) Estados o entre Estados y Organismos Internacionales como la Unión Europea.

También se hace referencia al Tratado de Libre Comercio en Europa, su origen, evolución, es decir llegando a lo que hoy se conoce como Unión Económica Europea, el funcionamiento y los impactos que este genera en Europa y al mismo tiempo en todo el mundo debido al poderío económico y político que tal región tiene sobre todo el mundo.

Más adelante se plantea el Tratado de Libre Comercio en América Latina y en Norteamérica. Al exponer la idea Norteamericana, de crear un enorme mercado económico en toda América, fenómeno llamado Área de Libre Comercio de las Americas, al cual en la investigación se le llama ALCA. El ALCA lo que pretende es crear un mercado económico que abarque todo los países que conforman América con la acepción de Cuba. A raíz del rechazo popular que ha tenido el ALCA, actualmente se promueven una serie de Tratados Comerciales regionales como el Tratado de Libre Comercio entre México, Canadá y estados unidos NAFTA, el cual ya tiene vigencia; Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos y Chile; Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos y los Países Andinos; Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos y los Países Centroamericanos, Republica Dominicana o CAFTA.

El denominado CAFTA como lo dijimos anteriormente es el acuerdo comercial que promueve los Países Centroamericanos, Republica Dominicana y Estados Unidos. Es sobre este ultimo donde recae la presente investigación, por lo tanto se establecerá la forma en la que surge el tratado comercial quien lo promueve, los beneficiados por el posible acuerdo, los posibles efectos jurídicos que podría ocasionar el CAFTA.

La tesis se centra específicamente en determinar los posibles impactos que tendrá el CAFTA, en las Normas de Contratación Laboral que existen en el país, la delimitacion espacial de la investigación se centra en la zona franca internacional de olocuilta la paz.

La tesis tiene objetivos como el querer determinar el hecho que la legislación laboral salvadoreña, específicamente lo relacionado a la formas de contratación posiblemente sean reformadas, para estar en las mismas condiciones de ofertas laborales con los demás países que conforman el CAFTA. Lo cual no quiere decir que el CAFTA plantee el desmejoramiento de la legislaciones laborales de nuestro país y los demás países que conforman el CAFTA, sino por el contrario el CAFTA supuestamente pretende mejorar las condiciones laborales de los trabajadores Centroamericanos, pero cabe preguntarse, será que el Sistema Neoliberal, la Globalización y las Políticas de Flexibilización Laboral, serán frenadas por el CAFTA, la respuesta un poco desafiante es no. Como se explica entonces esta situación, los Tratados Comerciales tal y como se expone en la investigación no constituyen más que formas de expansión comercial, económica y política, con los cuales se busca acelerar o dinamizar la economía del mundo. Igual objeto persiguen las políticas de Flexibilidad Laboral, los precursores de este tipo de políticas argumentan que estas tienen como objetivo, desentramar el mercado laboral, ya que este constituye en muchas oportunidades un freno al desarrollo comercial de los países subdesarrollados, ya que los inversionistas (transnacionales lógicamente con origen de países desarrollados) buscan países subdesarrollados o en vías de desarrollo para instalarse con sus empresas, (ejemplo típico en el salvador, las empresas manufactureras o maquilas, las cuales son el objeto de la presente investigación) el hecho de que una empresa textilera se instale en un País Subdesarrollado se debe en gran parte a tal condición y muchas otras que en la presente investigación no se exponen. Condición a tomar en cuenta en la investigación es el hecho de que los países subdesarrollados tengan o cuenten con legislaciones laborales flexibles, lo cual es sinónimo de modernas. Lo cual no significa más que las leyes laborales permitan a los inversionistas maniobrar con situaciones como el salario mínimo, contratos de carácter determinado, aprendices, periodo de prueba, vacaciones, salarios. Es decir los países que

mejores condiciones presenten (mercado laboral flexible) serán quienes gocen de inversión, es por tal situación que los países subdesarrollados flexibilizan el mercado laboral, es decir para poder competir de mejor forma con todos los países que ofrezcan mano de obra.

Hay que recordar que los inversionistas maquileros buscan, mano de obra barata, colmo consecuencia de lo anterior se cae en un análisis de los posibles efectos del CAFTA en la dimensión laboral salvadoreña teniendo como base el capítulo XVI o Capítulo Laboral del CAFTA. En el cual se establece, la forma en que funcionara el derecho laboral, no solo en El Salvador sino en toda Centroamérica.

En relación con los compromisos con la OIT, El CAFTA establece que las partes puedan modificar las leyes laborales, siempre y cuando las modificaciones no impliquen un deterioro de los derechos laborales internacionalmente reconocidos por la OIT.

Se establece además los antecedentes de la apertura comercial de El Salvador. Todo lo anterior comprende lo que es el segundo capítulo de la tesis.

En lo que se refiere al capítulo III se hace referencia a las consideraciones jurídicas que el tratado, tendría sobre la legislación laboral de El Salvador, llames reformas al Código de Trabajo, leyes de zonas francas y hasta la misma Constitución. Respecto a lo que concierne a las zonas francas, se hace una definición, análisis y evolución de estas. Además el régimen legal aplicable a las zonas francas la aplicación del derecho laboral o el derecho al trabajo en las zonas francas.

Luego el capítulo IV, contiene resumen general del CAFTA, específicamente lo relacionado al capítulo XVI del acuerdo comercial, capítulo que regula todo lo relacionado al derecho laboral.

En cuanto al procedimiento de aprobación del CAFTA se percibe que el principal obstáculo para aprobarlo, es lo relacionado al derecho laboral y no solo en El Salvador sino en todos los países miembros del CAFTA, en Estados

Unidos gran parte del rechazo se debe al debate laboral, ya que es sabido que en los países centroamericanos se irrespetan los derechos laborales, tomando como cierto el hecho de que los principales violadores de estos son los empresarios de maquilas, en las cuales no existe el mas mínimo respeto a los derechos laborales. En el Senado y la Cámara de Estados Unidos hay sendas discusiones sobre el capitulo laboral del CAFTA y las condiciones laborales de los trabajadores de los Países Centroamericanos y Republica Dominicana, de acuerdo a la LEY DE LA AUTORIDAD DE PROMOCIÓN COMERCIAL DE ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA, el Gobierno Norteamericano, se compromete con asegurar, que los acuerdos comerciales que ellos celebren, promuevan el respeto a los derechos de los trabajadores. Hay que reconocer que el CAFTA hace una enumeración de derechos laborales internacionalmente reconocidos donde incluye:

- 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, y la prohibición y eliminación de las Peores formas de trabajo infantil; y
- e) condiciones aceptables de trabajo respecto a salarios mínimos, horas de trabajo y seguridad y salud ocupacional.

El capitulo laboral del CAFTA contempla que no se podrá modificar la legislación laboral nacional si el propósito es incrementar el comercio. Para velar por el respeto y reconocimiento de los derechos laborales internacionalmente reconocidos, el CAFTA también crea un consejo de asuntos laborales, el cual será el ente que vele por respeto de los derechos laborales, se regula también lo relacionado multas, a las cuales serán sometidos los estados infractores a lo dispuesto en el, capitulo XVI del CAFTA. En contraposición a lo anterior pareciera ser que la única ventaja de que dispone la región para atraer inversión extranjera, continua siendo la precarizacion de las

condiciones del empleo, como se pretende entonces elevar la capacidad adquisitiva de los asalariados, hay que recordar que el modelo económico vigente, tiene como principal ley a la oferta y la demanda, postulado que no puede ser violentado en un país donde impere el sistema económico capitalista.

CAPITULO I

I-PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.

El Salvador cuenta con un Código Laboral que data desde 1972, desde esa fecha las relaciones laborales en nuestro país se han regulado por medio de tal instrumento legal, el Código Laboral ha sufrido de algunas reformas pero ninguna que contenga cambios sustanciales en cuanto a las formas de contratación. Cuestión que no podemos obviar son los cambios en cuanto a las relaciones en el comercio tanto en lo tecnológico como en lo industrial y como tales cambios exigen a los Gobiernos modificar las Leyes Laborales, con el objetivo de impulsar la economía. Actualmente con el impulso de las denominadas políticas globalizantes se pretende agilizar el comercio mediante el uso de tecnología avanzada y la liberalización del comercio. La liberalización del comercio no es mas que conseguir que las mercancías transiten sin trabas por todas partes, para ello se exige el desaparecimiento de fronteras y cambios en los sistemas de control aduanero, es así como están teniendo un gran auge los denominados TRATADOS DE LIBRE COMERCIO (TLC), la mayoría de países a nivel mundial están celebrando Tratados Comerciales, tal fenómeno ocurre entre países de un mismo continente o acuerdos intercontinentales, el país tiene en vigencia ciertos TLC, y especialmente el actual que se encuentra negociando o mejor dicho ya negocio junto a GUATEMALA, HONDURAS, NICARAGUA, COSTA RICA Y REPUBLICA DOMINICANA un tratado de libre comercio con Estados Unidos, denominado por sus siglas en ingles como CAFTA.

Desde 1992, cuando se firmaron los Acuerdos de Paz que pusieron fin a doce años de guerra civil, el foco de la estrategia económica de país se desplazó gradualmente desde la “reconstrucción y ampliación de la infraestructura básica” hacia el aumento de las exportaciones y la atracción de las inversiones

extranjeras. En la última década 1990-2000, el monto de las exportaciones del país ha crecido cerca de 250 por ciento, alcanzando los 2,99 billones de dólares estadounidenses en 2001. Desde 2001, el país ha cerrado tratados de libre comercio con México, República Dominicana, Chile, y Panamá. El número de zonas francas también ha crecido, en 1992 existían dos zonas francas en dos mil cuatro ya existen 16. Las maquilas actualmente emplean a más de 90.000 trabajadores y representan aproximadamente el 70 por ciento de todas las exportaciones del país, cerca del 95 por ciento de las cuales son textiles o vinculadas al sector textil.

Los Estados Unidos han constituido un componente clave de la estrategia económica de post-guerra del país. Estados Unidos es el socio comercial más importante que tenemos, exportando cerca del 67 por ciento de los productos exportados por el país. Los ciudadanos norteamericanos son dueños de más fábricas en las zonas francas que los ciudadanos de cualquier otro país, controlando cerca del 34 por ciento de todas las instalaciones. Y en el caso de que las negociaciones para un Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos y América Central, iniciadas en enero de 2003, concluyeran con la firma por parte de todos los miembros del CAFTA, es muy probable que estos porcentajes continúen aumentando por los beneficios que le generara el mismo tratado a los grandes productores de las zonas francas. En el contexto de una relación comercial y de inversiones externas directas en constante expansión y más generalmente, en América Central, los Estados Unidos ha dado algunos pasos tendientes a proteger y promover los derechos humanos de los trabajadores, desafortunadamente, los pasos dados hasta la fecha han sido inadecuados.

En años recientes, el gobierno de los Estados Unidos ha provisto millones de dólares de asistencia para el desarrollo a los países de América Central,

¹ Informe Sobre Desarrollo Económico y Social, FUSADES, 2003.

incluido el país, una parte de los cuales ha sido asignados a los Ministerios de Trabajo de los países centroamericanos. Esta asistencia es caracterizada por algunos como una panacea para la situación de abuso a los derechos humanos de los trabajadores de la región. En ciertas ocasiones, los programas financiados por los Estados Unidos han contribuido a mejorar la capacidad técnica y la infraestructura de los Ministerios de Trabajo de los países de la región; brindado capacitación sobre negociaciones colectivas y el tratamiento de los conflictos laborales a los empleadores y trabajadores; y publicado cuadros de situación y otro tipo de materiales sobre las relaciones laborales vigentes en la región. Sin embargo, ninguna de estas iniciativas ha lidiado de manera exitosa con los obstáculos fundamentales para la plena vigencia de los derechos humanos de los trabajadores en El Salvador: leyes laborales inadecuadas y organismos de gobierno que carecen de voluntad política para asegurar la vigencia de los derechos laborales pese a la asistencia brindada por los estados unidos. Por el contrario, cuando uno de los programas apoyados por el gobierno de los Estados Unidos dio un paso significativo en esta dirección, se encontró con una fuerte oposición por parte del Ministerio de Trabajo que anuló sus esfuerzos. Este fracaso de la asistencia para el desarrollo provista por los Estados Unidos destaca la necesidad de contar con métodos más efectivos que permitan mejorar los niveles de respeto por los derechos humanos de los trabajadores de El Salvador.

El CAFTA puede ser una parte importante de la solución, pero sólo en la medida en que las provisiones en materia de derechos laborales incluidas en el mismo se amplíen y fortalezcan de manera significativa, más allá de lo que los Estados Unidos y las demás partes interesadas tienen en mente en la actualidad. Aunque será difícil lograr la incorporación de este tipo de provisiones, el CAFTA presenta una oportunidad inédita de ejercer un nivel de presión significativo para promover los derechos humanos de los trabajadores de la región. Existen ciertos motivos para estar esperanzados. Los Estados

Unidos han reconocido que existe una conexión inherente entre los derechos laborales y el comercio. La Autoridad Norteamericana Bipartidaria para la Promoción del Comercio del año 2005, que fija objetivos que deben ser cumplidos por el gobierno de los Estados Unidos en las negociaciones comerciales, incluye provisiones vinculadas a los derechos laborales y un objetivo general de “promover el respeto de los derechos de los trabajadores.” Sin embargo, si las provisiones propuestas por los Estados Unidos para el CAFTA, que en gran medida son incompletas y de carácter meramente exhortatorio, son adoptadas, el CAFTA no realizará su potencial como instrumento para promover los derechos humanos de los trabajadores. El CAFTA debería requerir que, dentro de un plazo razonable, las leyes laborales locales se ajusten a las normativas internacionales en la materia, y debería establecer un mecanismo de transición que permita asegurar que las prácticas laborales de un país cumplan con ciertos estándares básicos antes de que los beneficios comerciales sean concedidos situación que no se dio en las negociaciones del NAFTA.

La existencia de un cuerpo legal que proteja a los trabajadores y que genere beneficios frente al Tratado de Libre Comercio ha dejado al descubierto que las Leyes laborales son débiles por ejemplo, muchas de las represalias son por afiliarse a los sindicatos. La mayoría de las personas que tratan de afiliarse son despedidas, después, los empleadores elaboran listas negras que son utilizadas para no otorgar contratos nuevamente. Esto es una indebida Protección e inadecuada aplicación de derechos laborales en casos de suspensiones y despidos ocasionados por motivaciones Antisindicales

El Código de Trabajo prohíbe la discriminación antisindical, no obstante lo anterior las leyes y procedimientos nacionales no cumplen con los estándares en materia de derechos humanos fijados por la ONU y la OIT, puesto que no ponen un efecto significativo a tal prohibición. Dichas leyes y procedimientos no protegen a los trabajadores contra las suspensiones y despidos ocasionados

por motivaciones antisindicales, ni mucho menos los contratan respetando sus derechos laborales, solamente menoscaban su derecho a la libertad de asociación y afiliarse a organizaciones sindicales y a la forma de contratarlos por parte de los patronos quienes tienen prohibido despedir a los trabajadores por el hecho de participar en actividades sindicales legítimas, incluyendo la organización sindical. Sin embargo, como en todos los despidos ilegales, el castigo por infringir tal prohibición está representado por una multa de carácter meramente nominal. Los empleadores no están obligados a reincorporar a los miembros de los sindicatos que hayan sido despedidos, y la indemnización que le corresponde a un trabajador que ha sido despedido de manera ilegal equivale al salario de treinta días de trabajo, generalmente alrededor de 144 dólares, el salario mínimo en el sector manufacturero por cada año de servicio.

En el marco de la legislación laboral salvadoreña, los dirigentes sindicales no a si los trabajadores comunes y corrientes gozan de mayores niveles de protección legal, aunque tal protección, a pesar de ser mayor, sigue siendo insuficiente. Una vez elegidos, resulta ilegal despedir o suspender a dirigentes sindicales, sin justa causa calificada previamente por autoridad judicial competente, el despido puede darse hasta después de haber transcurrido un año de haber cesado en sus funciones, Sin embargo los empleadores no se encuentran obligados a reincorporar a aquellos dirigentes sindicales que han sido despedidos o suspendidos sin autorización judicial previa. Por el contrario, los empleadores pueden despedir o suspender legalmente a los dirigentes sindicales siempre y cuando les paguen los salarios y beneficios que les corresponden hasta el momento de finalización del fuero sindical. Tal como explicara la Doctrina en materia Sindical, “La obligación legal principal del empleador no consiste en darle trabajo al trabajador sino en pagarle. Por lo tanto, el empleador que prohíbe que un dirigente sindical concorra a su lugar de trabajo, pero que le sigue pagando como si estuviera trabajando no infringe ninguna de las disposiciones legales vigentes, dado que dicho dirigente sindical,

al menos técnicamente, sigue siendo su empleado. Las provisiones contenidas en las leyes laborales vigentes en el país son incapaces de proteger completamente a los trabajadores que ejercen sus derechos Laborales por las represalias desatadas por sus empleadores. Un abogado laboral describió estas salvaguardas y las caracterizó como una suerte de comercialización del Derecho Laboral, observando que las consecuencias financieras emanadas de la violación de Derecho son consideradas como un simple costo comercial por los empleadores una inversión para conseguir un ámbito de trabajo libre de ingerencia judicial. Por lo que El Ministerio de Trabajo debe rechazar los pedidos planteados por los empleadores que apuntan a que los trabajadores despedidos firmen actas de renuncia y documentación donde abdican o renuncian a toda intención de interponer demandas legales contra el empleador antes de recibir los pagos indemnizatorios que se les adeudan o que los trabajadores que se encuentran empleados asuman un compromiso por escrito antes de que se les paguen los salarios ya ganados y depositados con el Ministerio de Trabajo.

Debe llenarse los vacíos legales tendientes a llenar los vacíos legislativos de la forma que permita proteger los derechos del trabajador, lograr que los empleadores no evadan las débiles protecciones existentes en materia de derecho laboral no permitir las violaciones a los derechos humanos de los trabajadores de manera impune. Tales reformas deben; Permitir el nombramiento de un curador ad litem en aquellos casos donde existan querellas laborales pendientes contra empleadores que no pueden ser hallados para presentarles la citación judicial correspondiente; además debe establecerse un fuero para aquellos testigos informantes que testifiquen en los procesos judiciales contra sus empleadores, el cual prohíba la suspensión, despido, transferencia, o democión de los informantes, sin la aprobación judicial correspondiente, por un período de al menos un año después de que testifiquen; al igual se debe Requerir que el empleador obtenga una certificación

judicial que constate la falta de materias primas o la existencia de razones de fuerza mayor, cuyas consecuencias no resulten imputables al patrono, antes de proceder a suspender trabajadores en base a estos motivos; y por ultimo se debe establecer de manera explícita que los inspectores de trabajo que observen situaciones donde los empleadores infringen leyes o regulaciones de seguridad social informen de manera inmediata al Departamento de Afiliación e Inspección del Instituto Salvadoreño del Seguro Social. Para asegurar que el CAFTA lleve a una situación de mayor respeto de los derechos humanos de los trabajadores, este tratado deberá incluir provisiones más sólidas y significativas en el campo de los derechos laborales.

El CAFTA no sólo debe requerir que los países apliquen su propia legislación laboral sino también que dichas leyes se adecuen a los estándares internacionales en la materia. Basándose en el modelo del Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos y Jordania. Las violaciones de cualquiera de los requisitos relacionados a los derechos laborales, incluyendo aquellas concernientes a los estándares locales en materia laboral, deberán aparejar los mismos castigos que la no aplicación de la legislación laboral nacional y la posibilidad de multas y sanciones.

}Reconociendo que las reformas legislativas en el campo laboral pueden tomar tiempo, el CAFTA debería establecer un plazo razonable en el cual los países de América Central deben adecuar su legislación de manera tal que la misma cumpla con los estándares internacionales en la materia. Se debería establecer un plazo de tiempo corto, por ejemplo de un año o dieciocho meses, para aquellas leyes que regulen los principios regulados en la Declaración de la OIT relativa a los Principios y Derechos Fundamentales en el Trabajo, incluyendo la libertad de asociación. Asimismo, se podrá establecer un plazo más prolongado, por ejemplo de dos o tres años, en lo que respecta a los derechos laborales económicos y sociales considerados como no básicos, tales como salarios, horas de trabajo, higiene y seguridad ocupacional, los que, en cierta

medida, dependen de los niveles de desarrollo socioeconómico de los países y de la disponibilidad de los recursos necesarios para cumplirlas. La no aplicación de la propia legislación laboral por parte del país constituye un hecho serio y ampliamente extendido, en violación del requisito propuesto del CAFTA que exhorta a los países a aplicar efectivamente su legislación laboral. Para asegurar que el país y otros países miembros del CAFTA no gocen de los beneficios plenos que se derivan de este tratado hasta que su legislación no sea aplicada de manera efectiva en la práctica, se deberá establecer un mecanismo de transición, modelado en base al acuerdo textil entre los Estados Unidos y Camboya. Basándose en este acuerdo, los Estados Unidos deberán conceder o introducir gradualmente reducciones arancelarias sólo si determina, en revisiones anuales, que los países de América Central están cumpliendo con las pautas establecidas para aplicar de manera efectiva la legislación laboral en el sector comercial. Las revisiones deberán realizarse y las reducciones deberán entregarse país por país y sector por sector.

El gobierno de El Salvador incumple de manera rutinaria sus obligaciones legales internacionales referentes a la protección y promoción de los derechos humanos de los trabajadores, tanto en el sector público como en el privado. La legislación laboral nacional no se encuentra a la altura de los estándares internacionales en la materia, y la legislación existente no se aplica de manera efectiva. Los trabajadores abusados que intentan obtener algún tipo de resarcimiento legal ante el Ministerio de Trabajo o los juzgados laborales tienen pocas oportunidades de éxito. Los empleadores, por lo tanto, se ven amedrentados por pocas, si acaso alguna, consecuencia negativa resultante de la violación de los derechos humanos de los trabajadores y, por consiguiente, los abusos a los derechos laborales se encuentran generalizados. Resulta imperioso el tratamiento inmediato de esta situación de manera tal que los trabajadores de El Salvador no deban seguir sacrificando sus derechos laborales a cambio de sus cheques de pago.

Para proteger y promover de manera completa los derechos humanos de los trabajadores en El Salvador, la legislación laboral debe ser ajustada a las normas internacionales en la materia. Las sanciones aplicables a la discriminación y los despidos antisindicales deben ser fortalecidas. Los requisitos para la constitución de un sindicato deben ser modificados de manera tal que no impidan la sindicalización. Y los numerosos vacíos legales utilizados por los empleadores con la finalidad de evadir las salvaguardas vigentes en materia de libertad de asociación, valiéndose de tácticas tales como las renunciadas forzadas, las suspensiones antisindicales, y el armado de “listas negras,” deben ser corregidos. Las leyes de seguridad social también deben ser reformadas para asegurar que, cuando un empleador retiene de manera ilegal las cargas de seguridad social de los trabajadores, éstos no sufran las consecuencias de tal acción a través de la pérdida de acceso a los servicios gratuitos de salud pública.

Las mejoras en la legislación laboral significarán poco en la práctica si el Ministerio de Trabajo carece de la voluntad política necesaria para aplicarlas. Los inspectores de trabajo deben hacer respetar la legislación laboral a través de inspecciones llevadas a cabo estrictamente de acuerdo con los procedimientos obligatorios establecidos en las leyes.

La Dirección General de Trabajo debe cumplir su obligación legal en lo que respecta a facilitar la inscripción de las organizaciones sindicales y hacerlo administrando de manera justa y objetiva las leyes que regulan la constitución de organizaciones sindicales. En todos los casos, el Ministerio de Trabajo deberá abstenerse de participar, directa o indirectamente, en las violaciones a las leyes llevadas a cabo por los empleadores. Sin embargo, el CAFTA representa una oportunidad para optimizar el respeto a los derechos humanos de los trabajadores en El Salvador, y en toda la región, en el caso de que incluyan consecuencias significativas por no respetar los derechos laborales tales como multas o sanciones arancelarias. Los países importadores, como es

el caso de los Estados Unidos, tienen la responsabilidad de demandar este tipo de provisiones sólidas en materia de derechos laborales con la finalidad de proteger los derechos de los trabajadores, tales como los de El Salvador, de cuyo sudor y trabajo, las corporaciones extranjeras obtienen beneficios. El gobierno de los Estados Unidos no debe eludir tal responsabilidad dejando escapar esta oportunidad

1.1-ENUNCIADO DEL PROBLEMA.

LAS INCIDENCIAS DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE EL SALVADOR, GUATEMALA, HONDURAS, NICARAGUA, COSTA RICA, REPUBLICA DOMINICANA Y ESTADOS UNIDOS DE AMERICA; EN LAS NORMAS DE CONTRATACION DE LOS TRABAJADORES MAQUILEROS DE LA ZONA FRANCA INTERNACIONAL, DE OLOCUILTA, LA PAZ.

1.2-DELIMITACION DEL PROBLEMA

Es necesario delimitar el problema, para poder lograr mayores resultados en la investigación, la presente investigación tiene como enunciado: LAS INCIDENCIAS DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE EL SALVADOR, GUATEMALA, HONDURAS, NICARAGUA, COSTA RICA, REPUBLICA DOMINICANA Y ESTADOS UNIDOS DE AMERICA; EN LAS NORMAS DE CONTRATACION DE LOS TRABAJADORES MAQUILEROS DE LA ZONA FRANCA INTERNACIONAL, DE OLOCUILTA, LA PAZ.

Los trabajadores que prestan sus servicios, en las maquilas que se instalan en nuestro país representan un gran porcentaje de trabajadores, dada la falta de empleos en nuestro país es lógico que las maquiladoras se instalen en nuestro país ya que se ofrece empleo con salarios muy bajos que en la mayoría de oportunidades son salarios mínimos, que no pueden ser despreciados por la mano de obra salvadoreña ya que en el país no hay muchas oportunidades de

empleo los empleados de las maquilas son tratados legalmente en su relación laboral con el código de trabajo. Se aplica generalmente el contrato individual de trabajo, se pretende realizar la investigación tomando como base los trabajadores que prestan sus servicios laborales en la maquila instalada en la Zona Franca Internacional de Olocuilta en el Departamento de La Paz se establecerán en la investigación las consecuencias que genera el Tratado de Libre Comercio, por lo que en la investigación se determinara como los empleados de esa zona franca están siendo afectadas por las políticas neoliberales implementadas en el Estado, y las posibles consecuencias que les generaría el CAFTA en las relaciones laborales. Esto se debe a que la masiva contratación de trabajadores de la Zona Franca y el crecimiento poblacional ha generado el desempleo masivo, la informalidad creciente del empleo, la pérdida de derechos laborales y sociales, el cierre de empresas, persecución sindical, profunda crisis y desmantelamiento de la estructura productiva de la región, son algunas causas que contribuyen a que cada día mas personas no les quede otra opción mas que trabajar en las maquilas sin importarles el poco salario que reciben a cambio de la prestación de su fuerza de trabajo.

Al inicio de las negociaciones del CAFTA, el tema laboral no constituía un tema de interés para la parte centroamericana; no obstante la exigencia de los Estados Unidos de exigir este tema en el tratado, permitió, la existencia de un capítulo laboral en el CAFTA. Durante todo el proceso de negociación del CAFTA, la estrategia del gobierno en este tema residía en evitar la aplicación de sanciones por el incumplimiento de los derechos laborales; el interés fue implantar un “enfoque positivo” que al parecer hacía alusión a sanciones de tipo moral o recomendaciones para la parte que no garantizara el respeto de los derechos laborales. El resultado final de las negociaciones fue un capítulo laboral como parte del capitulado del CAFTA, integrado por Artículos 8 y un anexo; Si bien dentro de la categoría de maquila se encuentran empresas de

diversas industrias, para efectos de la presente investigación nos referiremos solamente a la maquila de textiles.

1.3-DELIMITACION ESPACIAL:

La investigación que se pretende llevar acabo, comprenderá la zona Franca Internacional del Municipio de Olocuilta, Departamento de la Paz, lugar donde se pondrá, énfasis sobre las incidencias del CAFTA, en las formas de contratación de los trabajadores en ese sector y de esta manera obtener un mejor resultado dentro de la investigación.

1.4-DELIMITACION TEMPORAL.

La investigación se enmarcara en el periodo que va desde el mes de enero de 2003 fecha cuando se inicia con el proceso de negociación del CAFTA, hasta el mes de mayo de 2005.

1.5-JUSTIFICACION DE LA INVESTIGACION

1.5.1-IMPORTANCIA DEL PROBLEMA.

La Legislación Laboral Salvadoreña vigente data de 1972, lo cual indica que por mas de treinta años las relaciones laborales en El Salvador han y siguen siendo reguladas por el mismo código laboral, si bien es cierto que ha habido una serie de reformas, al código estas no incluyeron grandes cambios. En la actualidad se plantea que debido al avance que se a dado en las relaciones comerciales, debido a las nuevas corrientes económicas como el Neoliberalismo y la Globalización se plantean Nuevas Formas de Agilizar el Comercio, para ello se plantean Reformas no solo en Políticas Económicas sino también en las Políticas Laborales. Los promotores de estas políticas fundamentan su argumento en el sentido de afirmar que el comercio ha evolucionado al mismo tiempo es mas competitivo y para que este ofrezca mas empleos se necesita que el derecho laboral también evolucione, el comercio y las leyes laborales

deben ir cambiando juntos. Será que el Código de Trabajo Salvadoreño se ha quedado estancado en el tiempo y no a sufrido los cambios necesarios para estar acorde con las nuevas Políticas Económicas. Tomando en cuenta el hecho de que el Código de Trabajo no ha tenido cambios significativos desde 1972 es lógico pensar que la legislación laboral salvadoreña aun guarda u obedece a estructuras políticas y económicas que ya no que existen en esta época.

Debido a la apertura de fronteras el comercio y la inversión, las empresas que se dedican a producir y distribuir esos productos se movilizan en los mercados, las empresa que se dedican a producir se movilizan en los países que mejores condiciones les ofrecen, para el caso las maquilas se instalan en países que tienen mucha población pobre. Es lógico entonces que en nuestro país una gran parte de empresas que generan empleos son las maquilas textil eran, igual fenómeno ocurre en toda Centroamérica, México, el caribe, sur América; igual ocurre en el continente Asiático cuyo ejemplo típico es CHINA país en el cual se produce la mayor cantidad de productos a nivel mundial.

El hecho de que China goce de tal beneficio se debe a ciertas razones entre las cuales están, la mayoría de materia prima que ellos utilizan la producen ellos mismos, son la nación mas poblada del mundo, la mano de obra es la mas barata del mundo Esas razones influyen en el sentido de que el producto que ahí se produce, se obtiene con una inversión muy baja por lo cual son productos mas baratos en el mercado y se han convertido en los productos de competencia de Centro América. Lo que se ha hecho es buscar los mecanismos para competir con China, uno de los mecanismos utilizados por los gobiernos Centroamericanos es la suscripción del Tratado de Libre Comercio (CAFTA) es por ello que para describir sus efectos en el sector laboral del País es necesaria la investigación. Lo cual es novedoso y como tal trae aparejado nuevos aspectos de estudio y análisis lo que me permite aportar con mi tesis de investigación un nuevo conocimiento en materia laboral y puede

ser el trampolín para nuevos cambios dentro de la legislación laboral y un nuevo aporte a los estudiantes de la facultad por ser un tema novedoso que cambia el perfil de la legislación laboral y lo adecua a las nuevas tendencias laborales del mundo relacionado a las exigencias económicas del país.

1.5.2-UTILIDAD DE LA INVESTIGACION.

Es importante la investigación porque se quiere establecer a través de esta investigación la situación de los trabajadores de las maquilas de la zona franca de olocuilta en relación a sus derechos y a nuevas formas de contratación. Al mismo tiempo ubicaremos si esos derechos afectan o no a las maquilas a partir de la entrada en vigencia del CAFTA pues esto nos hace ver que las leyes laborales tendrán que actualizarse y su régimen de contratación tendrá que modificarse creando nuevas formalidades para el caso.

Consideramos que por medio de la investigación podemos comprobar que los derechos laborales dentro de las zonas francas en su forma de contratación serán transformados al entrar en vigencia el CAFTA.

Pretendemos con nuestro trabajo dar un documento desde el punto de vista jurídico y una orientación a quienes tiene interés en este tema y sobre todo un instrumento donde se plasmen e interpreten las diferentes leyes y tratados del derecho laboral en sus formas de contratación de los trabajadores maquileros así como a las instituciones que los trabajadores deben recurrir para que se respeten sus derechos laborales.

1.6-OBJETO DE LA INVESTIGACION.

Al realizar la investigación del tema se pretende lograr los siguientes objetivos:

1.6.1-OBJETIVO GENERAL:

DETERMINAR DE QUE MANERA LAS NORMAS DE CONTRATACION SE MODIFICAN CON EL CAFTA EN LA LEGISLACION LABORAL SALVADOREÑA

1.6.2-OBJETIVOS ESPECIFICOS

ESTABLECER LAS NUEVAS FORMAS DE CONTRATACION LABORAL EN LA LEGISLACION SALVADOREÑA.

DETERMINAR COMO ES QUE SE MANIFIESTA LA MODERNIZACION LABORAL SALVADOREÑA EN LA ZONA FRANCA DE OLOCUILTA.

EXPLICAR COMO ES QUE SURGE NUEVOS TIPOS DE MANO DE OBRA EN LA ZONA FRANCA DE OLOCUILTA.

PROPORCIONAR A LA CLASE TRABAJADORA EL CONOCIMIENTO SOBRE LOS EFECTOS DEL CAFTA EN LOS DERECHOS LABORALES Y EN ESPECIAL A LOS TRABAJADORES DE LA ZONA FRANCA DE OLOCUILTA

1.7- MARCO HISTORICO

En enero de 2003, comenzaron las negociaciones por el CAFTA entre los Estados Unidos, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, y Nicaragua. En la cuarta ronda de negociaciones para el CAFTA, celebrada en el mes de mayo del año 2003 realizada en Guatemala, el gobierno de los Estados Unidos propuso salvaguardas para los derechos laborales, virtualmente idénticas a las incluidas en el Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos y Chile y similares a las del Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos y Singapur. El único requisito incluido en esos tratados en lo que respecta a los derechos de los trabajadores es que los países apliquen la legislación laboral vigente en sus respectivos territorios, aun cuando estas leyes no cumplan con

los estándares internacionales en la materia. La única provisión vinculada a los derechos laborales, cuya violación puede acarrear la invocación de mecanismos de solución de controversias, es la que hace referencia a que una Parte no dejará de aplicar efectivamente su legislación laboral, a través de un curso de acción o inacción sostenido o recurrente, de una manera que afecte el comercio entre las Partes.

Más allá del compromiso de aplicar la propia legislación laboral, las partes involucradas en los TLC Estados Unidos-Chile y Estados Unidos-Singapur se comprometen a procurar asegurar que no promoverán el comercio o la inversión mediante el debilitamiento o reducción de la protección en su legislación laboral interna y a procurar asegurar que la legislación interna reconozca y proteja los derechos laborales internacionalmente reconocidos. La aplicación de ninguna de estas provisiones se asegura a través de los mecanismos de solución de controversias. La parte que se encuentra en infracción no enfrenta consecuencias significativas por violar estos estándares, en tanto los acuerdos no contemplan la posibilidad de multas o sanciones en tales casos. Estas provisiones son inadecuadas para los Estados Unidos, Chile, y Singapur. Serían un desastre para América Central.

Las fuerzas productivas sociales y las relaciones de producción ligadas a ellas, que se basan como sabemos en un determinado tipo de propiedad de los medios de producción, constituyen en su conjunto lo que denominamos el modo de producción.

Partiendo de las investigaciones sobre el desarrollo histórico de la sociedad humana, se pueden distinguir cinco modos fundamentales de producción, que en términos generales coinciden con ciertos

Periodos de la historia humana.

1.7.1-COMUNIDAD PRIMITIVA

El primero de los modos de producción es la Comunidad Primitiva, donde la mayor parte de los medios de producción, y especialmente la tierra son propiedad común.

1.7.2-ESCLAVITUD

El segundo modo de producción, donde tanto los medios de producción como los hombres que se sirven de ellos en su trabajo son propiedad de otros hombres: los propietarios de esclavos. Los esclavos pueden ser propiedad privada o propiedad del Estado, más exactamente, de la Monarquía.

1.7.3-FEUDALISMO

El tercer modo de producción, donde la tierra es en parte propiedad privada, y en parte propiedad del Estado (real), o bien pertenece a ciertas asociaciones, como la Iglesia o las ordenes religiosas. Los hombres que trabajan la tierra quedan ligados a ella como siervos; no pueden abandonarla por su propia voluntad. Poseen cierta cantidad de tierra concedida por el propietario para que la trabaje en usufructo, a cambio de lo cual los siervos se ven obligados a trabajar la tierra del propietario y a entregarle, en calidad de canon, una parte de lo que produce la tierra que trabajan para sí mismos.

1.7.4-CAPITALISMO

El cuarto modo de producción es el capitalista donde la producción está destinada al cambio, es una producción de mercancías, como se acostumbra a decir. Los medios de producción son propiedad de cierto sector de la sociedad: los capitalistas el resto de los miembros de la sociedad la mayoría no posee sus propios medios de producción, trabajan como asalariados libres y utilizan los medios de producción propiedad de los capitalistas. La producción se realiza en grandes unidades principales fábricas y grandes explotaciones agrícolas, en las que se emplean un gran número de trabajadores asalariados y en cuyo seno existe una cooperación y división de trabajo muy acentuadas, en estas

condiciones los propietarios de los medios de producción se apropian parte del producto obtenido en el curso del proceso social del trabajo.

1.7.5-SOCIALISMO

Por último el quinto modo de producción es el Socialista. Los medios de propiedad son propiedad social, y en ciertas condiciones, una parte de los medios de producción pueden ser igualmente, propiedad común de cooperativas, comunidades rurales, municipios, ciudades, etc. El proceso de producción está planificado y dirigido conscientemente por la sociedad, es decir, por organismos creados con este fin, que representan el conjunto de la sociedad y que se proponen satisfacer las necesidades de todos sus miembros

Como acabamos de decir, los modos de producción aquí enumerados corresponden en general a ciertas épocas del desarrollo histórico de la humanidad. No obstante, entre estas épocas hay periodos de transición en los cuales coexisten dos o más modos de producción. Además durante una época caracterizada por un determinado modo de producción, pueden existir por largo tiempo, y aun mantenerse permanentemente, supervivencias de otro modo de producción anterior. Así por ejemplo, en la época del capitalismo, existen todavía en muchos países elementos del modo de producción feudal. Pero al identificar las diversas épocas históricas con modos de producción definidos, tenemos en cuenta el modo de producción dominante, es decir aquel cuyas relaciones de producción son decisivas para el desarrollo de las relaciones económicas de la sociedad. También pueden existir paralelamente elementos de otros modos de producción no solamente supervivencias del modo de producción que dominaba en épocas anteriores, sino a veces también indicios del modo de producción que reinará en la sociedad futura; por ejemplo, indicios de la producción capitalista en el periodo del feudalismo.

Al lado de los cinco modos de producción antes enumerados, existe también un modo de producción que aunque no ha sido el dominante en ninguna época histórica, se manifiesta sin embargo como un modo secundario

de producción, a veces muy importante, en diversas épocas. Se trata de la producción mercantil simple. En este modo de producción, los medios de producción son propiedad privada de los mismos productores que los emplean (ocasionalmente con su familia) en su trabajo, mientras que los productos son cambiados por los de otros productores. La producción mercantil simple, bajo la forma de producción artesana, juega un papel particularmente importante en el último periodo de la época feudal y bajo el aspecto de producción campesina juega un papel importante en la época capitalista y en las fases iniciales del desarrollo socialista.

Las corrientes del pensamiento económico

El Mercantilismo

El término Mercantilismo fue acuñado por Mirabeau en 1763 para describir ese sistema, un tanto ilógico de ideas económicas que parecía dominar el discurso económico desde principios del siglo XVII hasta casi finales del siglo XVIII. Los autores mercantilistas era un grupo dispar; muchos de ellos eran comerciantes, y muchos simplemente se adhirieron a la causa de sus propios intereses. Aun cuando fue internacional el mercantilismo fue creado compartiendo por Inglaterra, Holanda, España, Francia, Alemania y Escandinavia.

Los autores mercantilistas, sin excepción, se caracterizan por un interés por el mundo real. La justicia y la salvación ya no constituían el interés primordial en los escritos relativos a la economía; las cosas materiales se convirtieron en el fin de la actividad humana. Unos pocos autores del período mercantilista volvieron al sistema medieval en algunos asuntos y otros consideraron por una finalidad económica material y objetiva. Y aunque su objetivo social general del poder del Estado era subjetivo, sus opiniones sobre el funcionamiento del sistema económico eran un reflejo claro de los hábitos del pensamiento del mundo real.

El interés concreto mas importante de los mercantilistas fue el que los recursos de la nación se empleen de tal manera que aumenten el poder del

Estado en la medida que sea posible, tanto política como económicamente. Los siglos XVI y XVII se caracterizaron por la presencia de grandes naciones comerciales. La consolidación del poder tomó la forma de exploración, descubrimiento y colonización. El tema más importante que consideraron los autores mercantilistas fue, comprensiblemente, el del comercio y las finanzas internacionales. El oro y los medios para adquirirlos eran por lo general el nexo de la discusión.

El dinero y su acumulación constituyeron los intereses primordiales de las nacientes Naciones Estados de la época mercantilista. Un floreciente Comercio Internacional siguió a la época de los descubrimientos y colonizaciones, y el lingote de oro era la unidad de cuenta internacional. La obtención del oro por medio del comercio y las restricciones comerciales de muchas clases fueron esencialmente ideas mercantilistas, y el dinero, y no los bienes reales, fue equiparado por lo general a la riqueza. Uno de los fines idealizados del comercio y la producción era aumentar la riqueza por medio de un incremento de la acumulación de lingotes en el país. El empleo y la industria nacionales se promovían mediante el fomento de las importaciones de primeras materias y de las exportaciones de productos finales. En una escala macroeconómica, se deseaba un excedente de las exportaciones sobre las importaciones, porque el saldo tenía que enviarse en oro.

Una de las anomalías mercantilistas en la creencia omnipresente de que la riqueza se maximizaría por medio de la acumulación de los metales preciosos resultante de un superávit comercial.

Muchos mercantilistas tenían el exceso de libertad, de modo que se apoyaron en el Estado para planificar y regular la vida económica. La lista de políticas especialmente diseñadas para promover los intereses de la Nación Estado era larga y variada. Entre estas políticas había clases muy diversas de regulación de la Economía Nacional e internacional. Las

condiciones nacionales en la economía mercantilista típica se componían de regulaciones detalladas en algunos sectores de la economía poco o ninguna regulación en otros, impuestos, y subsidios en el caso particular de algunas industrias, y entrada restringida en muchos mercados.

Los monopolios legales en forma de privilegios y patentes fueron comunes en el mercantilismo, un privilegio garantizaba los derechos exclusivos de comercio a un comerciante particular o a una sociedad de comerciantes, como la Compañía de las Indias Orientales; a veces, los privilegios también incluían subsidios masivos del rey; el efecto de todo esto era una economía mixta, pero con la mezcla mucho más alejada de la libertad individual de lo que fue durante la primera mitad del siglo XIX en Inglaterra o en los Estados Unidos. Algunos historiadores han sugerido que los mercantilistas eran simplemente comerciantes individuales que defendían estrictamente sus propios intereses. El mercantilismo fue una alianza de poder entre el monarca y el capitalista comerciante. El monarca dependía de la actividad económica del comerciante para acumular su tesoro, mientras que el comerciante dependía de la autoridad del monarca para proteger sus intereses económicos.

Los intereses de la clase mercantil adinerada y de la aristocracia confluyeron en la cuestión de las políticas nacionales relativas al trabajo y los salarios. El mantenimiento de unos salarios bajos y una población creciente fue un elemento claro en la literatura mercantilista y tenía en su origen en un deseo de mantener una distribución desigual de la renta, así como en la creencia de los mercantilistas en una curva de ofertas de trabajo inclinada hacia atrás. Sin embargo, la política mercantilista de salarios bajos descansó sobre un fundamento amoral llamado la "Utilidad de la pobreza". El argumento de que el trabajo debía mantenerse al nivel de subsistencia puede encontrarse a lo largo de la época mercantilista. En un extremo se parte de una premisa sustentada en la creencia de que el sufrimiento es terapéutico y que, se presentase la oportunidad de un criado sería perezoso.

Debido a la generalmente baja condición moral de las clases inferiores, los salarios elevados las llevarían a toda clase de excesos, por ejemplo, la embriaguez y el libertinaje. En otras palabras, si los salarios estuvieran por encima del nivel de subsistencia, la búsqueda de la gratificación física llevaría simplemente el vicio y a la ruina moral. La pobreza (precio alto de la subsistencia y/o salarios bajos), por otra parte, hacía laboriosos a los trabajadores, lo que quería decir que vivían mejor. La creencia en la utilidad de la pobreza y en la baja condición moral de los trabajadores respaldaba la conocida teoría mercantilista de una función de oferta de trabajo inclinada hacia atrás.

Fisiócratas: A medida que el mercantilismo comenzó lentamente a adquirir un contenido menos confuso a finales del siglo XVI, cierto número de autores ilustrados anticiparon la naciente era del capitalismo al centrarse, intelectual y prácticamente en el funcionamiento de los mercados libres. Dos de las figuras más sobresalientes de este período de transición fueron William y Richard Petty Cantillon ambos nativos de Irlanda, los fisiócratas que siguieron a Petty y Cantillon y absorbieron mucha de su influencia, representan el alba de la era liberal. Sus ideas constituyeron un rechazo más vigoroso del mercantilismo, si no una aceptación franca del Laissez faire, dejar hacer dejar pasar.

Toda nueva ciencia requiere una filosofía, estaba apareciendo, como un capullo, a mediados del siglo XVIII. En esa época surgió un grupo formaba la primera escuela del pensamiento real en la economía, más tarde serían rebautizados como fisiócratas a causa de que la palabra economista adquirió un significado genérico. El término fisiocracia significa gobierno de la naturaleza. En este caso es apropiado, porque los autores en cuestión creían en la ley natural y en la primacía de la agricultura.

Siendo su líder intelectual Francois Quesnay y el pequeño grupo de discípulos que se reunían a su alrededor desplazaron las fronteras

teóricas de la nueva ciencia e infundieron en ella una filosofía subyacente. La fisiocracia apelaba a principios racionales; afirmaba que todos los hechos sociales están unidos por los lazos de leyes inevitables, a las que deben obedecer los individuos y los gobiernos, una vez que las han comprendido. La doctrina fisiocrática ejerció una importante influencia en Adam Smith que conoció a Quesnay.

Durante el reinado de Luis XV, quien fue el último rey francés quien ejerció poder real sin ninguna limitación, y consecuencia de este hecho fueron mucho más perjudiciales para Francia durante su reinado que durante el de su predecesor, el Rey Sol Luis XIV hundió a Francia en guerras innecesarias que agotaron el tesoro estatal. Sus súbditos estaban sometidos a un sistema fiscal opresivo con el que se trataba de mitigar los efectos de las desastrosas guerras y de una vida cortesana, extravagante y degenerada. El valor de la tierra disminuye a consecuencia del producto decreciente de la agricultura. Dos tercios del territorio francés eran propiedad del clero y la nobleza que estaban exentos de impuestos. Los agricultores ordinarios tenían que entregar una gran parte de su producto al terrateniente y el resto estaba fuertemente gravado. La acumulación de capital a nivel de la producción era virtualmente imposible. Los mercados interiores y las rentas personales se veían aún más limitados por la política mercantilista de reducción de salarios y otros costes de producción, a fin de estimular las exportaciones. Siendo razón esta para que surgiera la fisiocracia.

Los fisiócratas fueron constructores de sistemas, en una escala ligeramente mayor que Cantillon, pero menor que Adam Smith. Hacia 1750, Quesnay y Vincent Gournay, se preguntaban si la naturaleza de las cosas no tendía hacia una ciencia de la economía política, y cuáles serían los principios de esta ciencia, bajo el liderazgo de Quesnay, la fisiocracia se dedicó al descubrimiento de estos principios. Su filosofía medieval del derecho natural, pero la fisiocracia también siguió a Locke al destacar los derechos individuales y la justificación

de la propiedad privada que se basa en ellos. Básicamente era una reacción contra el mercantilismo, pero aparentemente un tanto rara, puesto que al mismo tiempo que defendían el librecambio y el interés individual, los fisiócratas continuaban elogiando la autoridad absoluta.

Los fisiócratas argumentaron que la mejor manera de poner de manifiesto todos los defectos de las opresivas políticas reales en Francia consistía en concebir el proceso de interacción mutua en cualquier año como un flujo circular de renta y gasto. Cualquier política que produjera el efecto de ampliar el flujo circular era, por tanto coherente con el crecimiento económico, mientras que si lo limitaba no era coherente con el crecimiento económico. El mismo concepto considerablemente adornado y elaborado, sigue ocupando un lugar central

en la teoría macroeconómica. Entonces Quesnay escogía un factor clave en el proceso del flujo circular y analizaba los efectos de las diversas políticas sobre la economía en su conjunto, a través de sus efectos sobre este factor clave lo era la agricultura. Por su representación visual del flujo circular, las industrias manufactureras y de servicios se consideraban estériles en el sentido de que contribuían en absoluto al producto neto este a su vez se consideraba era considerada la autentica fuente de la riqueza real. Este razonamiento implica una peculiar definición de la palabra producción, para los fisiócratas producción significa creación de un excedente; es productiva aquella industria que produce más de lo que consume en el proceso.

Los fisiócratas buscaban políticas para estimular la acumulación de capital que se encontraba frenada por una excesiva carga fiscal sobre los agricultores.

Liberalismo: La escuela liberal procede de la fisiocracia. Este como hemos visto desarrolló esencialmente dos temas: el de la ley natural y el de la preeminencia de la agricultura. La evolución de esta escuela desde el principio del siglo XIX había de tender a conservar el primero a eliminar progresivamente el segundo.

Durante mucho tiempo la industria lanera fue la más considerable de Inglaterra. A mediados del siglo XVIII aún conserva esta supremacía y seguía

organizada al modo antiguo no había concentración geográfica ni económica; multiplicidad y dispersión de los centros productores, herramientas sencillas, organización de trabajo patriarcal y doméstica; fabricantes en algunos jornaleros. Mientras tanto se ven los comienzos del un capitalismo en forma comercial: donde los compradores realizaban ciertos trabajos accesorios de fabricación luego una parte mas importante de esta, comprando la primera materia y reduciendo al antiguo maestro al papel de darle forma convirtiéndose, por último en manufacturero, propietario de una fábrica con obreros a jornal. Sin embargo, este régimen seguía siendo excepcional. Por la manera como tendía a generalizarse, era claramente desfavorable para los obreros: jornadas largas, salarios reducidos, paros frecuentes eran sus consecuencias, y en eso cuando no había llegado la era de la industria maquinista en grande.

Siendo la evolución industrial mas de carácter económico que técnica hasta 1760, aproximadamente. Concernía más a la organización material de producción.

Y tal como se realizaba, eran los comerciantes los impulsores de la industria. Aún no la movía esa fuerza interior del maquinismo que muy pronto precipitaría hacia delante, arrastrando a su vez al comercio.

Adam Smith fue el primer teórico eminente de la escuela liberal en Gran Bretaña; pero tuvo un precursor casi inmediato, cuya importancia no se ha reconocido suficientemente en mucho tiempo.

Smith creador de la obra la riqueza de las naciones manifiesta que todas las naciones poseen en su trabajo anual el fondo de donde salen todas las cosas de entretenimiento y de necesidad que consumen anualmente, y que son siempre o el producto inmediato de dicho trabajo o las compras de cada nación realizada con este producto en las demás naciones.

Al poner así de relieve dos ideas, a saber:

Primero que son la riqueza las cosas de entretenimiento y necesidades consumibles, y la segunda que el fondo de donde sale la riqueza es el trabajo,

Smith trata de oponer al mismo tiempo su parecer al de los mercantilistas y los fisiócratas.

El deseo de afirmar la originalidad de su doctrina explica el carácter absoluto de su segunda afirmación. En realidad, la corrige ampliamente con lo que sigue, concediendo gran lugar a la naturaleza, añade a continuación: según sean los productos ó las compras más o menos proporcionales al número de consumidores, estará la nación más o menos provista de las cosas de entretenimiento o de necesidad útiles para su consumo. A su juicio, dicha proporción depende de dos causas: primera, la manera de estar organizado el trabajo; Segunda la proporción numérica entre trabajadores y no trabajadores.

Smith entro sin preámbulo en el fondo del asunto. El desarrollo de las fuerzas productoras del trabajo es el parecer el efecto de la división del mismo trabajo o cuidado que se ha puesto en la distribución entre varias manos de las diversas ramas de una sola y la misma obra, luego con sus teorías, tantas veces admirada, de la división del trabajo en la que expone las ventajas técnicas de la división del trabajo; y la relaciona con el cambio, insinuado de un modo muy extraño, y merced a una inversión evidente de las causalidades que es resultado de una inclinación innata que obliga a los hombres a efectuar cambios.

Con el régimen de la división del trabajo los hombres obligados a recurrir al cambio constantemente, se convierte en una especie de comerciantes, y la sociedad comercial.

El trabajo únicamente al disfrutar de un valor invariable, es pues, la medida real y definitiva con la cual puede compararse y apreciarse el valor de todas las mercancías en todas las épocas y en todos los lugares. El trabajo es su precio real, pero cuando ciertos individuos acumulan capital y lo utilizaron para pagar a los trabajadores, el valor que la mano de obra añade a la primera materia se divide por si mismo en dos partes distintas la una al salario de los obreros y la otra a lo beneficios que el industrial a de recoger al mismo tiempo

por las materias que ha facilitado y por los salarios que anticipo. Este beneficio de fondos constituye una venta de capital es el valor, es la extensión de los fondos aventurados la que sirve de regla y fija el beneficio.

Cuando por el reparto de tierras, se estableció la propiedad en una región, los que las poseían deseando como todos los hombres cosechan lo que no había sembrado, exigieron una renta por los productos espontáneos del suelo, desde entonces el precio total estuvo constituido por la suma de esas tres partes, estas tres partes constitutivas del precio o del valor en cambio son igualmente tres orígenes de renta que se descomponen en salarios, beneficios y rentas. Antes de anunciarlas, se plantea Smith un problema mas relacionado con la causa que ponen el precio natural, significado aquí el precio ordinario y corriente, cuando el precio de alguna materia es precisamente el que se debe pagar según la tasa natural, renta, salario y beneficios, entonces el precio por el cual se le cede puede ser llamado precio natural.

La firme creencia en las leyes económicas naturales; confianza en el factor individual, en el interés privado y en la responsabilidad personal, inquebrantable apega a los principios de libertad y propiedad, cosmopolitismo; reprobación del estatismo económico en todas sus manifestaciones; método, generalmente abstracto, deductivo, y amoral son los rasgos generales y más constantes de los economistas de dicha escuela durante la primera mitad del siglo XIX y algo mas, aunque algunos de estos rasgos se debiliten y hasta desaparezcan en este o en el otro de ellos. Esto no solo en Francia y en Inglaterra, donde la escuela brilla, sino en todas las naciones en las cuales difundieron la doctrina de Adam Smith y sus primeros discípulos; en particular, en Alemania, Italia y en los Estados Unidos.

Se ha esquematizado a veces la actitud de los clásicos al hablar del famoso *homo economicus*, ser abstracto, arbitrariamente simplificado y referido a una psicología elemental el interés personal que sería el único objeto de sus especulaciones, adquirieron la costumbre de argumentar sobre entidades

abstractas: el trabajo, el capital, la población, la renta etc., y construyeron un dramaturgia económica con la ayuda de la dialéctica mucho más que por medio de la observación. Y no obstante la reputación del espíritu positivo que se han conquistado, fueron los ingleses los que más incurrieron en semejantes abusos. En efecto, cualesquiera que fueren las doctrinas cosmopolitas de la economía liberal individualista, los que las profesaban y las convertían en dogmas no se liberaron del todo de las influencias étnicas. En el seno de la escuela clásica se puede distinguir, por lo menos dos grupos, que a pesar de tener jefes comunes y están de acuerdo en los principios aparecen con características suficientemente especiales para que sea conveniente consignarla aquí: el inglés y el grupo francés.

Los economistas franceses se adhieren a la filosofía optimista que Quesnay y de Smith; las sombrías deducciones respecto a la población y a la renta repetidamente rechazadas por ello. Por otra parte, a través de J. B. Say de los ideólogos, como Destutt de Tracy, siguen más o menos influidos que los clásicos franceses en general, acentuaron cada vez más el aspecto antiestático de la doctrina liberal, y se preocuparon ante todo de defender al individuo contra las usurpaciones del Estado. Por el contrario los economistas ingleses han insistido más bien en la necesidad de fortalecer positivamente al individuo hasta con el concurso del estado en ocasiones. Esta diferencia de actitudes se explica fácilmente. A Say le parecía el Estado napoleónico una amenaza para la libertad económica. Sus sucesores inmediatos conservaron el recuerdo y la aprensión de un peligro en tanto que en Inglaterra adoptaba rápidamente el Estado una actitud de abstención que tranquilizo a los economistas. Mucho después, a finales del siglo XIX cambió esta actitud del Estado Ingles, pero también entonces alardeo Spencer de un antiestatismo económico igual al de los franceses más absolutos en este aspecto.

Se puede señalar también, acaso que la preocupación de proteger la propiedad privada fue siempre más característica de la escuela liberal francesa que de la inglesa.

Los ingleses defienden la propiedad como condición de desarrollo de los individuos, y la abandonan más o menos en cuanto deja de tener a su juicio, tal carácter.

Los franceses la defienden como principio. Lo mismo había de ocurrir con el libre cambio, doctrina que expresaba en el fondo un interés británico y cuyos argumentos generales y cosmopolitas tenían que ser con arreglo al criterio inglés, un poco para uso externo.

Para calificar la doctrina inglesa se ha empleado el nombre de una gran ciudad, el de Manchester, la población de los grandes fabricantes de algodón, que convencidos de su superioridad, ávidos de mercado también manos de obra y de primeras materias baratas, se instruyeron naturalmente en componer del libre cambio que podía garantizarles una u otra cosa.

De modo que el Manchesterianismo la doctrina de todas las libertades económicas al servicio de la industria y de todos los empresarios de industria, libertad en la producción como en el cambio; libertad en los contratos especialmente en el trabajo; pero libertad particularmente verbal en muchos casos, que pone frente al obrero y el patrono aislados uno con otro, en un pie de igualdad nominal e irrisoria, suele siendo esta una libertad opresora con beneficio a una clase.

Socialismo: Lo que se encuentra en el pensamiento maduro de Marx es una teoría de los procesos históricos, basada en las fuerzas económicas, y sus materiales, y que culmina en el cambio económico y social del orden existente. En contraste con la notable especialización intelectual de los últimos tiempos el pensamiento de Marx abarcaba la filosofía, la historia y la economía. Como filósofo e historiador, estaba saturado de la tradición alemana, aunque no

formaba parte de ella. Como economista estaba igualmente saturado de la tradición clásica británica, aunque tampoco formaba parte de ello.

La figura dominante de la filosofía alemana durante el siglo XIX fue Georg Hegel (1770-1831), cuyas ideas influyeron no sólo en Marx, sino también en los historicistas alemanes. Para Marx al menos el aspecto fascinante de la filosofía de Hegel era su teoría del progreso. Según Hegel, la historia posee la clave de la ciencia de la sociedad. La historia no es una secuencia de sucesos accidentales o una colección de historias conexas; es más bien un proceso orgánico guiado por el espíritu humano. No es suavemente continuo sino que en vez de ello es el resultado de las fuerzas opuestas. El progreso se obtiene según Hegel, cuando una fuerza se enfrenta con una idea opuesta, o antítesis. En la batalla de las ideas, ninguna de ellas permanece intacta, sino que ambas se sintetizan en una tercera; así es como el conocimiento general, como la historia avanzan.

A medida que Marx fue madurando, crítico a Hegel en varios terrenos, pero no obstante adoptó la dialéctica hegeliana. La modificó, sin embargo, a la luz de la doctrina del materialismo de Ludwing Feuerbach. Este autor no era menos hegeliano que Marx, pero lo esencial del cristianismo, escrito diez años después de la muerte de Hegel, amplió el concepto hegeliano de auto alienación en una dirección radical. Feuerbach añadió el materialismo, la idea de que los humanos no son solo una clase de seres, como afirmaba Hegel, sino también seres sensuales y esa percepción sensual debe por tanto convertirse en la base de toda ciencia. Según Feuerbach, toda la historia es el proceso de preparación de los humanos para que lleguen a ser objeto de una actividad consciente más que inconsciente.

1.8-ZONAS FRANCAS ANTECEDENTES GENERALES.

Es un fenómeno industrial que tiende a desarrollarse con presencia de una gran magnitud de concentración de mano de obra propiamente obrera. La maquila es

una de las principales actividades que han aparecido como una nueva repartición de trabajo en la economía global, es así como aparecen las zonas francas en el mundo.

El surgimiento de las zonas francas se remonta allá por el año de 1950, en la Provincia de Shannon, Irlanda. Hasta los primeros años de siglo XX. La industria manufacturera irlandesa se desarrolló bajo el estudio de la política basada en la sustitución de importaciones. La década de 1950 trajo el reconocimiento del hecho que las economías nacionales que buscaban acelerar su tasa de crecimiento industrial deberían ver más allá de sus orígenes domésticos de empresas y tecnología, al volumen creciente de desarrollo industrial.

Fue con este antecedente y la amenazante obsolescencia del Aeropuerto de Shannon por la introducción del Jet de largo alcance en la ruta Nor-Atlántica, que el Gobierno Irlandés introdujo los incentivos de Shannon y estableció la compañía de desarrollo del Aeropuerto Libre de Shannon Limitada. La tarea clave de Irish Shannon era crear el número deseado de empleados de la calidad correcta distribuida propiamente dentro de un marco de tiempo acorde con un costo mínimo para los Fondos publicos.

Los incentivos pueden ser clasificados así:

Naturales: Son los basados en el desarrollo de un medio ambiente nacional que conduce a la inversión extranjera industrial, éste lo refuerzan los incentivos artificiales.

Artificiales: son los, incentivos específicos creados por ley.

Siguiendo la norma de que los incentivos y las políticas de incentivos deben ser revisadas continuamente para asegurar que son suficientes pero no excesivos, es que los resultados logrados en Shannon son impresionantes en cuanto a referencia para los factores cuantitativos (ejemplo: empleo directo e indirecto, exportaciones netas) en cuanto a las consideraciones cualitativas,

ejemplo: el trabajo de pioneros de Shannon en la evolución de la política de desarrollo regional irlandés.

Brendan O'Reagan, presidente del aeropuerto de Shannon, Irlanda, expuso en la reunión de expertos sobre zonas francas industriales en Barranquilla, Colombia, que la frase: "Zona Franca Industrial Orientada hacia la Exportación" es buena en el sentido que describe las características especiales del concepto manufactura que tuvo su origen en el citado aeropuerto de Shannon en 1958 y se desarrolló posteriormente en Taiwán, Malasia y Corea. Se trata de una "zona", es decir, una superficie definida y limitada que goza de franquicia de derechos de aduana, se encuentra separada del territorio aduanal nacional por una frontera nacional, a fin de que en las zonas puedan introducir, elaborar, exportar bienes sin pagar ningún impuesto ya que abastece en primer lugar a la industria manufacturera y por tanto define totalmente de la mayoría de los Puertos Francos tradicionales que eran puntos de concentración para exportación de materias primas y de importación de manufacturas en las cuales se efectuaban, si acaso, algunas operaciones menores de envasado y elaboración, por lo tanto estos Puertos Francos tradicionales estaban destinados a beneficiar a los países desarrollados facilitando el comercio, pero se trataba de un tipo de comercio que obstaculizaba el desarrollo industrial de las economías nacionales. Y está orientada a la exportación por las empresas instaladas en ella no sirven al mercado interior sino al mercado mundial.

El Surgimiento de las zonas francas en Centroamérica La aparición de las zonas francas en Centro América se da en los años 60 y 70. Dichas instalaciones de la industria de maquila no aparece simultáneamente en todos los países de Centro América y su desarrollo varía de unos a otros con diferencias notables en cuanto al tamaño y consolidación del sector, dando en Centro América de la siguiente manera:

En EL SALVADOR: la primera maquila Surgió en 1974. La primera iniciativa bajo la ayuda de la Agencia Interamericana de Desarrollo (AID) quien retorna su

interés por promover las zonas francas como un mecanismo de generación de empleo.

HONDURAS: Surgió por primera vez en 1976 realizando las actividades de ensamblar, manufacturar y procesar o reparar materiales temporalmente importados por el país receptor para su eventual exportación.

GUATEMALA: En 1978 aparece la primera zona franca pero a partir de 1983 surgen las empresas de maquila concebidas como una modalidad para la promoción de exportación.

COSTA RICA: Se instalaron a mediados de los 70, la industria maquiladora se desenvuelve en cuatro sectores importantes que son: textil, calzado, electrónica y metalmecánica. Con participación de capital nacional, transnacional y mixto.

NICARAGUA: En 1976 se creó la zona franca denominada «Las Mercedes» sin ningún crecimiento estancándose en los ochentas. En 1991 emitieron un nuevo decreto que Provoco un incremento de la actividad maquiladora.

PANAMA: a mediados y fines de la década de los 70 se inició el proceso de promoción y operación de las actividades de las maquilas.

Las empresas de maquila y zonas francas en el área Centroamericana son dedicadas básicamente a las actividades textiles y vestuario y en el campo de la electrónica. Estas industrias son de las más intensivas en el uso de mano de obra y son un instrumento común en los países centroamericanos en su proceso de industrialización. Estados Unidos muestra gran interés en la actividad maquiladora por la gran diferencia de salario, lo que permite que los capitales norteamericanos y Europeos aumentan la competitividad y productividad de los europeos del sector sobre la base de una reducción de los costos de producción, lo que provoca un abarrotamiento de los recursos nacionales sobre todo mano de obra.

La globalización económica va a exigir mayores cuotas de productividad, calidad y competitividad lo que requiere mano de obra barata en condiciones de sobre-explotación.

1.8.1-EMPRESA MAQUILADORA EN EL SALVADOR.

La guerra entre El Salvador y Honduras en 1969 terminó con el Mercado Común Centroamericano y con ello el modelo de industrialización sustitutivo de importaciones. El Salvador dejó de vender sus productos al resto de los países Centroamericanos y como no era posible venderlos en otros países pues la producción había sido montada para producir solo para el mercado de Centro América, por lo tanto no se podía vender a otros países. Esta situación desmejora la economía del país pero también a nivel mundial el gran capital atravesaba una crisis, lo que obliga a buscar nuevas formas de revolucionarse a escala mundial. Una de estas formas es la instalación de zonas francas o de zonas procesadoras de exportación (ZPE), en los países tercermundistas en donde se encuentra mano de obra barata y la nulidad de aranceles.

La primera idea de crear una zona franca en El Salvador fue en 1974 durante el gobierno del Presidente Arturo Armando Molina, auspiciada por la Agenda Interamericana de Desarrollo (AID.), dando nacimiento a la primera zona franca "San Bartolo", ubicada en el cantón del mismo nombre Jurisdicción de Ilopango, Departamento de San Salvador, fue creada por acuerdo No. 762 del Poder Ejecutivo en el Ramo de Economía de fecha 25 de octubre de 1974 (publicado en el Diario Oficial del 20 de noviembre de 1974) en uso de la facultad que le concede el Art. 15 de la Ley de Fomento de exportaciones.

El área original fue de 76 manzanas que le fueron vendidas por el Instituto de Vivienda Urbana al Estado y Gobierno de El Salvador por la suma de ¢2.5 millones, para lo cual se facultó al Fiscal General de la República a través del acuerdo No. 117 del Poder Ejecutivo en el ramo de hacienda fecha 17 de febrero de 1975. Durante la década de la guerra interna en El Salvador se paralizó el desarrollo de las zonas francas en el país.

Primer proyecto de zonas francas a finales de la década de los 80 y principios de los 90 la AID vuelve su interés para promover las zonas francas como un mecanismo de generación de empleos en actividades no tradicionales. La AID dispone de un fondo de 26 millones de dólares, canalizados a través del Ministerio de Economía, la fundación para el desarrollo Económico y Social (FUSADES) y el Sistema Bancario Nacional para la promoción de estas actividades con todos los mecanismos anteriores y las políticas para acuerdos de paz, se incrementa en desarrollo de las zonas francas.

1.9-SISTEMA DE HIPOTESIS Y OPERACIONALIZACION.

Según las características del tema y las variables inmersas en la problemática a estudiar, la investigación esta orientada a investigar las siguientes hipótesis:

1.9.1-HIPOTESIS GENERAL

EL CAFTA, MODIFICARA LA LEGISLACION LABORAL APLICABLE A LAS TRABAJADORES DE LAS MAQUILAS DE LA ZONA FRANCA INTERNACIONAL, OLOCUILTA LA PAZ.

1.9.2-HIPOTESIS ESPECÍFICAS:

LA CONCEPCIÓN DEL CAFTA EN EL DERECHO LABORAL GENERA CAMBIOS EN LAS FORMAS DE CONTRATACIÓN.

LAS FORMAS DE CONTRATACIÓN INCIDEN EN LA ACTUALIZACIÓN DE LA LEGISLACIÓN LABORAL.

LA ACTUALIZACIÓN EN LA LEGISLACIÓN LABORAL GENERARA CAMBIOS EN LOS DERECHOS DE LOS TRABAJADORES DE LAS ZONAS MAQUILERAS.

1.9.3-OPERALIZACION DE HIPOTESIS

HIPOTESIS N°1	MEJORAR LAS CONDICIONES LABORALES.
V. I. LAS MEDIDAS DEL CAFTA	CREAR NUEVAS FUENTES DE EMPLEO.
	EL LUCRO DEL BIEN COMUN.
V.D. MODIFICACION DE LA LEGISLACION LABORAL.	FLEXIBILIDAD LABORAL. LIBRE CONTRATACION. MAYOR DOMINIO DEL SECTOR PATRONAL. ACTUALIZACION DE LA LEGISLACION LABORAL CONFORME A LOS CONVENIOS INTERNACIONALES
HIPOTESIS N°2	
V.I. LEGISLACION LABORAL	FLEXIBILIDAD LABORAL. LIBRE CONTRATACION. MAYOR DOMINIO DEL SECTOR PATRONAL. ACTUALIZACION DE LA LEGISLACION LABORAL CONFORME A LOS CONVENIOS INTERNACIONALES
V.D. FORMAS DE CONTRATACION	DESCONFIANZA. TEMOR. PASIVIDAD. APATIA.

<p>HIPOTESIS N°3</p>	<p>DESCONOCIMIENTO LABORAL.</p>
<p>V.I. ACTUALIZACION EN LA LEGISLACION LABORAL</p>	<p>NUEVOS CONOCIMIENTOS. NUEVAS FORMAS DE CONTRATACION. ACTUALIZACION DEL CODIGO DE TRABAJO. RATIFICACION DE LOS CONVENIOS DE LA OIT.</p>
<p>V.D. CAMBIOS DE LOS DERECHOS DE LOS TRABAJADORES</p>	<p>ACTUALIZACION DEL CODIGO DE TRABAJO. LA NUEVA FORMA DE CONTRATAR A PLAZO FIJO. MENOS PROTECCION AL TRABAJADOR. EL NO PAGO DE INDEMNIZACION A LOS TRABAJADORES.</p>

1.10-METODOS Y TECNICAS A UTILIZAR

1.10.1-NIVEL Y TIPO

El método y técnica que se utilizara en la investigación para la recolección de datos e información será a través de fuentes bibliográficas o documental por medio de consultas a libros o documentos, aparte de las consultas a través del Internet y empírica o de campo la cual se obtendrá por medio de entrevistas y encuestas aparte de la formulación de un cuestionario en el cual se plantean preguntas directas con la cual tendrá como objetivo obtener información de primera mano especialmente con los empleados de la maquila de la zona franca internacional de Olocuilta, la paz. Con esta investigación se pretende

alcanzar los niveles descriptivos, explicativos y predicativos, en el sentido que primeramente se identificaran las características del fenómeno, luego sus relaciones causales que lo explican y finalmente se señalara sus implicaciones futuras, sean estas positivas o negativas, atendiendo al tratamiento que se le de al problema, lo cual se establecerá en las conclusiones y recomendaciones.

la fuente de datos, será bibliografica, por cuanto se fundamentara en la bibliografía disponible sobre el tema (libros, tesis, revistas, leyes, boletines, etc.); así mismo será una investigación de campo pues se obtendrá información empírica de un conjunto de personas involucradas en el problema.

De acuerdo a la finalidad, de la investigación Será de carácter aplicada, ya que tratara de proponer medidas de Solución a la problemática detectada; pero a la vez será de carácter pura por el aporte teórico que dicho estudio ha de proporcionar a la ciencia jurídica.

Atendiendo al contexto socio-histórico, será un estudio sincrónico, por cuanto estará delimitado al municipio de Olocuilta, Departamento de La Paz.

1.10.2-POBLACION, MUESTRA Y UNIDADES DE ANALISIS.

1.10.2.1-UNIDADES DE ANALISIS.

Las fuentes de información son las personas e instituciones que están a cargo de la actividad laboral.

Las instituciones involucradas en las actividades laborales donde existe físicamente son:

Nombre de la zona franca: internacional zone free, kilómetro 28 olocuilta la paz.

Maquiladoras

1-Bolim Activewear S.A. de C.V. (486 empleados

2-Young One El Salvador S. A de C. V. (706 empleados

3-Philips lighting Central American Park (17 empleados)

4-Hoons Appareinternational (2,100 empleados)

5-Charters S.A de C.V. (1,373 empleados)

1.10.3-METODOS A UTILIZAR

La metodología en que se sustentara todo el proceso de investigación, Inicialmente se utilizaran los métodos generales de la ciencia, como son: El análisis-síntesis y la inducción-deducción; en el sentido, de reunir los aportes que los autores han proporcionado en cuanto a los indicadores de nuestra investigación, en el sentido de considerar el fenómeno del estudio como un todo y en sus partes que se interrelacionan entre si.

La utilización de los métodos generales constituirá la herramienta básica para una primera aproximación a fenómeno con sus componentes teóricos y empíricos.

Con la utilización de los métodos generales mencionados, y tomando en cuenta la naturaleza del fenómeno, los métodos específicos a utilizar serán: la cedula de entrevista y la entrevista estructurada o dirigida.

La cedula de entrevista, esta se utilizara para los/as trabajadores/as de las maquilas de olocuilta, será al azar para que proporcionen datos sobre el problema de investigación y hasta posibles soluciones que ha criterio de esto sean necesarias tomarse en cuenta para darle solución.

La entrevista estructurada o dirigida, será utilizada para informantes claves, ya que la información proporcionada es desconocida o incompleta para otras personas, estas por su quehacer social se encuentran involucradas directa o indirectamente en el problema de investigación.

1.10.4-TECNICAS E INSTRUMENTOS A UTILIZAR:

Empleados de las maquilas de olocuilta, departamento de La Paz.	Cedula de entrevista	Guía de cedula de entrevista
Empleados y funcionarios de las instituciones relacionadas con el tema del CAFTA, Ministerio de Trabajo previsión y seguridad social, MINEC ETC.	Entrevista estructurada o dirigida	Guía de entrevista estructurada o dirigida

CAPITULO II

ANTECEDENTES HISTORICOS DE LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO.

2.1.- ANTECEDENTES HISTORICO DEL SISTEMA ECONOMICO ACTUAL. EL PROCESO DE GLOBALIZACIÓN Y SUS ORÍGENES.

La globalización económica es un proceso que ha llevado a los países del mundo a convertirse en grandes productores de materias primas; ante esto ha sido necesaria la conformación de grandes bloques comerciales como un complemento para los países poseedores de materias primas y mano de obra; con los que tienen un capital necesario para producir. Se describe la globalización como un proceso histórico, el cual es iniciado por Margareth Thacher, en el Reino Unido; por el gobierno de R. Reagan, en Estados Unidos de norte América. Comenzando con el proceso de privatización de empresas públicas. La privatización: Fue iniciada en Gran Bretaña por el gobierno de Margareth Thacher, después de triunfar en la elecciones de 1979, logrando un mayor impulso en la década de 1980. Japón entra a este proyecto creando una misión especial la cual era encargada de analizar la cuestión de la privatización de las empresas públicas. El acontecimiento más notorio de esa tendencia mundial fue la Conferencia Internacional sobre privatización, auspiciada por EE.UU. A través de la Agencia Internacional de Desarrollo (AID), en Washington, febrero de 1986, en donde se reunieron quinientos delegados de 46 países. El Secretario de Estado del gobierno de R. Reagan, explicó que la conferencia simbolizo "una revolución del pensamiento económico" es un

retorno de los "pensamientos de los cuales una vez nos adherimos, pero de los cuales nos habíamos apartado."²

El modelo capitalista también es un proceso que no puede divorciarse del modelo de la privatización por lo que en muchos países del mundo ha tenido su éxito, debido a que enseña como poder crecer en su economía sin depender del gobierno, y posteriormente se encamina hacia la modernización y el desarrollo. Pero siempre existe un factor de riesgo dentro de este espacio coyuntural; el capitalismo enfrenta una crisis. Para recuperar el modelo capitalista se hace necesaria la búsqueda de alternativas, que permitan la reproducción del capital. La formación de bloques y la globalización de la economía es para algunos el resultado de la acomodación de las economías industrializadas; para poder enfrentar los problemas del mercado, la asignación de recursos, movilidad de factores, etc.

Es así como para 1989 el mundo empieza a enfrentar una acelerada readecuación, del marco de la bipolaridad a la multipolaridad. Los cambios en las EX - URSS y Europa modificaron estructuralmente el modelo capitalista. La reunificación de Alemania y el fortalecimiento de la Comunidad Económica Europea (CEE) plantearon un desafío para Japón y EUA lo cual afectaba sus intereses; el poder económico ya no era responsabilidad de dos países se tenía que compartir con los países que integran el globo terrestre lo cual represento para Japón y EUA. Un importante desafío. La preocupación era de lanzar una propuesta para los demás países sin que la misma afectara sus intereses geopolíticos. En 1990, el entonces presidente de los EUA, George Bush, lanza la "propuesta iniciativa para las Américas" la cual consiste en incluir a Sur América dentro de sus planes estratégicos.

² <http://www.monografias.com>. 29/11/04, George P. Schultz, secretario de estado de Ronald Reagan.

La Guerra del Golfo Pérsico, determinó un nuevo marco en el reparto del mercado petrolero y la señal para EUA de buscar una alternativa en el petróleo americano (Venezuela, Ecuador y México). Para la mayoría de analistas geopolíticos la globalización de la economía, las ciudades globales, los grandes mercados y la movilidad de los factores productivos marcan el fin de la época del capitalismo dentro de los Estados Nacionales. El desarrollo de la tecnología, el fortalecimiento de las instituciones supranacionales y el control del Capital financiero por pocos especuladores han permitido la globalización de los mercados, han acercado a los países del mundo, han fortalecido las ciudades y puertos, han creado plataformas de producción y exportación para el mundo entero. Este acercamiento es evidente a través de la televisión por cable, la telefonía y el Internet.

La globalización ha tenido su beneficio, a si mismo, un nuevo impulso a la democracia y el desarrollo de la misma es cada vez más predominante en todos los países del mundo. Si bien la mundialización del comercio en el último cuarto del Siglo XX ha reducido la pobreza en general, casi la tercera parte de la humanidad sigue sin beneficiarse del proceso³. Es decir que la globalización ha reducido la pobreza; pero no en todas partes. La globalización reduce la pobreza cuando los países de baja renta logran incorporarse al mercado mundial de manufacturas y servicios. Dejan de ser, principalmente proveedoras de materia prima para los países ricos. Quienes logran esto, son los ganadores; (China, India, México y Brasil), para ellos la globalización se ha traducido en un real aumento de las exportaciones y todos han pasado a tasas de crecimiento económico.

³ <http://www.bancomundial.org/cafta> 05/01/05 Banco Mundial "Globalización Crecimiento y Pobreza"

2.1.2-EL ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES Y COMERCIO (GATT), COMO UNA ANTESALA DE LA LIBERALIZACIÓN COMERCIAL.

Para la mayoría de los economistas, la firma del acuerdo final de la ronda Uruguay en abril de 1994 en Marrakech (Marruecos) conlleva una sustancial mejora en las perspectivas referentes a las relaciones comerciales entre los distintos países. Esta mejora tiene como base la liberación comercial que suponen los acuerdos alcanzados y, en especial, la creación de una nueva institución: la Organización Mundial de Comercio. (OMC). La OMC tiene como objetivo recoger el testigo del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT) en la defensa de un sistema de comercio más libre, transparente y multilateral

Además, en un mundo donde el declive del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT), desde principios de la década de los ochentas, ha conllevado la proliferación de áreas regionales de comercio, la OMC constituye un elemento imprescindible para ser frente a tantas actitudes unilaterales que pretenden la realización de un comercio administrado, el incremento del proteccionismo en las transacciones interregionales.

2.1.3-EL ÉXITO DEL ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES Y COMERCIO (GATT)

En la década de los treinta, la profunda recesión económica que tuvo lugar en la mayoría de los países comportó una sustancial disminución del comercio. Esta disminución de los intercambios comerciales se produjo como consecuencia de la aparición de políticas de empobrecimiento del vecino, tales como incrementos de los aranceles y depreciaciones competitivas de la moneda. Dichas políticas tenían como objetivo desplazar la demanda agregada hacia los productos nacionales para aumentar la producción y el empleo

nacional, y facilitar la recuperación económica. No obstante, a pesar que las políticas de empobrecimiento del vecino pueden conllevar algunos resultados positivos si son efectuados por un único país, sin embargo, se convierten en sumamente negativas cuando se generalizan. Esto se debe a que dan lugar a guerras comerciales que, a través de la disminución del comercio, producen decrementos en la renta nacional. De este modo, para evitar la anterior situación, después de la finalización de la segunda Guerra Mundial nace el ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES Y COMERCIO (GATT) Este acuerdo tiene como objetivo proceder a una paulatina liberación comercial multilateral a través de la incorporación de la reciprocidad en las concesiones que cada país efectúa y difundir cualquier concesión entre dos países al resto de los firmantes de GATT. La reciprocidad tiene como objetivo equiparar las presiones de los grupos de interés, para permitir a las respectivas administraciones realizar una política comercial más próxima al libre comercio y, de esta manera alcanzar un mayor bienestar económico. En cambio la multilateralidad pretende generalizar, a todos los países que forman parte del GATT, los beneficios que se derivan de cualquier disminución de las barreras comerciales.

A pesar de las importantes ventajas que desde una perspectiva teórica implica el GATT, las políticas comerciales liberales, a instancias de EE.UU., tuvieron una finalidad más política que económica. Este argumento se argumenta en que EE.UU., impulsando el libre comercio, aunque fuera a expensas del propio bienestar económico, tenía como principal objetivo fortalecer la economía de los países occidentales. De esta manera, estos podrían hacer frente con mayores garantías al contra poder político de la época: el comunismo soviético.

2.1.4-EL DECLIVE DEL ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES Y COMERCIO (GATT)

A principios de la década de los ochenta el papel del GATT como elemento dinamizador del comercio entra en declive. Este declive es, en gran medida consecuencia de la pérdida de la hegemonía mundial de EE.UU. y, en especial, de la inadecuada política macroeconómica de la administración Reagan en su primer mandato (1980-1984)

Este escenario macroeconómico implica una pérdida de competitividad vía tipo de cambio; de las empresas de EE.UU. respecto a sus competidoras y provoca la masiva entrada en el mercado de EE.UU. de productos extranjeros, principalmente Japoneses. Este aumento de las presiones proteccionistas, unidos a los relativamente pobres resultados de la Ronda Tokio, las dificultades de poner en marcha una nueva ronda de negociaciones multilaterales, el gran déficit comercial con Japón y la perspectiva de una comunidad Económica Europea (CCE) convertida en una fortaleza económica, provocan que EE.UU. tenga la convicción de que un sistema comercial, tipo GATT, implica graves perjuicios para sus intereses. Esta actitud del principal precursor del sistema de comercio multilateral da lugar a la inoperatividad del GATT en la década de los ochenta y principios de los noventa, la creación de un Tratado de libre comercio en América del Norte (NAFTA), prácticamente conlleva la sustitución del multilateralismo por el regionalismo.

Este hecho determina que una buena parte de los países desarrollados principalmente EEUU y los Países Europeos efectúen dos distintos tipos de comercio: Libre, con los países que pertenecen al área, y Administrado, respecto a las naciones que no forman parte del bloque regional.

El comercio administrado en las transacciones de carácter interregional tiene como base principal la aplicación de nuevas barrera proteccionistas, como las restricciones voluntarias a la exportación, las expansiones voluntarias a la

importación, etc. que tiene como objetivo la sustitución de un sistema de reglas fijas (GATT) por otro de cantidades fijas, donde únicamente importan los resultados cuantitativos. Estas nuevas barreras proteccionistas normalmente pretenden defender puestos de trabajo de una industria específica o reducir el déficit comercial con un determinado país. Son negociadas entre los diferentes países y constituyen un mal menor ante la amenaza de adopción de actitudes unilaterales por parte de la nación cuyos intereses ponen en peligro el libre comercio.

Los beneficios que obtienen las naciones que constituyen un área de libre comercio, si el resto del mundo no forma parte de ninguna otra, vienen determinados en gran medida por los diferentes conceptos: creación y desviación de comercio.

La creación de comercio, la eliminación de las barreras comerciales entre los países que forman parte del bloque, implica la sustitución de producción nacional por extranjera de inferior costo en recursos. Este efecto conlleva un incremento de bienestar tanto regional como mundial y supone un paso en la dirección adecuada respecto al objetivo de libre comercio generalizado.

La desviación de comercio surge como consecuencia de la discriminación existente entre las producciones fuera del bloque (normalmente grabadas con aranceles) y las realizadas en el interior del mismo. Dicho concepto, al conllevar el desplazamiento de importaciones de un país externo al bloque por producción de una nación que si pertenece a él, normalmente implica un aumento del bienestar de los países que integran el área. No obstante, este aumento, al basarse en un trato discriminatorio entre los países e implicar una reducción de la eficiencia mundial, da lugar a una disminución del bienestar en el resto de los países y en el mundo en su conjunto. Esta situación provoca que

los países que no pertenezcan a ningún bloque con la finalidad de represalia la desviación de comercio e impedir un desplazamiento de rentas hacia otras naciones, acaben constituyendo nuevas áreas de libre comercio.

La creación del GATT después de la Segunda Guerra Mundial permitió que la política comercial de los diferentes países se estableciera en base a negociaciones multilaterales. Este hecho proporciono un incremento del comercio y, dada su relación con la renta, del bienestar mundial. Sin embargo, la pérdida del liderazgo mundial de EEUU en la década de los ochenta significo el declive del GATT y prácticamente la sustitución del multilateralismo por el regionalismo. Esta sustitución, dadas las ventajas que desde un punto de vista unilaterales puede suponer la desviación del comercio para los bloques regionales, conlleva el peligro de que con relativa frecuencia se produzcan guerras comerciales que afecten negativamente a las transacciones interregionales. En este escenario la Organización Mundial del Comercio OMC debe impedir dichas guerras, fomentar la creación de comercio dentro de los bloques.

2.1.5-LA FUNCIÓN DE LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO (OMC)

La desviación de comercio, principalmente a través del incremento de aranceles, amenaza seriamente al comercio internacional. Debido a ello, la función de la OMC, en un escenario donde el regionalismo se ha impuesto definitivamente, consiste en intentar reducir las barreras comerciales entre bloque y, por tanto, fomentar el comercio internacional, otro aporte es su mecanismo de solución de disputas comerciales este sirve para eliminar las guerras comerciales entre países o bloques.

2.2-LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO.

La experiencia histórica de Áreas de Libre Comercio por todo el mundo nos muestra que la liberalización del comercio se acompaña generalmente por la polarización del comercio y de la inversión en favor de los países o áreas geográficas más fuertes en términos productivos y competitivos. El grado de polarización depende de la extensión de las disparidades en las condiciones iniciales y de las medidas incorporadas en el Acuerdo de Libre Comercio para atenuar las tendencias de polarización.

2.2.1-DEFINICIÓN DE TRATADO.

Un tratado de libre comercio es un tratado comercial, en donde los países firmantes se comprometen a anular entre sí, los aranceles a los productos en frontera. Es decir entre los países firmantes del tratado los precios de todos los productos comerciados entre ellos serán los mismos para todos los habitantes de la zona, de forma tal que un país no pueda aumentar mediante aranceles a la importación el precio de los bienes producidos en otro país que forme parte de la zona de libre comercio.

En Derecho internacional, tratado es un acuerdo escrito concluido por dos naciones soberanas o por una nación y una organización internacional (por ejemplo, la Unión Europea). La facultad de concertar tratados es un atributo esencial de la soberanía. El principio de que los tratados concluidos de forma correcta son obligatorios para los signatarios, que deben adherirse a los mismos de buena fe, es una regla del Derecho internacional.

2.2.2-TRATADO COMERCIAL.

Es un acuerdo entre distintos países para concederse determinados beneficios de forma mutua. Se pueden distinguir tres tipos de tratados comerciales: zona de libre comercio, unión aduanera y unión económica.

2.2.3-LOS OBJETIVOS PRINCIPALES DE UN TRATADO DE LIBRE COMERCIO

- Eliminar barreras que afecten o mermen el comercio.
- Promover las condiciones para una competencia justa.
- Incrementar las oportunidades de inversión.
- Proporcionar una protección adecuada a los derechos de propiedad intelectual.
- Establecer procesos efectivos para la estimulación de la producción nacional.
- Fomentar la cooperación entre países amigos.
- Ofrecer una solución a controversias.

2.3- HISTORIA DE LOS TRATADOS COMERCIALES.

Se puede trazar la historia de los acuerdos comerciales remontándose hasta la antigüedad. Con la reaparición del comercio durante la edad media, los acuerdos comerciales iniciaron su moderna evolución. Los primeros acuerdos solían ser bilaterales y su principal objetivo consistía en establecer los derechos legales de las partes firmantes del acuerdo, creándose la idea de trato nacional. La cuestión relativa a la supresión de aranceles al comercio quedaba relegada a un segundo plano. La evolución de los tratados Comerciales se da con las siguientes etapas:

2.3.1-TRATO NACIONAL.

La consecución de un trato nacional en el territorio de otra nación, logrado mediante la firma de un acuerdo comercial, se reforzó durante el siglo XIII.

Venecia ,en aquella época una de las Ciudades Estado más importante de la actual Italia, que comerciaba sobre todo con el oriente próximo, logró, mediante un acuerdo con el sultán de la ciudad de Alepo, que sus comerciantes tuvieran derecho a gestionar su barrio en dicha ciudad, y disfrutaran de una jurisdicción propia tanto en causas civiles como penales. A mediados del siglo XIX los acuerdos que legitimaban la existencia de este trato nacional estaban tan desarrollados que permitían plena jurisdicción sobre los derechos y propiedades de los comerciantes extranjeros. Los mercaderes podían viajar de modo libre, sin necesidad de pasaportes o visados, momento a partir del cual se empieza a prestar una atención predominante a la eliminación de barreras al comercio.

2.3.2-EL PROTECCIONISMO.

El tratado franco-británico de 1860 —conocido también como tratado COBDEN debido al economista y estadista inglés Richard Cobden— representó el punto de partida de un cambio en las relaciones comerciales entre países. La importancia de este acuerdo (que pretendía promulgar la libertad de comercio, reduciendo y eliminando todos los aranceles entre los dos países firmantes) provocó una oleada de acuerdos arancelarios bilaterales entre los demás países europeos. Casi todos estos acuerdos incluían la cláusula de nación más favorecida, por lo que se generalizaron las concesiones arancelarias, abriendo el camino hacia un comercio multilateral.

Sin embargo, pronto surgieron fuertes presiones que amenazaban la expansión de esta red comercial a escala mundial. El imperialismo, con la consiguiente rivalidad económica y guerra arancelaria, pasó a ser la norma; Alemania volvió a establecer aranceles proteccionistas en 1879; España, que ya desde mediados del siglo XVII había sido proteccionista, reforzó esta tendencia aún más durante el siglo XIX, permaneciendo aislada del exterior salvo un

paréntesis para aprovechar su neutralidad durante la I guerra mundial, hasta 1959, año en que se puso en marcha el plan de estabilización. El clima cosmopolita de casi todo el siglo XIX, con su filosofía del laissez-faire (Dejar Hacer Dejar Pasar) que implicaba la no injerencia de los gobiernos en los asuntos económicos, dio lugar, a principios del siglo XX, a un fuerte nacionalismo económico, sobre todo a partir de la gran depresión de la década de 1930. El principio generalmente aceptado de reconocer los derechos de propiedad fue abandonado.

2.3.3-LIBERALIZACIÓN DEL COMERCIO.

En 1947 se firmó el acuerdo general sobre aranceles y comercio (GATT) entre 23 países, lográndose ampliar este acuerdo a 96 en 1988. Su principal objetivo consiste en reducir las tarifas arancelarias y en eliminar las prácticas restrictivas del comercio internacional. Se acepta la existencia de acuerdos especiales entre países miembros del GATT que pretenden promover la cooperación y el comercio mutuo, destacando la Unión Europea (1993), la asociación latinoamericana de libre comercio (ALALC, 1960), el mercado común centroamericano (MCCA, 1960) y el Tratado de Libre Comercio de Norte América (NAFTA, 1994).

La actual complejidad de los tratados comerciales ha permitido una notable estabilización del comercio internacional, así como una gran homogeneización de las prácticas comerciales. Uno de los tratados comerciales más importantes, fue el firmado por estados unidos y la unión soviética en 1972; también resolvió antiguas diferencias y conflictos en los transportes y en el volumen de la deuda, proporcionando un nuevo marco para un comercio a gran escala.

2.4-DOCTRINA DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO.

Tratados: En Derecho internacional, acuerdo escrito concluido por dos naciones soberanas o por una nación y una organización internacional (por ejemplo, la Unión Europea. La facultad de concertar tratados es un atributo esencial de la soberanía. El principio de que los tratados concluidos de forma correcta son obligatorios para los signatarios, que deben adherirse a los mismos de buena fe, es una regla cardinal del Derecho internacional.

Es un contrato entre naciones. De los contratos nacen obligaciones para los individuos y por los tratados adquieren obligaciones los estados que los celebran. Son una declaración, hecha por dos o más Estados, de una relación jurídica existente entre ellos; declaración que se obligan a cumplir y respetar como si fuera verdadero derecho positivo.

2.4.1-CONTENIDO DE LOS TRATADOS.

Las finalidades que persiguen los Estados cuando conciertan tratados son ilimitadas en la práctica. Incluyen la adquisición de territorio extranjero, la cesión de territorio propio, la delimitación y rectificación de fronteras, la promesa de ayuda recíproca, la garantía de inversiones exteriores, la extradición de personas acusadas por algún delito o condenadas por ello y otros numerosos supuestos. Los tratados pueden ser bilaterales, pero también multilaterales, como sucede con las convenciones de Derecho del mar, la de los derechos humanos o las que regulan los privilegios e inmunidades diplomáticas. Los tratados multilaterales constituyen la base para la formación de organizaciones internacionales y la determinación de sus funciones y potestades.

2.4.2-CONDICIONES ESENCIALES PARA SU CELEBRACIÓN.

Son hábiles para celebrar tratados, no solamente los Estados Unitarios que gozan de una plena y absoluta independencia, sino los Estados Federados o

los que se han colocado bajo la protección de otros, siempre que por el pacto de unión o alianza no hayan renunciado este derecho.

Contratan validamente a nombre de las naciones sus jefes de Estado, si ejercen una soberanía ilimitada o sí, por las leyes fundamentales, están autorizados para hacerlo. Las potestades supremas o las que tienen el derecho de representar a la nación en sus pactos con los otros Estados, tratan por medio de procuradores o mandatarios revestidos de plenos poderes y llamados por esta razón plenipotenciarios. Cada uno de estos mandatarios tiene derecho para que se le exhiban los plenos poderes del que negocia con él un tratado, pero no las instrucciones. Las facultades de estos plenipotenciarios son definidas por el mandato y todo lo que prometen, sin exceder los términos de su comisión y de sus poderes, liga a sus comitentes.

2.4.3-PROMULGACIÓN Y SANCIÓN DE LOS TRATADOS.

Los efectos jurídicos del tratado internacional quedan completos desde el momento de su ratificación y desde él obliga jurídicamente a las naciones que lo convinieron. Las solemnidades religiosas, y entre ellas la más principal el solemne juramento de cumplir el tratado, han caído hoy en completo desuso. Aunque era frecuente también en la Edad Media, no se entregan hoy los príncipes sus prendas para asegurar la lealtad con que cumplirán sus promesas, y menos aún, dada la naturaleza del estado moderno, se otorgan territorios en hipoteca; únicamente en los tratados de paz se prolonga la ocupación territorial por cierto tiempo para asegurar la ejecución de las condiciones estipuladas. También tiene solo importancia histórica la constitución de rehenes. Hoy la fianza internacional, que no son otra cosa los tratados llamados de garantía, es el medio más común de aumentar la fuerza de las estipulaciones internacionales, logrando que uno o más terceros Estados

respondan del cumplimiento de las mismas. Son en cierto sentido garantías los tratados por los que se promete respetar y defender la perpetua neutralidad de determinados territorios.

El tratado de garantías debe ser convenido expresa y solemnemente y puede extenderse a todas ó parte de las estipulaciones de un contrato, siempre que éste sea valido y lícito según los principios del Derecho internacional. El garante no está obligado a acudir a las armas en defensa de los derechos de cuya realización responde, sino agotando todos los medios pacíficos y hasta donde lleguen sus propias fuerzas.

2.4.4-PRÓRROGA DE LOS TRATADOS.

La prorrogación de los tratados concluidos por un tiempo determinado puede ser expresa ó tácita. Esta última tiene lugar cuando se conviene en el mismo que se entenderá prorrogado, ya indefinidamente, ya por un tiempo determinado, si no se les denuncia con cierta anticipación. Este término acostumbra a ser, por lo general, de seis meses o de un año; cuando la prorrogación es expresa forma objeto de un nuevo tratado, pudiendo ser total o parcial de las estipulaciones del primero. A veces se confirma en un tratado algunos de los que en el orden de los tiempos le preceden para demostrar expresamente que es firme voluntad de las partes seguirlo cumpliendo y que son perfectamente compatibles las nuevas estipulaciones con los anteriores compromisos.

2.4.5-EXTINCIÓN DE LOS TRATADOS.

Por el vencimiento del plazo estipulado, a menos que las partes consientan, de común acuerdo en prorrogarlo.

Por la llegada de la condición resolutoria.

Por la imposibilidad de su ejecución.

Por la renuncia de un Estado a los privilegios que le acuerda un pacto.

Por el consentimiento recíproco de los Estados que los subscriben; si el consentimiento ha sido a base de su celebración, es indudable que las partes ejercen un derecho perfecto al ponerle fin.

Por la denuncia que de él haga una de las partes contratantes, de acuerdo con lo establecido en el tratado.

Por haberse cumplido el objeto que se tuvo en vista al celebrarlos.

Por la extinción de una de las partes que lo subscribieron.

Nulidad. Los tratados son nulos:

Por la inhabilidad de los contratantes.

Por la falta de su consentimiento mutuo, suficientemente declarado.

Por la omisión de los requisitos que exige la Constitución del Estado.

Por lesión enorme, que entre Estados no puede ser sino la que envuelve poco menos de una ruina completa.

Por la iniquidad o torpeza del objeto.

2.4.6-CLASIFICACIÓN, DIVISIÓN Y ESPECIES DE TRATADOS.

Los Tratados pueden clasificarse desde diferentes puntos de vista:

a) Con respecto al número de Estados participantes:

a.1) Bilaterales: Son los tratados que ligan a dos sujetos de derecho internacional.

Multilaterales: Son los tratados concluidos entre más de dos sujetos de derecho internacional.

b) Con respecto a las formas de dar consentimiento para obligarse:

b.1) De debida forma: Son aquellos en los que la voluntad de obligarse se expresa por un acto del jefe de Estado.

b.2) De forma simplificada: Son aquellos en los que obliga al Estado un funcionario de categoría inferior al jefe de Estado, mediante la sola firma.

c) Con respecto al objeto del Tratado:

c.1) Tratados de extradición

c.2) Tratados culturales

c.3) Tratados fiscales

c.4) Tratados sociales

c.5) Tratados económicos

c.6) Tratados consulares

c.7) Tratados de amistad

c.8) Tratados de navegación

c.9) Tratados de tráfico aéreo

c.10) Tratados de Paz Los tratados de paz forman una clase especial que escapa a dicha clasificación, ya que, siendo su objeto terminar todas las diferencias entre los combatientes, participan de la naturaleza de aquellas y reúnen en sus estipulaciones pactos de todo género.

d) Con respecto al tipo de obligaciones que crea la doctrina:

d.1) Tratados Ley: Son aquellos en los que existen dos o más voluntades comunes con un mismo objeto.

d.2) Tratados Contrato: Son aquellos en los que existen dos voluntades opuestas pero complementarias, una quiere vender una cosa mientras que a otra quiere comprar la misma cosa.

d.3) Tratados regulatorios: Los que determinan las relaciones de dos o más Estados, políticas (tratados de reconocimiento) o de orden material o económico (tratados de comercio, navegación, postales, etc.

d.4) Tratados de asociación: Por lo que dos o más Estados convienen en formar una sociedad para la consecución de un fin común, ya para un tiempo y objetivo determinado ya indefinido y limitando la soberanía de los asociados, Confederaciones y Federaciones.

e) Con respecto al criterio para su participación:

e.1) Tratados abiertos: Son aquellos tratados que prevén la participación de contratantes que no han participado en la negociación, mediante la adhesión o la firma.

e.2) Tratados cerrados: Son aquellos que permiten exclusivamente la participación de los negociadores y no prevén la incorporación de nuevos contratantes.

2.4.6.1-TIPOS DE TRATADOS

Los tratados tienen contenido político o comercial. Los políticos pueden, por ejemplo, referirse a la mutua defensa en caso de ataques exteriores (que no serán válidos, por supuesto, si violan la Carta de las Naciones Unidas), a la garantía y respeto de un determinado estatus, así, se acuerda que una de las partes será considerada neutral en una guerra concreta. También pueden referirse a la preservación de las fronteras existentes. Los tratados comerciales regulan cuestiones económicas, como la reducción de aranceles para los productos importados que procedan de la otra parte del acuerdo.

Más recientemente, estos tratados contienen la llamada "cláusula de nación más favorecida", con lo que cada signatario deberá dispensar al otro el mismo tratamiento que se haya dado ya o se dé en el futuro a una tercera nación. El tratado multilateral más importante de este tipo es el GATT (Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio), que asegura igual tratamiento a los nacionales de cualquiera de los países signatarios. Otro tipo de tratados establece el sometimiento de las disputas entre las partes al arbitraje de tribunales especiales o de instituciones como el Tribunal Permanente de Arbitraje o el Tribunal Internacional de Justicia.

Tratado Comercial: es un acuerdo entre distintos países para concederse determinados beneficios de forma mutua. Se pueden distinguir tres tipos de tratados comerciales: zona de libre comercio, unión aduanera y unión económica.

2.4.6.2-LOS TIPOS DE TRATADOS COMERCIALES MÁS GRANDES.

a) Zona de Libre comercio

En una zona de libre comercio los países firmantes del tratado se comprometen anular entre sí los aranceles en frontera, es decir, entre los países firmantes del tratado los precios de todos los productos comerciados entre ellos serán los mismos para todos los integrantes de la zona, de forma que un país no puede aumentar (mediante aranceles a la importación) el precio de los bienes producidos en otro país que forma parte de la zona de libre comercio. Como ejemplo de este tipo de acuerdos comerciales internacionales puede citarse la Asociación Europea de Libre Comercio (EFTA) y el Tratado de Libre Comercio de Estados Unidos, México y Canadá.(NAFTA).

b) Unión Aduanera

Una unión aduanera es una ampliación de los beneficios derivados de una zona de libre comercio. En una unión aduanera, además de eliminarse los aranceles internos para los países miembros de la unión, se crea un arancel externo común para todos los países, es decir, cualquier país de la unión que importe bienes producidos por otro país no perteneciente a la unión aplicará a estos bienes el mismo arancel. Las uniones aduaneras suelen también permitir la libre circulación de personas y capitales por todos los territorios de los países miembros, lo que permite la libre adquisición de bienes de consumo y empresas de los ciudadanos de un país en el resto de los países pertenecientes al

acuerdo comercial. El ejemplo más destacado de unión aduanera fue la comunidad económica europea, germen de la unión europea (UE).

c) Unión Económica

Representa el grado sumo de integración comercial entre distintos países. Además de los beneficios derivados de la unión aduanera, se produce una integración económica plena al eliminarse las distintas monedas de los países integrantes de la unión, creándose un único banco central para todos ellos. La UE constituye una unión económica plena desde 1999, al finalizar el proceso de convergencia entre los países miembros y crearse una moneda única, el euro.

2.4.6.3-OTRAS FORMAS DE NEGOCIACION COMERCIAL.

a) Convenio

Es el resultado de una convención, en forma de acto, acuerdo o documento. La palabra tiene el mismo carácter general que la de convención. En el orden internacional equivale a tratado, aunque en realidad éste es una especie de convenio; en sentido estricto el nombre de convenio se aplica a los acuerdos que son el resultado de una Conferencia ó de un Congreso , no siendo tan solemne como el tratado ni produciendo una verdadera obligación jurídica, sino más bien moral, cuya infracción dará lugar a reclamaciones o notas más o menos enérgicas, pero nada más. La forma de convenio se emplea principalmente para ponerse de acuerdo los Estados en la esfera de los intereses sociales.

Es un pacto entre naciones, acordado en una conferencia o en un congreso, que carece generalmente de fuerza jurídica para compeler a los firmantes a cumplirlo.

b) Convenio Comercial

Es de características similares al tratado comercial, con la diferencia de que no tiene duración definitiva y por ello puede ser denunciado en cualquier momento y cesar su validez en un plazo previsto a partir de esta denuncia.

2.4.7-PRIMERAS DOCTRINAS LIBRECAMBISTAS.

Las primeras doctrinas sobre comercio internacional empezaron a desarrollarse con la aparición de los Modernos Estados Nacionales durante el siglo XV. Una de las primeras doctrinas de política económica, conocida como Mercantilismo, predominó en Europa occidental desde el siglo XVI hasta más o menos los inicios del siglo XIX.

Los defensores de esta doctrina querían reforzar la unidad nacional y aumentar el poder del Estado. Pensaban que la riqueza era indispensable para tener poder, y que la acumulación de oro y plata era una condición necesaria para obtener riqueza. Los países que no tenían minas de oro o plata podían conseguir estos metales preciosos exportando más de lo que importaban, gracias al estricto control gubernamental del comercio exterior.

En contra de esta doctrina surgió en Francia una nueva Escuela Económica durante el siglo XVIII, desarrollada por un grupo de teóricos conocido como los Fisiócratas, seguidores del economista Francés François Quesnay. Los Fisiócratas defendían que la Libre Circulación de bienes y servicios respondía a un orden de Libertad Natural. Aunque sus ideas tuvieron una escasa trascendencia en Francia, influyeron en el pensamiento del economista británico Adam Smith, cuyas teorías sobre el libre comercio ayudaron a desarrollar la política comercial de su país.

Smith rechazaba los Postulados Proteccionistas de la Doctrina Mercantilista. Señalaba que la riqueza no consistía en acumular metales preciosos, sino en lo que se podía comprar con dichos metales. La regulación gubernamental del comercio reducía la riqueza de las naciones porque impedía que éstas adquirieran una mayor cantidad de bienes al menor precio posible. Por el contrario, con el Libre Comercio cada país podría aumentar su riqueza exportando los bienes que producía con menores costos e importando los que se producían más baratos en otros países. Según Smith, cada país se especializaría en la producción y exportación de aquellos bienes que producía con ventaja absoluta. Otro Economista Británico, David Ricardo, amplió el análisis a principios del siglo XIX para introducir el concepto más general de Ventaja Comparativa. Ricardo señalaba que algunos países no tenían ventaja absoluta en la producción de ninguno de sus bienes. Pero incluso estos países podrían beneficiarse del libre comercio si se centraban en producir aquellos bienes en los que tenían una ventaja comparativa. Este Principio sigue siendo la base teórica de todos los argumentos a favor del libre comercio.

Ricardo suponía que todos los países se beneficiarían del Libre Comercio. El Filósofo y Economista Británico John Stuart Mill, demostró más tarde que estas ganancias del comercio dependían de la Demanda Recíproca de Importaciones y Exportaciones. Cuanto mayor fuera la solicitud de bienes que exportaba un país, en relación con su demanda de importaciones, mayores ganancias obtendría este país de un comercio libre entre naciones. La ganancia se reflejaría en la mejora de la relación real de intercambio de ese país. Esta relación se expresa en la proporción de los precios de los bienes que exporta frente a los precios de los bienes que importa.

2.4.8-LA MODERNA TEORÍA DEL COMERCIO INTERNACIONAL.

La Teoría Clásica del Comercio desarrollada por Smith, Ricardo y Mill se ocupaba sobre todo de Analizar las Ganancias Derivadas del Libre Comercio. Sin embargo, la Teoría Moderna del Comercio Internacional acepta la veracidad de la Teoría de la Ventaja Comparativa y se centra en analizar los patrones de comercio de cada país y los orígenes de dicha ventaja.

Los Teóricos Clásicos suponían que las diferencias en las ventajas comparativas se debían a la diferente productividad de los recursos, lo que reflejaba una Desigual Distribución entre países de Tecnología y tecnificación de mano de obra. Algunos economistas del siglo XX han dado una explicación más precisa de las distintas ventajas en la producción, destacando que la diversidad de precios de los bienes finales refleja la desigualdad de precios de los recursos productivos, y esta diversidad se debe a la escasez relativa de estos recursos en cada país. Los países se especializan en la producción y exportación de aquellos bienes que requieren materias primas y recursos de los que el país dispone en abundancia, e importan bienes que requieren recursos que el país no posee.

2.4.9-ARGUMENTOS A FAVOR DEL PROTECCIONISMO.

A pesar de las conclusiones de la teoría clásica, algunos países no han adaptado jamás una política comercial librecambista. La principal excepción fue Gran Bretaña que, entre las décadas de 1840 y 1930, suprimió todas las restricciones a la importación. El predominio histórico de las políticas proteccionistas refleja, por un lado, el poder de los grupos de presión industriales temerosos de la competencia exterior y, por otro, la fortaleza de algunos argumentos a favor de la protección. Estos argumentos pueden clasificarse en tres categorías: los que pretenden un cambio en la composición de la producción, los argumentos relativos al nivel de empleo, y los que

defienden un cambio en la distribución de los ingresos. Bajo ciertos supuestos, los tres tipos de argumentos tienen cierta validez teórica, así como algunas limitaciones.

Uno de los argumentos más antiguos utilizados a favor de la protección es el denominado Argumento de la Industria Naciente. Según esta teoría, cuando se reduce o elimina la competencia exterior mediante restricciones a la importación, las industrias nacionales pueden crecer y desarrollarse con más rapidez. En teoría, una vez logrado el desarrollo de estas industrias, se puede suprimir la protección porque las industrias ya pueden competir con las de otros países. Sin embargo, en la práctica la protección permanece, porque las industrias nacionales no logran adquirir la suficiente fortaleza para competir con el exterior. La principal limitación de este argumento es su incapacidad para determinar el tipo de industrias que pueden crecer hasta adquirir la fortaleza suficiente para enfrentarse a una competencia externa.

El argumento proteccionista de la Defensa Nacional afirma que un país debe evitar depender de otro en lo que se refiere a la fabricación de materiales indispensables para asegurar su defensa frente al exterior, equipos y tecnología que no se pueden adquirir en otros países en caso de guerra. La limitación de este argumento es que no se puede determinar exactamente cuáles son las industrias indispensables para garantizar la defensa nacional.

Un tercer argumento defiende el proteccionismo para Evitar el Dumping externo. El Dumping es el Fenómeno que se da cuando un país vende en el exterior bienes a precios más baratos de los que adjudica en su propia nación a los mismos productos.⁴

⁴ <http://world-trade.com> 29/11/04.

Cuando hay mucho desempleo se defiende la necesidad de proteger al país para incrementar la producción nacional y, en consecuencia, el nivel de empleo; se considera que al reducir las importaciones aumentará la demanda de productos sustitutivos nacionales y la producción interior. Los economistas estiman que ésta es una política fundada en el Principio de 'Empobrecer al Vecino': la mejora del empleo en el país se consigue reduciendo el empleo y la producción de los demás países. La limitación de este argumento es que provoca reacciones por parte de los demás países que terminan adoptando políticas similares.

La protección puede utilizarse para redistribuir la renta entre diversas naciones y dentro de un mismo país. Por ejemplo, si un país tiene una fuerte demanda de sus exportaciones, puede obtener ingresos a costa de otros mediante la aplicación de restricciones al comercio. Los demás países tendrán más dificultades para conseguir divisas destinadas a pagar las importaciones que desean, por lo que tendrán que reducir el precio de sus productos para hacerlos más baratos, mejorando la relación de intercambio del país proteccionista. Al igual que el argumento anterior, esta táctica suele implicar reacciones adversas por parte de los demás países.

2.4.10-TENDENCIAS RECIENTES.

Aunque casi todos los países favorecen de forma oficial el libre comercio y rechazan el proteccionismo, es difícil llevar la teoría a la práctica, incluso entre los países más industrializados. Desde la II Guerra Mundial, los países más desarrollados han unido sus esfuerzos para promover el libre comercio y Eliminar las Barreras Proteccionistas. Cuando las economías se hallan en un periodo de expansión y hay pleno empleo, casi todo el mundo promueve el libre comercio. Sin embargo, al entrar en una etapa de recesión, casi todos los

países aplican políticas proteccionistas ya que aumentan las presiones de las organizaciones de trabajadores y de otros grupos de presión que se sienten perjudicados durante la recesión.

La integración de las economías mundiales es de tal magnitud que las políticas económicas nacionales de un país afectan a todos los demás. Esto ha provocado la aparición de Nuevos Argumentos a Favor del Proteccionismo los cuales afirman que las políticas económicas de algunos países tienen resultados muy perjudiciales. Las reglas sobre comercio surgidas en el seno del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT) no hacían referencia alguna a las políticas nacionales, pero la Organización Mundial del Comercio (OMC) tiene, al menos en teoría, la potestad de dirimir las disputas comerciales entre los diferentes países.

2.5-¿QUE ES UN TRATADO DE LIBRE COMERCIO?

Los Tratados de Libre Comercio, más conocidos por sus siglas “TLC’s”, son: instrumentos legales que recogen los acuerdos logrados entre dos o más países, o entre países y organismos internacionales. Cuyos objetivos son los siguientes:

- Lograr eliminar todos los pagos de aranceles a la importación de productos entre sí y de eliminar toda medida que impida o dificulte el ingreso de productos al territorio de ambos países.
- Establecer disposiciones legales que regulen todas las áreas relacionadas con el comercio.
- Garantizar los derechos de toda persona o empresa de ambos países, cuando deciden invertir en el otro país.

- Establecer disposiciones que regulen el comercio de los servicios entre nacionales de ambos países.
- Asegurar el cumplimiento de los derechos y obligaciones que han sido negociados, estableciendo un mecanismo que en una forma rápida solucione cualquier problema que surja en el comercio de productos, servicios o aquellos relacionados con las inversiones.

Todas las ventajas que dos o más países se dan en un TLC, únicamente se dan entre ellos y no se dan a los demás países del mundo que no han negociado ese TLC.

La negociación de un TLC requiere tiempo de estudio para conocer todas las leyes y prácticas comerciales del país con el que se negocia, consultas con los diferentes sectores nacionales dedicados a la producción y con otros sectores importantes, como por ejemplo asociaciones de profesionales que se relacionan con la prestación de servicios. Asimismo, exige que se realicen reuniones en cada uno de los países para lograr lo más rápidamente posible, un TLC que de beneficios a los países que lo negocian.

Un TLC constituye un acuerdo integral, que incluye temas clave de la relación económica entre las partes. En el caso del acceso al mercado de bienes, aborda aspectos relacionados con barreras arancelarias y no arancelarias, salvaguardias, normas de origen, obstáculos técnicos, medidas sanitarias y fitosanitarias y mecanismos de defensa comercial. El TLC incorpora también asuntos relativos al comercio de servicios (telecomunicaciones, financieros, profesionales, construcción, software, entre otros), al comercio electrónico y las compras gubernamentales, la promoción y protección recíproca de inversiones y la protección de los Derechos de Propiedad Intelectual, el Cumplimiento de

las Normas Laborales y Medioambientales y la aplicación de Mecanismos de Solución de Controversias.

2.6-EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO EN EUROPEA.

Existe el peligro de ver el Proceso de Integración Europeo como un proceso aislado, exclusivamente centrado en el período posterior a la Segunda Guerra Mundial. Esta visión comete una gran injusticia al no tener en cuenta las grandes transformaciones que han conformando lo que actualmente denominamos Europa. El Imperio Romano constituyó el primer gran esfuerzo para integrar una parte importante de tal continente y el conjunto de las tierras bañadas por el Mediterráneo. La Edad Media trajo la idea de unificación bajo el común denominador del cristianismo, y de ella surgieron las ideas de "Euro centrismo" y de la "superioridad" de Europa y de la civilización Europea. Es evidente que sin el Renacimiento y la Ilustración no podemos entender las ideas de tolerancia, libertad, respeto de los derechos del hombre y democracia en la que se trata de basar la construcción Europea. Hay una realidad evidente que debemos señalar: la idea de Europa es algo que no podemos entender en su plenitud sin tener en cuenta la evolución histórica del continente Europeo, anterior a la Segunda Guerra Mundial y al reciente proceso de integración concretado en la Unión Europea.

La lista de importantes, y, a veces, tristemente célebres, figuras históricas que de una manera u otra persiguieron una idea de Europa: Carlomagno, Carlos V, Napoleón, Metternich, Hitler. Lo mismo podríamos decir de intelectuales y filósofos. De Rousseau a Marx, de Kant a Leibniz, son múltiples los pensadores que han propuesto la idea de una Comunidad europea como un objetivo político deseable a largo plazo.

Para muchos la Primera Guerra Mundial (1914-1918) significó el comienzo del fin de la civilización europea. Otros, los menos, comprendieron que la capacidad de reacción de Europa dependía de su capacidad de superar los nacionalismos agresivos que habían llevado al continente a la catástrofe y de adoptar el ideal de una Europa unida y pacífica como proyecto común.

Ya en 1923, el austriaco Conde Coudenhove Kalergi fundó el Movimiento Pan-Europa. En 1926 consiguió reunir en Viena a diversas figuras políticas en el Primer Congreso Paneuropeo. Europa engloba a pueblos y Estados que en aquella época vivían en caos, en un barril de pólvora de conflictos internacionales, y en un campo abonado de conflictos futuros, el odio mutuo de los europeos envenenaba la atmósfera. La Cuestión Europea fue resuelta sólo mediante la unión de los pueblos de Europa. El mayor obstáculo a la realización de los Estados Unidos de Europa son los mil años de rivalidad entre las dos naciones más populosas de Europa: Alemania y Francia." El movimiento Pan-Europa vivió su época dorada en la segunda mitad de los años 20, los años de concordia, los años del Tratado de Locarno o del Pacto Briand-Kellog.

La idea de una federación de naciones europeas basada en la solidaridad y en busca de la prosperidad económica y la cooperación política y social. Los pueblos que están geográficamente agrupados como los pueblos de Europa, debe existir una suerte de vínculo federal; estos pueblos deben en todo momento tener la posibilidad de entrar en contacto, de discutir sus intereses, de adoptar resoluciones comunes, de establecer entre ellos un lazo de solidaridad, que les permita, en los momentos que se estimen oportunos, hacer frente a las circunstancias graves, si es que estas surgen. Evidentemente, la asociación

tendrá efecto sobre todo en el dominio económico: esa es la cuestión que más presiona.⁵

El político Francés Aristide Briand presentó a la Sociedad de las Naciones un "Memorando sobre la organización de un sistema de Unión Federal Europea" en 1930. Era demasiado tarde. El estallido de la depresión económica había empezado a barrer las ideas de solidaridad y de cooperación del panorama internacional. Los que siguieron propugnando la Unidad Europea, quedaron en franca minoría.

El acceso de Adolfo Hitler a la cancillería Alemana en 1933 supuso el fin definitivo de la concordia Europea y el renacimiento del monstruo del nacionalismo en su peor versión. Europa, y con ella el mundo, se encaminaba a una nueva catástrofe.

Europa tuvo que esperar a una segunda catástrofe, la Segunda Guerra Mundial (1939-1945), para que se apreciase en toda su extensión el absurdo suicida al que había llevado al continente la rivalidad nacionalista. La necesidad de algún tipo de integración europea que marcara una nueva manera de reordenar el mapa político Europeo se hizo evidente.

Tres realidades mostraron la necesidad de esta nueva orientación hacia la integración europea:

⁵ <http://www.biografias.com> 05/01/05 Discurso de Aristide Briand ante la Asamblea de la Sociedad de Naciones, Ginebra, 5 de Septiembre de 1929.

En primer lugar, la conciencia de los europeos de su propia debilidad. La Segunda Guerra Mundial había puesto fin definitivo a la tradicional hegemonía Europea en el mundo. Las dos nuevas superpotencias, los Estados Unidos y la Unión Soviética, tenían un poder económico, político y militar muy superior al del heterogéneo conjunto de Estados Europeos.

En segundo lugar, la convicción de que había que evitar por todos los medios la vuelta a un enfrentamiento entre los estados europeos. Las dos guerras mundiales se habían iniciado como "guerras civiles" Europeas, y tal continente había sido el principal campo de batalla en ambas. Se trataba, esencialmente, de buscar un acomodo entre Francia y Alemania, que contara con el visto bueno de EE.UU. La unidad era el camino para garantizar la paz.

En tercer lugar, el deseo extendido entre muchos europeos de crear un continente más libre, justo y próspero en el que las relaciones internacionales se desarrollaran en un marco de concordia.

Los Estados Unidos, a diferencia de lo que hicieron tras la Primera Guerra Mundial, no optaron por el aislamiento y asumieron su responsabilidad como primera potencia mundial adoptando una política de resuelta intervención en los asuntos europeos. El gobierno estadounidense estaba convencido de que las trabas al libre comercio que se habían extendido tras la depresión de 1929, y habían llegado a su máxima expresión en la autarquía nazi y fascista, habían sido responsables en gran medida de la tensión internacional que llevó a la Segunda Guerra Mundial. La adopción de una política de libre comercio se convirtió en una condición básica para que cualquier país recibiera la tan ansiada ayuda económica norteamericana.

En esos momentos, además, se estaba iniciando la "guerra fría". Los Estados Unidos, aplicando la denominada "Doctrina Truman" cuya finalidad era frenar la

expansión del comunismo y de la Unión Soviética, lanzaron el denominado "Plan Marshall" de ayuda económica a los países europeos. Se trataba de fomentar el desarrollo económico de la destrozada Europa con el objetivo político de impedir la extensión del comunismo. Los norteamericanos promovieron la creación de una organización Europea centralizada que administrase y organizase el reparto de la masiva ayuda económica del Plan Marshall. Con este objetivo se creó, en 1948, la Organización para la Cooperación Económica Europea⁶. Este fue uno de los primeros organismos que agruparon a gran parte de los países de la Europa occidental. La Organización para la Cooperación Económica Europea, ayudó a liberalizar el comercio entre los Estados miembros; introdujo ideas tendentes a acuerdos monetarios; y a desarrolló, en general, la cooperación económica en aspectos concretos.

En 1949, siguiendo de nuevo la iniciativa Norteamericana, la mayoría de los Estados Democráticos de Europa Occidental fundaron, junto a EE.UU. y Canadá, la OTAN, la gran alianza militar occidental enfrentada a la URSS. Un año antes, en 1948, había iniciado su andadura el Benelux (Unión Aduanera de Bélgica, los Países Bajos y Luxemburgo) con la aplicación de un arancel exterior común. Este organismo había sido creado en 1944, antes del final de la Segunda Guerra Mundial.

Otro paso importante lo constituyó la creación del Consejo de Europa en 1949. Este organismo, aún hoy existente, trata de fomentar la Cooperación Política entre los Países Europeos. Sus estatutos, sin embargo, no recogen como objetivo la unión, ni la Federación de los Estados, y en ellos no se prevé ningún tipo de cesión de soberanía por parte de los Estados miembros. Su principal

⁶ <http://monografias.com> 05/01/05

función ha sido reforzar el sistema Democrático y los Derechos Humanos en los Estados miembros.

El primer paso en la creación de la Comunidad Europea lo va a dar el Ministro de Asuntos Exteriores francés, Robert Schuman. El 9 de Mayo de 1950, va a proponer un plan, para integrar y gestionar en común la producción Franco-Alemana de carbón y acero. Esta medida de integración Económica buscaba desarrollar el acercamiento entre Francia y Alemania, alejando definitivamente el espectro de la guerra en Europa.

El gobierno francés propone que se someta el conjunto de la producción franco-alemana de carbón y acero bajo una autoridad común, en una organización abierta a la participación de otros países de Europa. La puesta en común de la producción del carbón y del acero asegurará inmediatamente el establecimiento de bases comunes de desarrollo económico, primera etapa de la Federación Europea.

Francia propuso la creación de una Organización para la Cooperación Económica Europea Organización para la Cooperación Económica Europea (CED). Este proyecto naufragó finalmente en 1954, cuando la propia Asamblea Legislativa Francesa vetó su aplicación. La Organización para la Cooperación Económica Europea, que implicaba una fuerte integración militar y política, fue sustituida ese mismo año de 1954 por la Unión Europea Occidental (UEO), una organización que en la práctica ha estado prácticamente anulada por la OTAN. Pese a este tropiezo, el camino de la integración económica siguió adelante. Así, por el Tratado de Paris firmado el 18 de abril de 1951, nació la Comunidad Europea del Carbón y el Acero, la CECA, que convirtió en realidad el Plan Schuman de 1950. A esta primera comunidad europea se unieron seis países: Francia, Alemania, Italia, Bélgica, Países Bajos y Luxemburgo.

Era evidente que la Integración Económica era el único camino claro hacia una unidad que debería llegar tras un largo período. El fracaso de la Comunidad Europea de Defensa (CED) había demostrado que la unidad política y militar era aún una utopía.

Los ministros de Asuntos Exteriores de los Seis Estados que conformaron la CECA, bajo la presidencia del belga Paúl Henri Spaak, se reunieron en 1955 en la Conferencia de Messina. Fruto de los acuerdos allí alcanzados fue el paso definitivo en la construcción europea: el 25 de marzo de 1957, "los Seis" firmaban los Tratados de Roma por los que se creaba la Comunidad Económica Europea (CEE) y la Comunidad Europea de la Energía Atómica (EURATOM). Los firmantes del histórico acuerdo fueron Christian Pineau por Francia, Joseph Luns por los Países Bajos, Paúl Henri Spaak por Bélgica, Joseph Bech por Luxemburgo, Antonio Segni por Italia y Konrad Adenauer por la República Federal de Alemania.⁷ La ratificación del Tratado de Roma por los Parlamentos de "los Seis" tuvo lugar en los meses siguientes y entró en vigor el 1 de enero de 1958.

El Tratado que instituía la Comunidad Económica Europea CEE afirmaba en su preámbulo que los estados signatarios estaban "determinados a establecer los fundamentos de una unión sin fisuras más estrecha entre los países Europeos". Así quedaba claramente afirmado el objetivo político de integración progresiva entre los diversos países miembros. En la práctica, lo que se creó básicamente fue una unión aduanera. Por ello la CEE fue conocida popularmente como el "Mercado Común". Se acordó un proceso transitorio de 12 años para el total desaparecimiento arancelario entre los países miembros. Ante el éxito económico que trajo la mayor fluidez de los intercambios comerciales, el plazo transitorio se acordó y el 1 de julio de 1968 se suprimieron todos los aranceles

⁷<http://www.gestopolis.com> 29/11/04

internos entre los Estados Comunitarios. Al mismo tiempo se adoptó un Arancel Aduanero Común para todos los productos procedentes de terceros países.

Este Mercado Común beneficiaba en realidad exclusivamente a la Libre Circulación de Bienes. El Libre Movimiento de Personas, Capitales y Servicios siguieron sufriendo importantes limitaciones. En realidad, habrá que esperar al Acta Única de 1987⁸ para que se diera el impulso definitivo que llevó a que en 1992 se estableciera un mercado unificado.

El Tratado de Roma también estableció la prohibición de monopolios, algunas políticas comunes en transportes, y la concesión de algunos privilegios comerciales a los territorios coloniales de los estados miembros. Ante la imposibilidad de acceder de manera inmediata a una unión política, la nueva estrategia busca un proceso de integración que vaya afectando poco a poco a diversos sectores económicos, de forma gradual, y que vaya creando instituciones supranacionales en las que los Estados vayan cediendo competencias económicas, administrativas y, en último caso, políticas. En este sentido, la CEE tiene una serie de instituciones: la Comisión, el Consejo, el Parlamento Europeo, el Tribunal de Justicia y el Comité Económico Social cuyas competencias se han ampliando y matizando en los diversos acuerdos y tratados que fueron modificando en los años posteriores el Tratado de Roma.

Se trataba, en definitiva, de iniciar un proceso en el que la progresiva integración económica fuera allanando el camino al objetivo final de la unión política, unión que quedaba planteada como un objetivo a largo plazo. El Tratado que instituyó la Comunidad Atómica Europea (EURATOM) es mucho menos importante y trataba de crear "las condiciones de desarrollo de una

⁸ Informativo semanal proceso, El Salvador, año 24, n° 1095, abril 28 2004

pujante industria nuclear". En la realidad, cuando se habla del Tratado de Roma nos referimos en exclusiva, aunque de forma incorrecta, al que creó la CEE.

El "problema británico" y la ampliación de la CEE en 1973. El principal problema político con el que arrancó la CEE fue el que un país de la importancia del Reino Unido se mantuviera al margen. Los británicos se negaron a ingresar por diversas razones: La importancia de sus lazos comerciales, políticos e, incluso, sentimentales con sus colonias y ex-colonias, agrupadas en su mayoría en la Commonwealth.

Su negativa a ingresar en una unión aduanera. Reino Unido defendía la creación de una zona de libre cambio, en la que se abolieran los derechos de aduana internos pero en la que cada país tuviera libertad para poner sus propios aranceles con respecto a los terceros países.

La nula voluntad Británica de embarcarse en un proyecto en el que a largo plazo se planteaba la Cesión de Soberanía de cada Estado en beneficio de Instituciones Supranacionales Europeas. Dicho de otra manera, los británicos se hallaban, y aún muchos de ellos continúan, muy alejados del objetivo de Unidad Política Europea.

Tras fracasar las negociaciones para su ingreso en la CEE, el gobierno británico propició la creación la Asociación Europea de Libre Comercio (EFTA), a la que se adhirieron Suecia, Suiza, Noruega, Dinamarca, Austria y Portugal. Esta asociación, que huía de cualquier proyecto de integración política, fue una mera zona de libre comercio, esencialmente de productos industriales, y no recogía ningún tipo de arancel común.

Los Británicos se dieron cuenta muy pronto de su error. Mientras la CEE va a protagonizar un crecimiento económico espectacular, con unas tasas de

crecimiento en los años 60 claramente superiores a las norteamericanas, Gran Bretaña continuó con su tendencia decadente con respecto a los países del continente. Así, en agosto de 1961, el Primer Ministro Británico, solicitó el inicio de negociaciones para el ingreso del Reino Unido. Sin embargo, tras diversos intentos negociadores, el líder francés, Charles De Gaulle, resuelto a construir lo que el denominó una "Europa de las patrias" que fuera independiente de las dos superpotencias enfrentadas en la "guerra fría", y receloso de la estrecha vinculación Británica a Washington, vetó en 1963 el ingreso Británico en la CEE. Cuando, en 1967, el gobierno laborista de Harold Wilson volvió a solicitar el ingreso en la CEE, el general francés volvió a vetar la adhesión del Reino Unido.⁹ De Gaulle, pese a defender una Europa fuerte ante EE.UU. y la U.R.S.S., nunca creyó en una Europa unida políticamente. Para él, la Independencia Nacional Francesa, país al que intentó mantener en el papel de potencia, era una cuestión no negociable. Fruto de este nacionalismo de De Gaulle fue la denominada "crisis de la silla vacía" en 1966, que mantuvo durante meses a la Comunidad paralizada, y que finalmente finalizó con el denominado Compromiso de Luxemburgo. Hubo que esperar a la dimisión de De Gaulle en 1969, para que se abriera la puerta para la Adhesión Británica. Venciendo la oposición. Partes importantes de la Opinión Pública Británica, contrarias a la adhesión a la CEE y claramente "Antieuropeas", finalmente las negociaciones terminaron con éxito en 1972. En 1973, tres nuevos países ingresaron en la CEE: el Reino Unido, Dinamarca e Irlanda. Nació la "Europa de los Nueve". Edward Heath, primer ministro Británico firma el Tratado de Adhesión a la CEE (1973)

Los avances en la integración europea y la ampliación a la "Europa de los Doce" (1973-1986) La "crisis del petróleo" de 1973 puso fin al período de espectacular Crecimiento Económico del que habían disfrutado durante largos

⁹ <http://monografias.com> 29/11/04

años los países europeos. El desempleo, la inflación, la crisis de sectores tradicionales de la industria caracterizaron el panorama económico de la CEE en la segunda mitad de los años setenta y los inicios de los ochenta. Pese a que, en algún momento, los periodistas acuñaron los términos de "euroescepticismo" y "euroesclerosis" para referirse a un proceso de integración que parecía desfallecer, la realidad es que durante estos años tuvieron lugar avances importantes, tanto en el sentido de una mayor integración, como en la ampliación de la Comunidad a nuevos miembros. A partir de 1975 quedó institucionalizado el denominado Consejo Europeo, reunión periódica de los Jefes de Estado y de Gobierno, donde se toman las grandes decisiones estratégicas de la Comunidad. En 1979, nació el Sistema Monetario Europeo. Se trataba del primer paso significativo hacia la unidad monetaria. También en 1979 tuvieron lugar las primeras elecciones por sufragio universal al Parlamento Europeo. La caída de las dictaduras militares en Grecia (1974), Portugal (1974) y España (muerte de Franco en 1975) propiciaron la adhesión de estos países. Grecia en 1981, y España y Portugal en 1986 se convirtieron en nuevos miembros de la CEE.

En 1984, un grupo de parlamentarios europeos, dirigidos por el italiano Altiero Spinelli presentó al Parlamento un "Proyecto de Tratado de la Unión Europea", en el que se proponía la aprobación de un nuevo tratado que sustituyera al de Roma y que hubiera supuesto un importante avance en la integración europea. Pese a no ser aprobado por los gobiernos, tuvo el mérito de relanzar el debate sobre el futuro de la Comunidad, anticipando los avances que tendrían lugar en los años noventa. En 1985, Francia y Alemania firmaron el denominado Acuerdo de Schengen, al que posteriormente se han ido adhiriendo la mayoría de los países comunitarios. Se iniciaba así una ambiciosa iniciativa para garantizar la libre circulación de las personas y la gradual supresión de fronteras entre los Estados Comunitarios. En la segunda mitad de los ochenta,

el proceso de integración va a recibir un importante impulso político, el primer paso lo constituyó la aprobación en 1986 del Acta Única Europea.

2.6.1-FUNCIONAMIENTO DE LA UNION EUROPEA.

La Unión Europea, tal como la conocemos hoy, es el resultado de un largo proceso iniciado en 1950 por los promotores de la Europa comunitaria. Es en esa fecha cuando nacen las dos corrientes de pensamiento que han dado cuerpo al proceso de integración comunitaria: federalista y funcionalista. Ambos confluyen hoy en el convencimiento de que debe existir un Poder Europeo que se asiente en unas Instituciones Democráticas e Independientes, con capacidad para regir aquellos sectores en los que la acción común resulta más eficaz que la de los Estados individualmente: mercado interior, moneda, cohesión económica y social, política exterior y seguridad.

Los objetivos que la CEE perseguía eran la creación de una Unión Aduanera que garantizase la libre circulación de mercancías, servicios, personas y capitales. Además preveía la creación de cierto número de políticas comunes como la agrícola, de transporte y comercial. Llegó luego el momento de unificar las instituciones que aseguraban el cumplimiento de las tareas encomendadas a cada una de las tres comunidades, gracias al Acuerdo de Fusión de los Ejecutivos, firmado en Bruselas en 1965, que constituyó un único Consejo de Ministros y una única Comisión para las tres. (Ya existían un Parlamento y Tribunal de Justicia únicos).

El marco institucional quedó entonces dibujado de la siguiente forma:

La Comisión, cuyo objetivo era velar por la aplicación de las disposiciones de los Tratados y aquellas adoptadas en aplicación de los mismos, para lo que formulaba proposiciones al Consejo de Ministros y las aplicaba.

El Consejo de Ministros, que decidía a partir de las proposiciones de la Comisión.

El Parlamento, encargado de asegurar el control democrático de la Comisión.

El Tribunal de Justicia que asegura el control jurisdiccional.

En 1981 y 1986, las adhesiones de Grecia, España y Portugal suponen el reforzamiento del flanco sur de la Comunidad, haciendo evidente la necesidad de la aplicación de programas estructurales que contribuyan a reducir las disparidades de desarrollo económico en la Comunidad de los Doce. En el mismo año en que la Comunidad se convierte en la Europa de los Doce, se firma el Acta Única Europea, que supone una nueva e importante etapa en el proceso de construcción europea, y que entró en vigor en julio de 1987. El Acta Única amplía los objetivos de la Comunidad: se establece como meta la realización de un Mercado Interior para el 31 de diciembre de 1992, un espacio sin fronteras interiores en el que deberá quedar finalmente garantizada la libre circulación de mercancías, personas, servicios y capitales. El Acta Única Europea, amplía asimismo las competencias de la Comunidad a las políticas de medio ambiente, e incorpora el principio de la cohesión económica y social que se materializa a través de los Fondos Estructurales, necesarios para potenciar el desarrollo equilibrado de la Comunidad.

En el ámbito institucional establece mejoras en el sistema de toma de decisiones comunitario, aumentando el número de normas que se adoptarán por mayoría y propicia una mayor participación del Parlamento Europeo, estableciendo el procedimiento de cooperación o doble lectura, en el Parlamento y en el Consejo de Ministros, reforzando así el poder legislativo del Parlamento en un gran número de materias tales como la realización del mercado interior europeo. Además, sienta las bases de una incipiente política

exterior a través de la cooperación política europea. Sin embargo, la construcción de un Mercado Interior necesita una moneda única y ésta a su vez una Unión Económica y Monetaria. Esta necesidad, unida al hecho de que el Acta Única no desarrollase aspectos como la ciudadanía europea o las políticas de educación, sanidad, justicia e interior, necesarias en la Europa sin fronteras, determinó que, antes de la realización del Mercado Interior, los gobiernos de los Estados miembros firmaran el Tratado de la Unión Europea, en Maastricht, en febrero de 1992, en un paso más hacia la profundización de su unión.

El Tratado de la Unión Europea supone una etapa más, en el proceso de creciente integración comunitaria. Pero no es la última, ya que en él se fechó para 1996 la celebración de la Conferencia Intergubernamental que tendría por objeto contemplar ciertos aspectos del mismo.

El programa que el Tratado de la Unión Europea fija para los Estados miembros es ambicioso, ya que pretende:

La culminación del gran espacio económico sin fronteras con la introducción de la moneda única consustancial a una Unión Económica y Monetaria.

El establecimiento de las bases de la Unión Política mediante:

Mayor democracia mediante la atribución de mayores poderes al Parlamento Europeo.

Mayor eficacia: agilizar el juego institucional y hacerlo más vinculante.

Mayor solidaridad interna mediante el reforzamiento de la cohesión económica y social.

Mayor solidaridad exterior: una Política Exterior y de Seguridad Común.

Mayor equilibrio: ciudadanía de la unión y nuevas políticas.

Ante la constatación de que para avanzar en la integración era necesario establecer soluciones institucionales y jurídicas distintas para sectores distintos, especial sensibilidad política respecto a los temas de política exterior y defensa así como los relativos a interior y justicia determina que éstos no puedan quedar sometidos a las mismas reglas aplicables

El 24 de junio de 1994 se firmó en Corfú el Tratado de Adhesión a la Unión de Austria, Finlandia, Suecia y Noruega, en lo que constituye la primera ampliación de la Unión y cuyos efectos se produjeron el 1 de enero de 1995. De esta ampliación se descolgaron en el último momento los noruegos. Salvo la variación en la composición de las instituciones, cuyo número de miembros ha sido aumentado con los procedentes de los nuevos estados, esta ampliación no ha producido modificaciones importantes.

El Tratado de Adhesión a la Unión de Austria, Finlandia, Suecia y Noruega no pretende ser el punto final del proceso de construcción europea. A efectos de continuar avanzando en el mismo, el propio Tratado contiene una disposición que contempla su revisión, para lo que se convocó en 1996 la Conferencia Intergubernamental, que inició sus trabajos en Turín para corregir y mejorar Maastricht.

Los principales temas de revisión son éstos:

La reforma de las instituciones: tanto en lo que se refiere a su composición como al procedimiento de toma de decisiones.

Con la vista puesta en una futura UE formada por una veintena de estados, el principal problema que se plantea respecto a las instituciones es cómo hacerlas funcionar eficazmente, ya que con las actuales estructuras no serían operativas.

Se plantea un recorte del número de diputados al Parlamento Europeo de cada Estado miembro, acompañado de mayores poderes y atribuciones para esta institución.

La composición y el número de miembros del Colegio de Comisarios debe variar para permitir su funcionamiento (si se siguiera la regla actual de dos Comisarios por país grande y uno por pequeño, en una UE ampliada la Comisión estaría formada por más de treinta comisarios).

En cuanto al Consejo, se plantea el problema de la determinación del número de votos en su seno, duración de las Presidencias. Por lo que respecta al procedimiento decisorio, se intentará la extensión del voto por mayoría cualificada a campos actualmente sometidos a la unanimidad.

En junio de 1988 el Consejo Europeo planteó la necesidad de lograr una unión económica y monetaria. Fue en junio de 2002 cuando entró en vigor su moneda única: el euro.

La unión europea, integrada por 25 países actualmente la Comunidad Europea lleva un intenso debate entre los países que plantean la necesidad de aprobar más reformas de integración. Y las naciones más poderosas del bloque buscan salvaguardar sus propios logros.

2.7-EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO EN AMERICA LATINA.

Los Jefes de Estado y de Gobierno de Las Américas en la Declaración de Principios, enunciada en la Reunión en la Cumbre de las Américas, celebrada

en diciembre de 1994, comprometieron los países del Hemisferio Occidental a la construcción inmediata de una Área de Libre Comercio para las Américas (ALCA), cuyo objetivo sería eliminar progresivamente las barreras al comercio y a la inversión. El área de libre comercio es una estrategia más amplia de Integración Económica intensificada para la elevación de los patrones de vida, el mejoramiento de las condiciones de trabajo de los pueblos de las Américas y para una conservación más efectiva del medio ambiente.

Se espera que participen en la ALCA todos los treinta y cuatro países que participaron en la Reunión en la Cumbre de las Américas y que firmaron la Declaración. No obstante, los Jefes de Estado y de Gobierno coincidieron que la integración económica y la creación de un área de libre comercio serán empeños complejos,¹⁰ particularmente en vista de las grandes diferencias en los niveles de desarrollo y la extensión de las disparidades económicas existentes en casi todo el continente Americano.

Las disparidades económicas pueden ser ilustradas por el hecho de que según datos de 1993 los países varían desde los Estados Unidos de América (EE.UU.), economía más desarrollada del mundo, con un Producto Nacional Bruto (PNB) de US \$ 6,260 billones hasta St. Kitts y Nevis con un PNB de US \$ 171 millones; desde los Estados Unidos con un PNB percapita de US \$ 24,358 hasta Haití con un PNB percapita de US \$ 216 (un de los más bajos del mundo); desde los Estados Unidos con una población de 257 millones hasta St. Kitts con una población de 43,000; desde el Canadá con una superficie de 9,958 mil kilómetros cuadrados hasta St. Kitts y Nevis con una superficie de 269 kilómetros cuadrados.¹¹

¹⁰ la prensa grafica 17/08/04

¹¹<http://mesaglobal.net> 30/10/04

Las disparidades en niveles de desarrollo económico pueden ser apreciadas por el hecho que dos países (Canadá y Estados Unidos) son clasificados como economías de mercado industriales y de alta renta con un alto nivel de desarrollo humano, los países más pobres o no tan industrializados son clasificados como economías en Vías de Desarrollo. Entre los países clasificados como "en vía de desarrollo", cerca de 32% son exportadores primarios de productos agrícolas, aproximadamente 26% son exportadores primarios de servicios y solamente un país (Brasil) está identificado como un exportador primario con una base diversificada de exportaciones.

La infraestructura y capacidad para la producción; la infraestructura y capacidad tecnológica, científica y educativa; y la infraestructura y capacidad para el transporte, la información y el 'marketing' varían todas de forma significativa entre los miembros potenciales del ALCA. Además, la relación de dependencia comercial de las economías menores es muy alta, inclusive algunas dependen casi exclusivamente de medidas preferenciales de comercio para la supervivencia de industrias claves.

2.7.1-ANTECEDENTES HISTÓRICOS

La experiencia histórica de Áreas de Libre Comercio por todo el mundo nos muestra que la liberalización del comercio se acompaña generalmente por la polarización del comercio y de la inversión en favor de los países o áreas geográficas más fuertes en términos productivos y competitivos. El grado de polarización depende de la extensión de las disparidades en las condiciones iniciales y de las medidas incorporadas en el Acuerdo de Libre Comercio para atenuar las tendencias de polarización. La propuesta del ALCA tiene el potencial para engendrar una polarización muy significativa entre los participantes potenciales.

2.7.2-MECANISMOS PARA TRATAR LAS DISPARIDADES ECONOMICAS.

Casi todos los acuerdos de cooperación económica o de libre comercio incorporan mecanismos para facilitar el crecimiento de la producción y del comercio de las economías más frágiles. En la ausencia de tales mecanismos, muchas veces los países recurren a medidas negativas para limitar las importaciones inclusive de otros Estados miembros. Un mecanismo positivo incorporado como complemento de casi todos los acuerdos de cooperación económica o de libre comercio es la facilidad financiera. Por ejemplo, el Acuerdo de Libre Comercio del Caribe (CARIFTA) y más tarde el Mercado Común del Caribe (CARICOM) incorporaron medidas que posibilitan la utilización de recursos a través del Banco de Desarrollo del Caribe; el Mercado Común Centro-Americano creó el Banco Centro-Americano de Integración Económica (BCAIE); y el Mercado Común Europeo, que ahora es la Unión Europea creó una serie de Fondos Estructurales que incluye el Fondo de Desarrollo Regional Europeo (FDRE). Uno de los mandatos explícitos de cada uno de los mecanismos financieros es de fortalecer la capacidad de los miembros menos desarrollados de la Área. La Carta del Banco de Desarrollo del Caribe (BDC), por ejemplo, encarga esa institución explícitamente a contribuir: al crecimiento y desarrollo económico armonioso de los países-miembros del Caribe y a la promoción de la cooperación e integración económicas entre ellos, dando énfasis especial y urgente a las necesidades de los países-miembros menos desarrollados de la Región.

Para asegurar que el Banco de Desarrollo del Caribe BDC se encontraba en una posición para cumplir con ese mandato, los Países Más Desarrollados de la CARIFTA/CARICOM decidieron no utilizar los recursos concesionarios durante los primeros cinco años de la operación del Banco. En el caso de la Unión

Europea, los Fondos Estructurales incluyen cuatro mecanismos financieros principales:

(i) el Fondo Europeo para el Desarrollo Regional;

(ii) los Fondos Sociales Europeos;

(iii) el Fondo Europeo para el Consejo Agrícola; y

(iv) el Instrumento Financiero para el Consejo de la Pesca.

Se intenta que todos estos mecanismos ayuden los países menos desarrollados y las regiones retrasadas a reducir las disparidades en los niveles de desarrollo entre los países-miembros de la Comunidad. En el caso de la Unión Europea, por ejemplo, el objetivo general de los mecanismos financieros es de ayudar los países menos desarrollados a alcanzar un mínimo de 75 por ciento del promedio del PNB de la Unión Europea.

2.7.3-EL PROYECTO "ALCA" (ASOCIACIÓN DE LIBRE COMERCIO DE LAS AMÉRICAS)

La extensión de las disparidades en niveles de desarrollo, tamaño y potencial económico entre los miembros esperados del ALCA - mayor que entre los miembros de cualquier otra área de integración económica o de libre comercio - implica que la polarización puede ser severa. Mencionar el ALCA se ha transformado en un elemento tan común obligante a la hora de referirnos, cualquiera sea el ámbito donde se nos provoque a visualizar la realidad y el futuro de nuestras naciones y de Latinoamérica en su conjunto. Sin embargo, apreciamos una serie de riesgos que deben subsanarse rápidamente, producto de informaciones parciales, muchas veces estereotipadas y otras utilizadas más en función de intereses particulares que a partir del fenómeno en sí mismo. No

es nuevo para nosotros que desde los Estados Unidos se elaboren proyectos que desde los naturales intereses de expansión y dominación del "patio trasero", intenten más que ayudarnos a superar nuestros problemas, a satisfacer sus intereses, ó solucionar sus problemas, trasladándonos la responsabilidad de aportar nuestros recursos y esfuerzos para ese fin, independientemente de las consecuencias que se generen sobre nuestras realidades, naturales y especialmente humanas. Asumir los Orígenes del proyecto, el Proceso desarrollado hasta el momento, y apuntar a Previsibles Consecuencias, desde la perspectiva de quienes "pagaran la factura", es decir, quienes de una forma u otra serán los más impactados en este proceso.

2.7.4-LOS ORIGENES, EL PROCESO Y LAS PREVISIBLES CONSECUENCIAS.

Desde inicios de la década de los 90, la mayoría de los Gobiernos de Latinoamérica, impulsados por los Estados Unidos, han iniciado procesos de negociación encaminados a constituir el acuerdo de libre comercio que podría transformarse en el más importante del planeta, el ALCA (o Área de Libre Comercio de las Américas). Este proceso se ha desarrollado de manera secreta. Aunque a lo largo de los años se han publicado extensos y grandes y elocuentes documentos sobre las intenciones y objetivos de la negociación, así como algunos textos vinculados a las negociaciones, las posiciones de cada país o las fuerzas que operan detrás de cada posición o de cada tema, no se han informado. Tal falta de transparencia ha impedido debates democráticos en cada país y especialmente les ha evitado a los gobiernos tener que dar cuenta frente a sus ciudadanos acerca de los efectos de las decisiones que están impulsando. Esta falta de consulta y participación popular adquiere especial gravedad, cuando se constata que los acuerdos que podrían suscribirse comprometerían el futuro de varias generaciones de latinoamericanos. En los

hechos, las negociaciones han avanzado a espaldas de todos los pueblos americanos¹².

El ALCA, de acuerdo a lo pautado, sería un acuerdo entre Estados que - de ser aprobado - puede generar condiciones de explotación y marginación social y de depredación ambiental desconocidas hasta ahora, y muy superiores a las que actualmente sufre la región latinoamericana, y además de forma irreversible. Son muchas las organizaciones civiles y sociales de toda América que han dedicado esfuerzos importantes a informar a sectores sociales lo más amplios posibles y a promover formas de reacción que finalmente impidan la imposición de tal acuerdo. Muchas de estas organizaciones han formado varias redes latinoamericanas o que abarcan al continente en su totalidad, y que coordinan esfuerzos internacionalmente, por lo que hoy existe una campaña continental contra el ALCA.¹³ La tarea de organización, información, educación y coordinación de la acción de resistencia al ALCA tiene, sin embargo, aún mucho que recorrer y fortalecerse. Los efectos previsibles de un acuerdo como el ALCA sobre campesinos y pueblos indígenas, y sobre los territorios rurales en general.

En los aspectos generales el ALCA (Área de Libre Comercio de las Américas) es un acuerdo de libre comercio que está siendo negociado entre todos los gobiernos del hemisferio Americano excepto Cuba.

En ningún momento se ha planteado como un proyecto o proceso de integración, y su naturaleza es esencialmente económica y comercial. Su objetivo es imponer reglas comunes en todo el continente que abran todas las actividades nacionales al control de los grandes capitales.

¹² Revista de Ciencias Sociales y Humanidades, REALIDAD, N° 95 septiembre octubre, 2003, uca san salvador, el salvador.

¹³ <http://www.encuentropopular.org/areas/tlc>

El proceso se hará mediante la restricción de diversos derechos y patrimonios de todos los ciudadanos, pero especialmente de los sectores más débiles: asalariados, campesinos, pueblos indígenas. En contraste, los capitales e inversionistas transnacionales recibirán diversas formas de protección y garantías hasta el momento desconocidas. Si el ALCA entra en funcionamiento representará el mercado comercial más grande del mundo, con un PIB de aproximadamente US \$ 8,5 billones de dólares y una población de poco más de 800 millones de personas.¹⁴ Pero también, por la peculiar relación que se establece entre los derechos de propiedad, los derechos de comercio (contra los Estados Nacionales) y por la revolución tecnológica que lo alimenta, el ALCA sería el mercado libre cualitativamente mas profundo del mundo.

Aunque el acuerdo se denomine "de libre comercio", lo que se busca con el ALCA es el control por parte del gran capital -y especialmente del gran capital estadounidense- de todas las actividades y recursos de los países de Latinoamérica. Si se aprueba, sus disposiciones no afectarán solamente el comercio, sino la producción, los servicios, la propiedad de la tierra, el agua y los recursos naturales.

Las diversas actividades económicas, y especialmente las economías campesinas, se verán sometidas a fuertes presiones y tensiones; las garantías ciudadanas y derechos humanos, los derechos de las comunidades locales, los derechos de los pueblos indígenas, los derechos laborales, el derecho al conocimiento y la cultura y formas básicas de soberanía se verán aún más restringidas que en la actualidad.

Seremos testigos sufrientes de cómo se privatizan los espacios y actividades públicos que aún permanecen, y posiblemente nos veremos enfrentados a

¹⁴Acuerdo de ladrones contra las Américas contenidos e impactos del ALCA, Asociación equipo maíz, El Salvador, marzo 2004.

formas de represión e ilegalización inexistentes hasta ahora. En otras palabras, si el ALCA se aprueba, tendrá una profunda influencia en la vida Jurídica, Económica, Social y Política de los pueblos de América.

2.7.4.1-LOS ORÍGENES.

El ALCA fue inicialmente propuesto por el Presidente Bush padre, en 1994, en la primera Cumbre de las Américas, decidiendo que participen en las negociaciones 34 países, todos los del hemisferio excepto Cuba. Desde un inicio, si bien fue presentado como un acuerdo económico, afectará irremediabilmente todas las áreas de convivencia política, social y cultural.

Los países participantes adquieren además un conjunto de compromisos políticos, tanto en términos de sus políticas internas las que, entre otras, deben fomentar la privatización y descentralización dentro del esquema neoliberal, y a partir de las "recomendaciones" del Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial, como de su accionar a nivel internacional, donde el mayor compromiso se da en torno a la expansión de los acuerdos de libre comercio. Inicialmente desde la "Administración Bush (padre)", se pensó en un proceso gradual, decidiendo desde los promotores, quienes debían irse integrando y bajo que condiciones.

Paulatinamente, se aceptó, que las negociaciones se realizaran en forma conjunta. Y así se desarrollan las "cumbres". Por otro lado, cada una de las cumbres ha sido utilizada por Estados Unidos para lograr apoyo a sus intereses internacionales (incluyendo la invasión a Irak, la guerra al terrorismo, etc.), ó a la militarización de la región latinoamericana (por ejemplo, la imposición del Plan Colombia). Entre 1994 y 1998, las negociaciones se centraron en definir la estructura y organización de la negociación de contenidos. La discusión de los contenidos se inició en 1998 y tendría que haber terminado el 31 de Diciembre

de 2004 cuestión que no fue así. Los parlamentos deben aprobar o rechazar el acuerdo en su totalidad durante el 2005, de forma que el acuerdo entre en vigencia el 31 de diciembre de ese año, tarea casi imposible de realizar.

No existió una propuesta presentada en forma integral, sino simple y esquemáticamente, una serie de objetivos, tan generales como ambiguos. En el proceso de las negociaciones fueron y van surgiendo diferentes temas y problemas, frente a algunos de ellos existe la negativa (por parte de Estados Unidos) de asumirlos, otros son más impuestos que sugeridos. Hasta el momento, las negociaciones se han llevado a cabo de manera secreta. Aunque los textos en negociación fueron publicados por primera vez durante el 2001.¹⁵

Las declaraciones oficiales al respecto son normalmente aseveraciones generales de lo que busca cada país, sin entrar en los detalles de las posiciones. La desinformación alcanza incluso a los parlamentos latinoamericanos. Por otro lado, los únicos gobiernos que han mostrado alguna oposición explícita al acuerdo han sido Brasil, Argentina y Venezuela. Brasil y Argentina ven con preocupación que el ALCA quite toda relevancia al MERCOSUR, mientras el presidente de Venezuela ha indicado que no firmará sin su aceptación mediante plebiscito. Sin embargo, las negociaciones siguen adelante.

2.7.4.2-EL PROCESO.

Las negociaciones se han llevado a cabo a través de tres Cumbres Presidenciales o Cumbres de las Américas (Miami, 1994, Santiago, 1998 y Québec, 2001), siete reuniones ministeriales una cada año y medio desde 1995, y una larga serie de reuniones de los grupos y Comités de Negociación.

¹⁵<http://bolivar.c.tcll.net/maaa6b0aaX7EYb36Gwpb/> ; http://www.ftaa-alca.org/alca_s.asp
22/10/04

Las Cumbres Presidenciales están destinadas a la toma de las decisiones finales; en las reuniones ministeriales se revisan los acuerdos logrados por los grupos de negociación y se entregan instrucciones para las siguientes rondas; los grupos de negociación son los que llegan a acuerdos sobre los textos a ser presentados a los Ministros y Presidentes para su aprobación final.

Se han identificado nueve áreas de negociación: (I) acceso a mercados, (II) agricultura, (III) servicios, (IV) compras gubernamentales, (V) subsidios y antidumping, (VI) competencia, (VII) propiedad intelectual, (VIII) solución de controversias e (IX) inversiones.

Cada uno de estos grupos está a cargo de la redacción de lo que será un capítulo del acuerdo. Existen además cuatro comités que proponen textos o sugieren puntos de discusión a los grupos de negociación: (I) el Grupo de Trabajo sobre Economías más Pequeñas, (II) el Comité Conjunto de Expertos del Gobierno y del Sector Privado sobre Comercio Electrónico, (III) el Comité de Representantes Gubernamentales sobre la Participación de la Sociedad Civil y (IV) el Comité Técnico de Asuntos Institucionales. Adicionalmente, hay un "Comité Tripartito", conformado por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), la Organización de Estados Americanos (OEA) y La Comisión Económica de Naciones Unidas para América Latina y el Caribe (CEPAL). Este comité actúa como secretaría técnica del proceso. Son quienes han propuesto muchos de los textos en negociación, y quienes vigilan que los textos finalmente aprobados sean coherentes con la Organización Mundial del Comercio (OMC) y no entren en conflicto con las condiciones exigidas por el FMI o el Banco Mundial.

Oficialmente, las negociaciones son estrictamente gubernamentales, sin embargo, la participación del empresariado ha sido activa desde muy temprano

en las negociaciones. A partir de 1996, cada reunión ministerial ha sido antecedida por una reunión del Foro Empresarial de las Américas, que se ha convertido en la única organización que sin ser parte de los gobiernos entrega propuestas formales a ser negociadas. Adicionalmente, el empresariado participa a través del Comité Conjunto de Expertos Gubernamentales y del Sector Privado sobre Comercio Electrónico. La participación empresarial en las negociaciones se ha hecho tan "oficial" que los documentos producidos por el Foro Empresarial de las Américas se publican en, uno de los sitios con información oficial sobre el ALCA.¹⁶

El Comité de Representantes Gubernamentales sobre la Participación de la Sociedad Civil sólo recibe opiniones por correo electrónico y a través de un formato bastante rígido. No existe mecanismo alguno que garantice que tales opiniones serán escuchadas.

2.7.4.3-POSIBLES EFECTOS DEL ALCA.

A fin de poder evaluar plenamente los posibles impactos del ALCA, es útil tomar en consideración algunos factores.

2.7.4.3.1- LAS REFERENCIAS IDEOLÓGICO-POLITICAS.

El primero es que el ALCA es sólo una expresión más de la ofensiva privatizadora que hoy se lanza a través de todos los mecanismos y organismos internacionales, incluida la Organización Mundial del Comercio (OMC). Por lo mismo, el acuerdo no sólo fija nuevas formas de comercio y propiedad privada, sino que impone un nuevo marco ideológico, jurídico y político para definir las relaciones entre el capital transnacional, los Estados y los pueblos latinoamericanos. En este marco, el ALCA es una figura jurídica en la que se

¹⁶ <http://www.sice.org> 04/10/04

expresa la maduración de una nueva forma de dominio de la riqueza del continente Americano por cuenta del capital mundial, personificado por el capital estadounidense, y que lleva al extremo las condiciones que se han buscado imponer a través de otros mecanismos internacionales, tales como el acuerdo del GATT, el accionar de la OMC, o las presiones del Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional.

El ALCA impondrá leyes, conceptos y definiciones que luego afectarán todos los aspectos de la actividad y la convivencia nacionales, todo con el fin de asegurar que el gran capital transnacional no tenga límites y sus ganancias estén garantizadas. El objetivo final es que cada aspecto de la vida de los habitantes de un país quede bajo el dominio del mercado, y que se cuente con las regulaciones que garanticen que toda la población se someterá a tales condiciones.

En segundo lugar, el ALCA será un texto que se interpretará cada vez que se aplique. Aunque algunas de sus cláusulas son extremadamente detalladas, el grueso de ellas no se pueden aplicar directamente o en forma literal, sino que fijan marcos de interpretación para tomar decisiones jurídicas, legislativas, económicas y políticas. No es posible olvidar que tales interpretaciones serán llevadas a cabo por individuos y organismos que asumen la privatización como dogma supremo y que no ven problemas en la limitación creciente de los derechos de los pueblos. Tampoco es posible olvidar que todo esto se llevará a cabo en un contexto en que Estados y las corporaciones transnacionales han sido situados prácticamente como iguales en cuanto a poderes y atribuciones. Esperar, por lo tanto, que los excesos del ALCA vayan siendo corregidos a través de su aplicación sería tan ingenuo como complaciente. Si el texto en discusión contiene elementos extremadamente peligrosos, sus interpretaciones futuras pueden ser aún peores.

El tercer factor es que el ALCA crea, transforma o trastoca –especialmente de manera implícita- un conjunto de conceptos económicos, jurídicos y políticos. Por ejemplo, un conjunto de funciones gubernamentales –incluidas "las actividades que formen parte de un sistema de seguridad nacional o para el establecimiento o mantenimiento del orden públicos"- son transformadas en servicios y posteriormente en servicios "delegables", lo que en realidad implica la privatización de poderes estatales que responden a la esencia misma del rol de un Estado, no ya moderno, sino similar a las dimensiones y cometidos de los Estados en los países denominados "desarrollados".

En conjunto, es posible decir que prever los impactos del ALCA en forma plena es extremadamente difícil. Lo que estamos viendo es el intento de poner en marcha una maquinaria poderosa que asegure el dominio del capital transnacional sobre el continente. A pesar de todo lo que ha avanzado la privatización y la concentración en nuestro continente, el ALCA llega donde no se había llegado antes. Ello implica un cambio de proporciones insospechadas. Entenderlo y actuar en consecuencia es urgente e indispensable.

2.7.4.3.2- LAS REFERENCIAS HISTÓRICO-POLITICAS.

No es casualidad que el ALCA fuese inicialmente impulsada por el gobierno de Estados Unidos. Su objetivo central es permitir la expansión ilimitada y garantizada del capital transnacional en el continente, pero especialmente de los capitales estadounidenses, que controlan cerca del 80% del producto regional. Estados Unidos ha utilizado de manera permanente la disparidad de fuerzas regionales para imponer sus posiciones. Ya desde la primera ronda de negociaciones logró imponer que todos los países negociando el ALCA actúen como bloque frente a la OMC. Luego ha establecido una política de divisiones a través de negociaciones bilaterales con diversos países de la región para echar

por los suelos cualquier posibilidad de un bloque Latinoamericano y del Caribe, condicionar los actuales procesos de integración subregional (MERCOSUR, SICA, etc.) y presionar con ello a cualquier país que muestre algún grado de independencia.

La firma del Tratado de Libre Comercio entre Chile y Estados Unidos es parte central de esta estrategia. Con ello, Chile se subordina a la agenda política y económica de Estados Unidos y será un efectivo elemento divisor. Como estrategia económica, el ALCA es en parte el reflatamiento del Acuerdo Multilateral de Inversiones (AMI), que fue posteriormente abandonado producto del fuerte rechazo social provocado principalmente en Europa. Es también la continuación y ampliación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN o NAFTA). El capítulo de inversiones del ALCA, por ejemplo, es casi una copia del mismo capítulo del TLCAN, pero amplía y hace aún más peligrosa la definición de qué constituye una inversión. Los capítulos de servicios y propiedad intelectual también logran ampliar las garantías otorgadas al capital transnacional en el TLCAN. Lo que está ocurriendo en México, en términos de la destrucción de la agricultura campesina, la exacerbación de la pobreza y la agudización de las migraciones desde el campo debiera servir como clara muestra de lo que puede traer el ALCA al resto del continente.¹⁷ Por otro lado, aunque el ALCA es en la actualidad la negociación multilateral más importante del continente americano, ya sea relacionada con el comercio o con cualquier otro aspecto de las relaciones internacionales, e influya de manera importante sobre las demás negociaciones multilaterales o bilaterales en el continente, no es el único tratado de libre comercio que está siendo negociado.

Hay aproximadamente doce negociaciones mas de acuerdos bilaterales y multilaterales en que están involucrados los países americanos, y un número

¹⁷El Diario de Hoy, 15/12/04

aún más alto de acuerdos ya firmados. De especial importancia son los acuerdos con la Unión Europea, y los intentos ya mencionados de varios países latinoamericanos por llegar a acuerdos especiales con Estados Unidos. Ejemplo de ello es la ya concluida negociación del Tratado de Libre Comercio entre Centro América- Republica Dominicana con Estados Unidos de Norte América, conocido como RD-CAFTA.

El problema que se enfrenta, por lo tanto, no es sólo el ALCA, sino el avance de la privatización y del poderío del capital transnacional. Cualquier actitud seria frente al ALCA exige no perder de vista las demás negociaciones.

Por otra parte, están subyacentes otros aspectos de carácter político que, si bien tienen dolorosas experiencias históricas en la región latinoamericana, hoy asumen nuevas dimensiones y determinante importancia para los intereses políticos estadounidenses, entre los cuales y citando a los más determinantes:

El tema del "armamentismo" y la presencia militar en Latinoamérica. No podemos olvidar que la industria de la guerra constituye uno de los sectores económicos más dinámicos y de mayor incidencia en las administraciones estadounidenses. Confluencia de intereses políticos, militares y económicos, este sector está sujeto a las "leyes del mercado", es decir, para expandirse debe existir consumo, y en este caso, deben existir confrontaciones bélicas (por supuesto, fuera de las fronteras de los Estados Unidos).

Es triste constatar como Gobiernos Latinoamericanos que hacen gala de afamados discursos sobre la paz, y hasta han suscrito tratados especiales para garantizar la paz dentro de la región y dirimir los conflictos por la vía política y negociada, mantengan dentro de sus presupuestos porcentajes inadmisibles para la compra de armamentos, naturalmente obsoletos o discontinuados con relación a los avances tecnológicos de los Estados Unidos en este campo.

El tema de la "governabilidad democrática" (como se le menciona en distintos foros) ó la "consolidación de las precarias formas democráticas y condicionados espacios de libertad" imperantes en la región. Las heridas aún no cicatrizadas dejadas por las dictaduras que asolaron más de los dos tercios de la región, los sistemáticos fracasos de las políticas económicas "recomendadas" mejor dicho impuestas y aceptadas dócilmente por las clases políticas latinoamericanas deficitarias en materia de identidad y de proyectos, el incremento del desempleo y la marginalidad social, el aumento de la enorme "brecha" entre riqueza y pobreza, generan naturalmente una situación de alta inestabilidad política. Una mayor dependencia de nuestros gobiernos, a partir del ALCA, obligaría a los Estados Unidos a propiciar y operativizar cambios gubernamentales en función de sus intereses, más radicales que en el pasado.

2.8-POLÍTICA COMERCIAL RECIENTE DE CENTROAMÉRICA.

En el siglo XX, después de la Segunda Guerra Mundial, surge en América Latina un nuevo modelo de desarrollo, fundamentado en la sustitución de importaciones. Este recomendaba adoptar estrategias de comercio proteccionistas, que permitieran una reconversión industrial para reducir la dependencia del exterior. La sustitución de importaciones y la integración económica fueron los pilares del MERCOMUN, el cual quedó integrado en 1963, con la participación de los cinco países centroamericanos. Entre otros, probablemente el problema principal fue el mismo arancel externo que generó demasiado proteccionismo, lo cual elevó los costos del programa y agotó la posibilidad de sustituir las importaciones. A finales de los años 80 se cambió de modelo, hacia la promoción de las exportaciones. Se redujeron las tarifas arancelarias y algunas cuotas, y, en lo posible, se arancelizaron otras. Asimismo se promovió una conversión industrial para apoyar la diversificación

de las exportaciones. En los mercados internos se eliminaron los controles de precios y los subsidios a productos básicos.

En la década de los 90 los países centroamericanos se comprometieron a alcanzar de manera voluntaria, gradual, complementaria y progresiva la Unión Económica Centroamericana, cuyos avances debían responder a las necesidades de los países que integran la región. Asimismo se programó alcanzar un arancel externo común a partir del año 2000, con un piso de 0% y un techo de 15%, con algunas excepciones de 20% para industrias de la confección, calzado y llantas. También se decidió modernizar la legislación aduanera común. A mediados de los 90 cambió nuevamente la estrategia, donde se mantiene la promoción de las exportaciones, pero a la vez se adicionan nuevos elementos, como las negociaciones multilaterales, y bilaterales, como los Tratados de Libre Comercio con México y con Estados Unidos, la existencia de la OMC. El sistema multilateral de comercio permite, de acuerdo con ciertas reglas, que los países desarrollados otorguen concesiones comerciales en forma unilateral y discriminatoria a los países en desarrollo. En 1994 surgió la Organización Mundial del Comercio (OMC), como una instancia multilateral, que afecta no sólo las decisiones de la región centroamericana, sino otras globalmente. Generalmente negociaciones multilaterales se fragmentan en programas como los Sistemas Generalizados de Preferencias (SGP) de los distintos países. Para la región centroamericana, uno de los más importantes ha sido es la Iniciativa de la Cuenca del Caribe (ICC), el cual ha promovido la diversificación de exportaciones.

2.9-EL TEMA LABORAL DENTRO DEL COMERCIO EXTERIOR.

Durante la negociación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, NAFTA, y el establecimiento de la Unión Europea, muchos trabajadores y

empresarios de países con altos salarios hicieron evidente su temor de perder sus trabajos y negocios pues, con la apertura comercial, los países con salarios y estándares laborales altos tienden a ser menos competitivos, lo cual favorece a los países en Vías de Desarrollo, los cuales suelen tener menores salarios y estándares laborales, frágiles dada su poca funcionalidad.

En el caso de Centroamérica, esta preocupación se introdujo por primera vez a través de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe (ICC). Éste, si bien incluía cláusulas sobre el tema, laboral debido al carácter voluntario para las empresas que se acogían al mismo, el problema era focalizado y dependía de cada empresa.

Para el Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y Estados Unidos los compromisos laborales quedaron adscritos a los mismos cinco temas que aparecían en la ICC: el derecho de asociación; el derecho de organizarse y negociar colectivamente; la prohibición al uso de cualquier forma de trabajo forzoso u obligatorio; la edad mínima para el empleo de niños, y la prohibición y eliminación de las peores formas de trabajo infantil; las condiciones aceptables de trabajo respecto a salarios mínimos, horas de trabajo, y seguridad y salud ocupacional. Dichos compromisos deberán cumplirse en base a la legislación local y a los convenios de la Organización Internacional de Trabajo que hayan sido ratificados.

El CAFTA también estaría buscando armonizar los estándares laborales, sin atender a las diferencias de productividad entre los países firmantes, lo cual dificultaría que los países centroamericanos puedan aprovechar las ventajas del tratado.

2.9.1-IMPACTO ECONÓMICO DE LA REGULACIÓN LABORAL ANTE LA APERTURA COMERCIAL.

La creciente globalización de la economía ha desatado dos grandes fuerzas respecto a los estándares laborales. Por un lado, el cumplimiento de estándares internacionales en materia laboral que no necesariamente obedecen al grado de desarrollo relativo de países pobres. Por el otro, la flexibilidad laboral, como requisito indispensable para el uso más eficiente de la mano de obra. Una forma de flexibilizar el mercado laboral probablemente se desarrollaría mediante la implementación de nuevas formas de contratación laboral, es indudable que los países, con el afán de obtener mayor inversión y con ello mayores plazas laborales tengan que modificar sus legislaciones laborales, quien tenga un mercado laboral más flexible tendrá mejores oportunidades de inversión.¹⁸

El cumplimiento con estrictas regulaciones laborales podría llevar a un encarecimiento artificial de la mano de obra que, en el extremo, podría desaparecer algunas de las ventajas comparativas de ser países relativamente abundantes en mano de obra. El encarecimiento de la mano de obra, que resultaría de ampliar los beneficios laborales y hacer más estrictas las regulaciones en los países pobres, provocaría un encarecimiento de los productos exportables de los países en desarrollo, disminuyendo su competitividad. En contraposición, las condiciones actuales requieren que las actividades productivas puedan organizarse bajo patrones de organización flexibles, que permitan un rápido ajuste ante cambios en las condiciones del mercado. La creciente competencia con economías más eficientes y productivas obliga al país a alcanzar, y superar, los estándares internacionales de calidad, precio y servicio, entre otros. Para lograr este objetivo es necesario que sus economías puedan utilizar sus factores productivos de la mejor manera posible, reasignando los factores de producción desde sus usos actuales hacia

¹⁸ conversemos sobre flexibilidad laboral ¿Quién Gana?; Dr. Felipe Humaña, Director Del Departamento de Estudios Legales de FUSADES, I Jornada Jurídica Cultural, Facultad de Jurisprudencia y Ciencias Sociales de la UES, San Salvador, junio 2004.

otros usos más productivos, incluyendo entre éstos a la mano de obra. La flexibilidad laboral es una condición necesaria para que la mano de obra pueda fluir libremente entre los distintos sectores de la economía, y que finalmente termine utilizándose en sus usos más productivos. Esta también implica que los empleadores puedan decidir el tamaño óptimo de la fuerza laboral que requieran para ser productivos esto incluye la libre determinación, mediante acuerdos voluntarios entre empleados y trabajadores, de la duración de las jornadas laborales, de los contratos laborales, de las condiciones de despido, etc.

Otra aspecto de la flexibilidad es la relativa a los salarios; es decir, que los salarios puedan pactarse libremente entre las partes y fluctuar según sea más conveniente para ellas, de manera que el salario responda finalmente a la productividad de los trabajadores y a las condiciones naturales de escasez de los mismos.

La flexibilidad en la duración del trabajo busca dejar en libertad a las partes de acordar lo que más convenga para cada quien. En el caso de los empleadores, que exista una posibilidad de poder ajustar rápidamente las jornadas laborales a las necesidades productivas.

2.9.2-EL COSTO DE LA MANO DE OBRA.

El costo de la mano de obra, incluye además del salario, la suma de todos los beneficios no-salariales que el empleador debe proveer de manera obligatoria al trabajador, ya sea que estos se paguen de forma diferida o periódicamente, en dinero o en especie. Para un gran número de actividades productivas, el principal componente de los costos salariales lo constituye el salario mínimo, con el cual se pretende garantizar al trabajador un ingreso mínimo decoroso, el cual es no renunciable por parte de los trabajadores. Sin embargo, esta

regulación genera una rigidez que impide al mercado laboral ajustarse plenamente ante cambios en las condiciones de la economía, sobre todo cuando estos cambios exigen reducciones salariales, lo cual provoca muchas veces que el ajuste se realice mediante un mayor desempleo y economía informal. En general, las leyes laborales de todos los países estipulan una serie de beneficios que los patronos deben prestar obligatoriamente a los trabajadores. Cuando se suman los beneficios no-salariales alcanzan montos significativos. Por ejemplo, los costos de indemnización son una función del tiempo que el trabajador ha permanecido en el empleo, de manera que mientras más antigüedad tenga el trabajador, mayores serán los costos por este rubro. Los beneficios no-salariales obligatorios se traducen en un aumento de los costos que afronta la empresa al contratar a un trabajador. Por otro lado, al aumentar el costo laboral las empresas tenderán a demandar menos trabajadores y en el corto plazo se genera desempleo. Por otra parte, se encontró que América Latina y el Caribe tienen indicadores de rigidez laborales más altos que otras regiones en el mundo. Este nivel de inflexibilidad laboral es todavía más preocupante cuando se analiza que Centroamérica muestra una rigidez laboral aún mayor que la de América Latina, lo cual muestra las condiciones precarias con las que contamos para competir con el resto del mundo.

2.9.3-LOS BENEFICIOS NO-SALARIALES.

La evidencia para países desarrollados muestra que los beneficios no-salariales terminan siendo absorbidos, en el largo plazo, por los trabajadores. Los salarios se ajustan, de manera que, al incluir los beneficios que la ley manda, la suma de salarios más beneficios mantiene los costos salariales más o menos constante respecto del equilibrio inicial. La otra cara de esta moneda indica que los trabajadores no necesariamente saldrán beneficiados con mayores ingresos

al modificar estos beneficios, siempre y cuando exista flexibilidad laboral que permita reducir los salarios pagados. En caso contrario, el mercado laboral se ajustará mediante desempleo y/o un aumento del mercado informal.

2.9.4-LOS EFECTOS DEL SALARIO MÍNIMO.

Cuando no existe un cumplimiento perfecto de la ley laboral y los trabajadores ganan, en promedio, salarios levemente mayores al nivel actual del salario mínimo, un aumento de los beneficios no-salariales o del salario mínimo lleva a los trabajadores y patronos a operar en el mercado laboral informal. Si se pretendiera que nadie se moviera hacia el mercado informal, ante la imposibilidad de rebajar salarios, solamente quedaría como salida un mayor nivel de desempleo. En ese sentido, la experiencia de los países más desarrollados señala que los salarios mínimos generan inconvenientes en el mercado laboral y no son eficaces para combatir la pobreza. Afectan negativamente el empleo juvenil, puesto que los jóvenes en general tienen baja calificación y poca experiencia, restándoles oportunidad de empleo. Además, debe mencionarse que los constantes incrementos del salario mínimo favorecen el incremento del sector informal porque los patronos se ven en la necesidad de pagar un salario menor al legal, para poder seguir siendo competitivos y no salirse del negocio.

Como evidencia alternativa, se debe tomar el ejemplo de países como Singapur, Malasia, Emiratos Árabes Unidos y Hong Kong, los cuales no cuentan con un salario mínimo, sin embargo, ello no evita que ocupen lugares muy por encima del promedio centroamericano dentro del Índice de Desarrollo Humano del 2003.¹⁹

¹⁹ Políticas laborales en Centroamérica ¿oportunidades o barreras para el desarrollo?, Hugo Maul R, María Isabel Bonilla, Centro de Investigaciones Económicas - CIEN- Guatemala 2004.

2.9.5-EL MERCADO LABORAL Y LA APERTURA ECONÓMICA.

Los beneficios que el país pueda obtener del CAFTA dependen de cuánto pueda aumentar la eficiencia con que se usan los factores productivos y los aumentos en la productividad que puedan derivarse como consecuencia de orientar la producción hacia sectores más modernos y competitivos. Un requisito indispensable para que estos factores puedan migrar hacia nuevos sectores y para que el sistema de precios pueda dar las señales correctas respecto de las oportunidades que se abren dentro de los países es que existan mercados competitivos y flexibles.

La apertura económica, para países abundantes en mano de obra, debería provocar una expansión en la producción de los bienes intensivos en mano de obra, lo cual, a su vez, resultaría en mayores salarios para los trabajadores. La evidencia pareciera indicar que, aunque en el papel la rigidez puede parecer muy grave, en la práctica el mercado laboral parece funcionar con bastante flexibilidad. Esto puede ser el resultado de que las regulaciones no se cumplen al pie de la letra, y que patronos y trabajadores prefieren entrar en relaciones informales de trabajo que dejar de participar en el mercado. Además, que la inflación, en el mediano plazo, hace parte del trabajo, al reducir los salarios reales. Por ello, si el salario mínimo no se cumple a cabalidad en la economía, es posible que el sector intensivo en mano de obra simplemente traslade sus operaciones al mercado informal beneficiándose de los salarios más bajos en ese sector. Es difícil pensar que este tipo de ajustes en los factores de producción puedan ser evitados por medio de legislación más estricta. Dichos movimientos resultan de los ajustes que los sectores productivos deben realizar para seguir siendo competitivos. En el supuesto caso que las regulaciones impidieran dichos movimientos, la predicción teórica sería un aumento en la tasa de desempleo en el país.

2.10-ANALISIS DE LOS POSIBLES IMPACTOS DEL CAFTA EN LA DIMENSION LABORAL EN EL SALVADOR.

Al inicio de las negociaciones del CAFTA, el tema laboral no constituía un tema de interés para la parte centroamericana; no obstante la exigencia de los Estados Unidos de exigir este tema en el tratado, limitó las expectativas de los gobiernos y del sector privado de no negociar un capítulo laboral.

Durante todo el proceso de negociación del CAFTA, la estrategia del gobierno en este tema residía en evitar la aplicación de sanciones por el incumplimiento de los derechos laborales; el interés fue implantar sanciones de tipo moral o recomendaciones para la parte que no garantizara el respeto de los derechos laborales.

El resultado final de las negociaciones fue un capítulo laboral como parte del capitulo del CAFTA, integrado por 8 artículos y un anexo, relacionados a los siguientes elementos: compromisos de las partes, aplicación de la legislación laboral, garantías procesales e información pública, estructura institucional, cooperación laboral, consultas laborales, árbitros laborales, definiciones y un anexo referido a los mecanismos de cooperación.

El capítulo laboral es un acuerdo referido únicamente a los derechos laborales, por lo que las repercusiones del RD-CAFTA en materia de generación y pérdida de empleo no pueden analizarse desde el Capitulo XVI del RD- CAFTA , sino desde el resto del Capitulo; especialmente desde los capítulos de acceso a mercados, inversiones y servicios. Tarea pendiente, y que podría realizarse en otras investigaciones.

Analizando el contenido se encuentra que en el Art. 16.1 los países reafirman sus compromisos con la Organización Internacional del Trabajo (OIT). Se reconoce a cada país su autonomía de adoptar o modificar su legislación garantizando los derechos laborales internacionalmente reconocidos. Este apartado podría dar lugar a exigir que la legislación interna garantice los convenios sobre libertad sindical de la OIT, si la actual legislación posee mecanismos que no los garantiza.

En la misma línea, con la ratificación del CAFTA, no implicará que la legislación laboral se mantenga tal y como está en el momento de entrada en vigencia del acuerdo. Las partes pueden modificar las leyes, siempre y cuando las modificaciones no impliquen un deterioro de los derechos laborales internacionalmente reconocidos, en tanto que el resto de derechos estipulados en la legislación interna estarían vulnerables a reformas que podrían perjudicar las condiciones laborales.

El compromiso principal del capítulo reside en la aplicación efectiva de la legislación laboral de cada país, se prohíbe que los países dejen de aplicar su legislación con el propósito de promover el comercio y la inversión. Según lo planteado en el Art. 16.2, el término “legislación laboral” da lugar a pensar que cualquier derecho laboral estipulado en el código de trabajo está sujeto a este acuerdo; sin embargo, no es así según lo establecido por la definición de “legislación laboral”, la cual hace referencia únicamente a los derechos internacionalmente reconocidos. Desde el capítulo no existen posibilidades de que una parte pueda implementar acciones para hacer cumplir la legislación laboral de otro país (fuera del contexto de la cooperación laboral). Por ejemplo, mecanismo de monitoreo de una parte a la otra. El capítulo laboral establece que el país garantizará el acceso a las personas con un interés jurídicamente reconocido conforme a la legislación, a los tribunales laborales. En ese sentido, si la ley interna no garantiza el acceso a las personas difícilmente las personas podrán

formar parte en los tribunales o tener un seguimiento de algún caso de violación de los derechos laborales. Es importante identificar la existencia de esos mecanismos en la legislación nacional.

El capítulo contempla un marco institucional “Consejo de Asuntos Laborales” con nula participación de las organizaciones sindicales o laborales. El consejo está integrado por los ministros de trabajo de cada país. En los ministerios de cada país se establecerá una unidad que servirá de contacto para desarrollar los asuntos relacionados al Consejo y al capítulo.

Respecto a la participación de sociedad civil en el Consejo. No existen garantías para la efectiva participación de la sociedad civil; por ejemplo el Art. 16.4 en el numeral 2 establece lo siguiente: “A menos que las Partes decidan otra cosa, cada reunión del Consejo deberá incluir una sesión en la cual los miembros del Consejo tengan la oportunidad de reunirse con el público para discutir asuntos relacionados con la implementación de este Capítulo.”²⁰

Con esto la participación de las organizaciones queda a discrecionalidad del Consejo. Un elemento que podría resultar valioso, es que la Unidad de Contacto pondrá a disposición las comunicaciones relacionadas al tratado a los otros países y al público, según lo establezcan las legislaciones relacionadas a difusión de información.

El capítulo laboral establece que cada país podrá crear un “Comité de trabajo consultivo” de tipo tripartito, o consultar el ya existente; el cual podrá dar sus puntos de vista sobre cualquier asunto relacionado al Tratado. Este podría ser un espacio de acceso a la sociedad civil; sin embargo, el capítulo no desarrolla los mecanismos de conformación, sino que queda a discrecionalidad del gobierno o de

²⁰ Capítulo XVI del RD-CAFTA

las leyes internas que regulen la formación de comités parecidos a los que establece el Tratado.

En cuanto a la cooperación y desarrollo de capacidades; el capítulo desarrolla una serie de prioridades de cooperación que son fundamentales desarrollar para el efectivo cumplimiento de los derechos laborales. Una de las dificultades que se presentan es que la elección de las prioridades no es consensuada; ya que los puntos de vista del sector laboral son consideradas después de seleccionadas las prioridades. El capítulo cuenta con un sistema de consultas laborales o tratamiento de los conflictos. El sistema inicia con consultas entre las partes al presentarse una solicitud, a fin de lograr una solución satisfactoria del problema. Si las partes no logran solucionar el problema, el caso pasa al Consejo, si no se resuelve en el consejo, el caso será tratado en el capítulo de solución de controversias. Las disputas para que puedan resolverse a través del capítulo sobre solución de controversias, deberán ser disputas relacionadas únicamente al incumplimiento de aplicar efectivamente la legislación laboral o los derechos internacionalmente reconocidos. Si la comisión sobre solución de controversias determina que un país no ha cumplido con sus obligaciones, se le aplicará sanciones que pueden ser de tipo monetaria y comercial. La sanción monetaria tiene un monto limite US \$15 millones, el cual se ajusta de acuerdo a la inflación. Si el país no paga la contribución monetaria, se pueden suspender los beneficios comerciales. Las sanciones son canceladas por el Estado y no por las empresas que incumplen la ley. El capítulo no establece que los países están obligados a trasladar el pago de sanciones a sus respectivas empresas violadoras; el traslado de las sanciones a las empresas queda a discrecionalidad del país infractor.

A grandes rasgos, el capítulo laboral traslada la responsabilidad del efectivo cumplimiento de los derechos laborales a cada país, por lo que es importante el fortalecimiento de la institucionalidad interna. En ningún momento se plantea la

homologación de las legislaciones, cada país es soberano de aplicar y reformar la legislación, teniendo presente el mejoramiento de derechos fundamentales.

2.10.1- ASPECTOS LABORALES:

Si bien se redactaron capítulos específicos para tratar esos temas, consideramos su utilidad en la práctica bastante reducida, pues todo el Tratado favorece la inversión a costa tanto del medio ambiente como de los derechos laborales. Incumplimientos a los códigos laborales y a la legislación ambiental serán multados pero será el Estado (nuestros impuestos) que tendrá que pagar, NO las empresas violadoras. Experiencias en otros países han demostrado que el derecho del inversor siempre va por encima del derecho Laboral y Ambiental. Por ejemplo el caso de la empresa química estadounidense ETHYL que impugnó una regulación ambiental canadiense que prohibió el uso de gasolina MMT utilizado por esta empresa, Ethyl ganó \$ 13 millones de dolares.

2.11-ANTECEDENTES A LA APERTURA COMERCIAL DE EL SALVADOR

Previo a Julio de 1989, el régimen de comercio exterior se ajusto a severos cambios de la estructura comercial tanto internos como externos. En nuestro país, la crisis económica provino del alza de los precios del petróleo la baja de sus principales productos de exportación y la fuga de capitales asociada a los conflictos políticos. Paralelo a lo anterior, el régimen de comercio exterior de El Salvador atravesaba dificultades severas de balanza de pagos, además, se establecían aranceles de la importación altos y variables, acompañados de restricciones cuantitativas en forma de controles a las importaciones, exportaciones y divisas. En este contexto, una característica particular de las barreras comerciales Salvadoreñas fue su carácter discontinuo e imprevisible, ya que las listas de productos sujetos a permisos de importación fueron

constantemente modificados. De hecho, el régimen comercial de El Salvador puede ser caracterizado por su alta protección efectiva a las industrias sustitutivas de importaciones, su elevado número de prohibiciones, sus reglas arbitrarias de asignación de divisas, sus fuertes desincentivas a las exportaciones y su elevada burocracia e incertidumbre jurídica. En este contexto el carácter profundo prolongado de la recesión y la creciente frustración entre las autoridades económicas para luchar con éxito a través de una serie de pequeños ajustes iniciales, convenció, a éstas que sólo una reestructuración mayor de la política económica podría brindar una solución verdadera. En este marco nacen los procesos de apertura comercial de El Salvador, con los demás países Centroamericanos, México, Canadá, Panamá, Puerto Rico y ya casi concluyendo a esta época con Estados Unidos de Norte América.

En el caso específico de El Salvador, la apertura comercial arranca con administración Cristiani Burkard a partir de Julio de 1989, a inicios de la gestión del presidente Cristiani, el país se encontraba inmerso en la más profunda crisis económica y social, políticas económicas, en términos de intercambio adversos y una mora externa con países y organismos internacionales de alrededor de 160 millones de dólares.

Dentro del contexto de una apertura comercial que El Salvador tendría con México, nace en 1989 lo que se dio en llamar el Acta de Tuxtla Gutiérrez, un documento de una negociación comercial y de la cual se determina las relaciones comerciales y posteriormente conllevarían a un tratado de libre comercio entre los dos Estados. El Acta de Tuxtla Gutiérrez consiste en: Un principal punto de partida para las negociaciones comerciales entre México y Centroamérica; es la reunión de Tuxtla Gutiérrez, Chiapas, ente los presidentes de El Salvador, Guatemala, Honduras,

Nicaragua, Costa Rica y México, llevada a cabo los días 10 y 11 de Enero de 1991.²¹

²¹ La plaga para la gente pobre, el plan puebla Panamá; Asociación Equipo maíz, san salvador, diciembre de 2003.

CAPITULO III

CONSIDERACIONES JURÍDICAS SOBRE EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO. CONSTITUCIÓN Y LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO.

3.1- NATURALEZA JURIDICA DEL CAFTA.

La naturaleza del RD-CAFTA es de ser un tratado comercial de Derecho Internacional Público firmado entre los Estados Centroamericanos, Republica Dominicana y los Estados Unidos de Norte América y que se rige por las reglas de la Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados, de 1696. Está conformado por 22 Capítulos y una serie de anexos.

3.1.2-COMPETENCIA DE LOS ORGANOS EJECUTIVO Y LEGISLATIVO EN LA CELEBRACIÓN Y RATIFICACIÓN DE TRATADOS INTERNACIONALES.

El marco Constitucional de los Tratados Internacionales, lo encontramos en el Artículo 144 de nuestra Constitución en el cual se establece que "los Tratados Internacionales celebrados por El Salvador con otros Estados o con Organismos Internacionales, constituyen, leyes de la República al entrar en vigencia, conforme a las disposiciones del mismo Tratado y de La Constitución.

La ley no podrá modificar o derogar lo acordado en un tratado ente. En caso de conflicto entre el tratado y la ley, prevalecerá el tratado".

Para que el Tratado llegue a convertirse en ley requiere un proceso coordinación entre dos Órganos del Estado: el Ejecutivo, a través del Presidente de la República, para la celebración y firma según el Artículo 168

No. 4 Constitución; y al Legislativo para su ratificación acorde con el Artículo 131 No. 5 Constitución.

Esta distribución de las funciones es acorde con las facultades naturales de los Órganos Ejecutivo, que entre sus atribuciones tiene la de dirigir las relaciones exteriores del país (Artículo 168 No. 5 Cn); y por otro lado la Asamblea Legislativa como foro político en que están presentados las principales corrientes ideológicas y que tiene dentro de sus atribuciones Constitucionales la Aprobación y Derogación de leyes (Artículo 131 No. 5 Cn.), y por ende con la suficiente capacidad para dar el visto bueno o no a un Tratado que llegará a convertirse en una ley nacional.

Las atribuciones concebidas a los órganos mencionados son limitadas por la misma Constitución, en dos sentidos:

Ninguno de los Órganos puede Celebrar o Ratificar Tratados en que de alguna manera se altere la Forma de Gobierno o se Lesionen o menoscabe la Integridad del Territorio, la Soberanía e Independencia de la República o los Derechos y Garantías de la persona humana (Artículo 146 Cn.) La Asamblea Legislativa no puede ratificar los tratados en que se restrinjan o afecten de alguna manera las disposiciones constitucionales, a menos que se haga alguna reserva respecto a las mismas (Artículo 146 Cn.) Lo anterior significa que las facultades otorgadas por la institución a dichos Órganos no son absolutas o ilimitadas, sino que están supeditadas al marco constitucional.

El artículo 86 de la Constitución, hace referencia a que los Órganos del Estado son independientes dentro de las atribuciones y facultades que les da la Constitución misma y la ley, y que la competencia de los Órganos y los funcionarios del Estado se limita al marco constitucional. En este sentido, sería

contradictorio que se aprobara y ratificara un tratado que vulnere derechos que la misma Carta Magna establece.

Las funciones de los órganos son indelegables, pero éstos deben colaborar entre sí en el ejercicio de las funciones públicas (Artículo 86 Constitución)

3.2- CONVENIOS DE LA ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL DEL TRABAJO (OIT)

Es prioritario el mencionar que la OIT, cuenta con numerosos convenios y recomendaciones que amplían el sentido de las disposiciones jurídicas a favor de los trabajadores. Lastimosamente en cuanto a derechos de sindicalización y negociación colectiva, El Salvador todavía no ha ratificado estos convenios, no siendo parte por el momento de nuestro ordenamiento jurídico vigente.

Las Leyes Existentes Reflejan los Estándares Principales de la OIT Las leyes laborales de los países del RD-CAFTA cumplen los estándares generales establecidos por la OIT. De acuerdo con un estudio que la misma OIT publicó en octubre del 2003,²² Las constituciones y estatutos de cada uno de los seis países del RD-CAFTA –Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua- son compatibles con el “fundamento” de las convenciones de la OIT que cubren el pacto colectivo, trabajo forzado, trabajo infantil y discriminación en el lugar de trabajo. El estudio no cubrió la República Dominicana.

Específicamente, el estudio de la OIT encontró que “el derecho de los trabajadores para ejercer libremente sus derechos de formar sindicatos se reconoce por las constituciones respectivas de estos países” La legislación nacional en los cinco países reconoce el derecho a pactos colectivos voluntarios y el derecho a hacer huelgas. La OIT concluyó que “Las premisas

²²<http://www.observatoriolaboral.org.sv/revistas> 20/09/04

de igualdad y prohibición en contra de la discriminación son conservadas en las Constituciones de todos los países cubiertos por este estudio”²³ Además, la ley constitucional en los cinco países prohíbe el trabajo forzado y establece límites en relación al empleo de menores de edad. El Salvador ha ratificado seis de los ocho Convenios principales de la OIT. En contraste, los Estados Unidos ha ratificado solamente dos. El CAFTA requiere que sus miembros no se extravíen de esos estándares internacionales aceptados, proporcionando un freno legal en contra de cualquier descuido que se tema en relación con los estándares laborales.

3.3-LEGISLACIÓN SECUNDARIA COMO MARCO SUPLETORIO DE APLICACIÓN DEL CAFTA.

3.3.1-CÓDIGO DE TRABAJO Y EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO.

El Artículo 17 define al contrato individual de trabajo de la siguiente forma: "contrato individual de trabajo, cualesquiera que sea su denominación, es aquél por virtud del cual una o varias personas se obliga a ejecutar una obra, o a prestar un servicio, a uno o varios patronos, institución, entidad o comunidad de cualquier clase, bajo la dependencia de esta de ésta y de un salario. Quien presta el servicio o ejecuta la obra se denomina trabajador, quien lo recibe y remunera se llama patrono o empleador".

Este contrato posee requisitos de fondo y forma, y establece derechos y obligaciones entre las partes (Artículo 23 y 24 Código de Trabajo), y de ninguna manera puede ser un instrumento que menoscabe los derechos de los trabajadores.

²³ ídem

Los contratos relativos a labores que por su naturaleza, sean permanentes en la empresa, se consideraran celebrados por tiempo indefinido, aunque en ellos se señale plazo para su terminación.

La estipulación a plazo sólo tendrá validez en los casos siguientes:

Cuando por las circunstancias objetivas que motivaron el contrato, las labores a realizarse puedan ser calificadas de transitorias, temporales o eventuales; y Siempre que para contratar se haya tomado en cuenta circunstancias o acontecimientos que traigan como consecuencia la terminación total o parcial de las labores, de manera integral o sucesivas.

A falta de estipulación, en el caso de los literales anteriores, el contrato se presume celebrado por tiempo indefinido (Artículo 25 Código de Trabajo).

En la actualidad, se observa un constante número de trabajadores que celebran contratos a plazo, ya sea de tres a seis meses o anuales. El problema radica en que éstos realizan labores permanentes dentro de la empresa y no pueden obtener estabilidad laboral, en ese sentido no hay circunstancias objetivas que puedan calificar sus labores como temporales; sin embargo, dentro de las empresas éstos poseen dicha calificación sin que concuerde esta figura para estos trabajadores.

Esto está íntimamente vinculado a la producción y a la competitividad, que generan la apertura de mercados, ya que un contrato trimestral, puede volverse un constante contrato a prueba, donde el trabajador está sometido a la presión de la renovación de su contrato; en una constante incertidumbre jurídica laboral acompañada inclusive de cierta explotación, ya que a estos trabajadores muchas veces no se les otorga ninguna prestación que no sea únicamente el salario mínimo, y a la vez facilita al empleador el despedir en un período de tres

meses, a aquel trabajador que no le sea lo suficientemente eficiente sin responsabilidad alguna de indemnización, puesto que existe una terminación del contrato de trabajo.

Lo anterior nos muestra que la pasada realidad de entrar y jubilarse dentro de una misma empresa donde se laboraba una buena parte de la vida, ha quedado en el pasado, las nuevas exigencias mundiales permiten mayor grado de apertura y flexibilidad laboral²⁴; y a la vez que las empresas que creyeron estar exentas de competencia durante la guerra, aunado a la protección arancelaria que brindaba nuestro país en épocas pasadas, han quedado fuera de lugar ante la implementación de los TLC, y esto remarca una trascendencia jurídica, puesto que vemos una realidad que no concuerda con los patrones jurídicos de nuestras leyes laborales. Con respecto al salario el Artículo 119 de nuestro Código de Trabajo establece que "Salario es la retribución en dinero que el patrono está obligado a pagar al trabajador por los servicios que le presta en virtud de un contrato de trabajo. Se considera íntegramente salario, todo lo que recibe el trabajador en dinero y que implique retribución de servicios, cualquiera que sea la forma de denominación que se adopte, como los sobresueldos y bonificaciones habituales; remuneración del trabajo extraordinario, remuneración del trabajo en días de descanso semanal o de asueto, participación de utilidades.

No constituyen salario las sumas que ocasionalmente y por mera liberalidad recibe el trabajador del patrono, como las bonificaciones y gratificaciones ocasionales y lo que en dinero recibe no para su beneficio, ni para subvenir a sus necesidades, ni para enriquecer su patrimonio, sino para desempeñar a cabalidad sus funciones, como los gastos de representación, medios de

²⁴ <http://www.world-trade> 05/01/05

transporte, elementos de trabajo u otros semejantes, ni tampoco las prestaciones sociales de que se trata el Código de Trabajo.

El Artículo 122, expresa en relación con lo anterior que "el salario se estipulará libremente; pero no será inferior al mínimo fijado de las maneras establecidas en este Código.²⁵ Para el caso existen tarifas de salario legal, y debe ser respetado por los empleadores.

En ese mismo orden, el artículo 123 del Código de Trabajo establece el Principio de Igualdad Salarial recogido también tanto en la Constitución como en los instrumentos internacionales "Los trabajadores que en una misma empresa o establecimiento y en idénticas circunstancias, desarrollen labor igual, devengaran igual remuneración.

La inobservancia de lo prescrito en el artículo anterior, daría derecho a los trabajadores afectados para demandar la nivelación de salarios, esto según el Artículo 124 del mismo cuerpo legal; sin embargo, esto no se da en el sentido que se corre el riesgo de ser despedido de manera arbitraria por el empleador, lo cual genera inconvenientes ante la falta de oportunidades de empleo y la abundante mano trabajadora.

El Artículo 126 Código de Trabajo recoge las principales formas de estipulación de salario:

a) Por unidad de tiempo: cuando el salario se paga ajustándolo a las unidades de tiempo...

b) Por unidad de obra: cuando solo se toma en cuenta la cantidad y calidad de obra o trabajo realizado...

²⁵ código de trabajo salvadoreño, Decreto n° 15, San Salvador junio de mil novecientos setenta y dos.

- c) Por sistema mixto: cuando se paga de acuerdo con las unidades producidas o trabajo realizado durante la jornada de trabajo.
- d) Por tarea: cuando el trabajador se obliga a realizar una determinada cantidad de obra por jornada o periodo de tiempo convenido...
- e) Por comisión: cuando el trabajador recibe un porcentaje o cantidad por cada una de las operaciones que realiza...
- f) A destajo, por ajuste o precio alzado: cuando se pacta el salario en forma global, habida la cuenta de la obra que ha de realizarse, sin consideración especial al tiempo que se emplee.

Es necesario establecer en ellos un mecanismo de seguimiento y control por parte del Ministerio de Trabajo, en virtud de que los patronos, algunas veces, imponen jornadas que se pagan por meta, en la cual se realiza una jornada superior a la legal llegando a laborar horas extras, pero por no alcanzar la meta impuesta estas horas extras laboradas no son debidamente retribuidas.

Asimismo, el Artículo 141 del Código de Trabajo hace referencia a que el Salario Básico por día o por hora "es la suma asignada en los respectivos contratos de trabajo para estas medidas de tiempo", éste en ningún momento podrá ser inferior al mínimo.

En los casos en que el salario básico tenga que calcularse en relación con unidades de tiempo, se observaran las siguientes reglas según el Código de Trabajo, Artículo 142: A) salario básico por día:

- 1) El producto que resulte de multiplicar el salario convenido por hora, por el número de horas acordadas para la duración de la jornada ordinaria de trabajo;

2) La cantidad que resulte de dividir la suma estipulada por semana, quincena, mes u otra unidad de tiempo, entre el número total de días contenidos en el periodo de que se trate.

3) En los casos de estipulación del salario mixto, se dividirá la cantidad total devengada en tiempo ordinario en los seis días anteriores a la fecha que se haga la entrega o recuento respectivo, entre el número total de horas ordinarias trabajadas, y el promedio obtenido se multiplicará por el número de horas de que consta la jornada diaria.

4) En los casos de estipulación del salario por unidad de obra o por tarea, la cantidad que resuelve de dividirse el total devengado en los seis días anteriores a la fecha en que se haga la entrega o recuento respectivo, entre el número de días trabajados en ese lapso.

5) Si el salario hubiere sido pactado a destajo, por ajuste o precio alzado, el salario básico por día será el que resulte de dividir la cantidad devengada por el trabajador, entre el número de días que empleo en ejecutar la obra.

B) Salario básico por hora:

1) El Salario convenido por día, dividido entre el número de horas de que conste la jornada ordinaria de trabajo.

2) El cociente que resulte de la aplicación del número dos del apartado anterior A) de este artículo, dividido entre el número de horas de que conste la jornada ordinaria de trabajo.

3) Cuando el salario haya sido estipulado por sistema mixto, el salario básico por hora será la cantidad que se resulte de dividir lo que el trabajador haya

devengado en su jornada ordinaria, entre el número de horas de que esta consta.

El salario básico que conforme a las reglas anteriores sirva para pagar la remuneración de horas excedentes a la jornada ordinaria diaria, será también el que se tomara en cuenta para la remunerar las horas extras que se trabajen excediendo a la semana laboral.

Cabe expresar que el Artículo 143 establece que "deberá remunerarse con salario básico de un día aquél en que sólo se laboren las horas necesarias para complementar la semana laboral". En este sentido, hay trabajadores que completan la semana laboral con media jornada pero su pago corresponde a lo trabajado cuando legalmente se debe pagar la jornada completa.

Todos los trabajadores según el Artículo 144 tienen derecho "al salario mínimo que cubra suficientemente las necesidades normales de su hogar, en el orden material, moral y cultural, el cual se fijara periódicamente", el cual para ser fijado se deberá atender sobre todo a costo de la vida a la índole de la labor, a los diferentes sistemas de remuneración y a las distintas zonas de producción y a otros criterios similares.

Conforme al Artículo 146 "para apreciar el costo de la vida deberán considerarse los gastos ordinarios en alimentación, vestuarios, vivienda, educación y protección de la salud, de una familia obrera promedio campesina o urbana" esto en sintonía con el Artículo 147, pero la realidad dista mucho de poder fijar un salario que se adapte a las necesidades del trabajador. Con respecto a las horas de trabajo y las jornadas laborales el Código establece que en su Artículo 161 que "las horas de trabajo son diurnas y nocturnas. Las diurnas están comprendidas entre las seis horas y las diecinueve horas de un mismo día; y las nocturnas, entre las diecinueve horas de un día y las seis

horas del día siguiente. La jornada ordinaria de trabajo efectivo diurno, salvo las excepciones legales, no excederá de ocho horas diarias, ni la nocturna de siete.

La jornada de trabajo que comprenda más de cuatro horas nocturnas, será considerada nocturna para efectos de su duración. La semana laboral no excederá de cuarenta y cuatro horas ni la nocturna de treinta y nueve". Entre la terminación de una jornada, ordinaria o con adición de tiempo extraordinario, y la iniciación de la siguiente, deberá mediar un lapso no menor de ocho horas, acorde con el Artículo 167. Las labores que se ejecuten en horas nocturnas se pagarán, por lo menos, con un veinticinco por ciento de recargo sobre el salario establecido para igual trabajo en horas diurnas; es decir, que puede tener un margen mayor para su pago porque no es taxativo, de acuerdo con el Artículo 168.

El Artículo 169 expresa que "todo trabajo verificado en exceso de la jornada ordinaria, será remunerado con un recargo consistente en el ciento por ciento del salario básico por hora, hasta el límite legal..."

3.3.2-LEY DE ZONAS FRANCAS Y RECINTOS INDUSTRIALES, LA COMERCIALIZACIÓN DE LOS PRODUCTOS PROVENIENTES DE LA MAQUILA TEXTILERA DE EL SALVADOR Y EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO.

Con la derogación de la Ley de Fomento de las Exportaciones, se da paso a la creación de la Ley De Régimen De Zonas Francas para regulación del funcionamiento de las Zonas Francas y las actividades económicas generadoras de empleo, inversión y bienestar económico; por lo que se hace conveniente que, todas aquellas personas que desarrollen, administren las Zonas Francas, gocen de los beneficios equivalentes a los que se conceden en La práctica internacional.

Por medio del Decreto No. 461 La Asamblea Legislativa de la República de El Salvador, haciendo uso de sus facultades constitucionales y a iniciativa del presidente de la República por medio del Ministerio de Economía se Decreto la: Ley De Régimen De Zonas Francas Y Recintos Fiscales, Con ésta Ley se pretendía regular el funcionamiento de Zonas Francas y Recintos Fiscales, así como también los beneficios a los titulares de las empresas que desarrollen ó administren las mismas. Dado que la Industria maquiladora procesa fundamentalmente prendas de vestir, y casi en su totalidad los productos terminados tienen como lugar de destino los Estados Unidos de América, de ahí que su surgimiento y desarrollo este ligado estrechamente con la evolución de la industria de la confección Estadounidense y con las pautas que empresas y gobierno han seguido para recuperar su mercado interno.

Tomando en consideración que, en El Salvador el costo de los insumos intermedios es el impuesto que grava las exportaciones tradicionales. No obstante los exportadores pueden evitarlo instalándose fuera del territorio aduanero del país; instalándose en lugares conocidos como Zonas Francas ó zonas de maquila, la propiedad y administración de estas zonas pueden ser privadas o públicas. En cualquiera de los dos casos, los exportadores alquilan una estructura física básica que proporciona la administración de la zona.

Cuando las empresas de maquila están ubicadas en las llamadas zonas Francas, estos productores están absueltos de pagar impuestos sobre sus utilidades, sus importaciones y exportaciones; de esta forma los exportadores se evitan de muchos costos burocráticos que lleva el tratar con las autoridades aduaneras. A cambio de los privilegios que gozan los productores de las zonas Francas se obligan a exportar la totalidad de su producción.

Las empresas industriales establecidas en las Zonas Francas son consideradas como industrias de exportación Neta; quienes exportaran la totalidad de su producción fuera del Mercado Común Centroamericano." "El Salvador en 1990 dispone expresamente que las empresas que exporten la totalidad de su producción deban estar ubicadas en zonas Francas y recintos fiscales. No obstante todo lo dispuesto en la Ley que fue promulgada en 1990 queda invalidado con la nueva Ley De Zonas Francas Industriales y De Comercialización, promulgada por el Decreto No. 464, de fecha 22 de Octubre de 1998.

La Ley tiene por objeto regular el funcionamiento de Zonas Francas y Depósitos de Perfeccionamiento Activo, así como, los beneficios y responsabilidades de los titulares de empresas que desarrollen o administren o usen las mismas; para efectos de la aplicación de esta Ley, se establecen las siguientes definiciones sobre Zonas Francas, Recintos Fiscales, Maquila o Ensamblaje. Exportación Indirecta y Reexportación. De acuerdo a la Ley de Zonas Francas e Industriales y de Comercialización se conceptualiza de la siguiente forma:

Zonas Francas: es área del territorio nacional, donde las mercancías que en ella se introduzcan, son consideradas fuera del territorio aduanero nacional, respecto de los derechos de importación y de exportación están sujetas, a un régimen y marco de procedimiento especial.

Recintos Fiscales: son considerados cómo los depósitos para perfeccionamiento Activo, área del territorio nacional, sujeta a un tratamiento aduanero especial, donde las mercancías que en ella se introduzcan para ser reexportadas, se reciben con suspensión de derechos e impuestos, para ser sometidos a proceso de transformación, elaboración o reparación y donde los bienes de capital pueden permanecer por tiempo ilimitado.

En El Salvador la Industria Maquiladora opera bajo el régimen de admisión temporal, lo que les permite que las plantas instaladas en cualquier punto del país realicen trabajos de manejo o maquila en donde se realizan transformaciones de insumes importados, para exportarlos libre de impuestos aduaneros.

En 1986 y 1990 El Salvador otorgo Certificados de Descuento Tributario a los exportadores de productos no tradicionales a países no pertenecientes al Mercado Común Centroamericano (MCCA), las exportaciones de la maquila son consideradas como no tradicionales, por la forma y facilidad con que éstas empresas se instalan en un determinado país, así como también con esa misma facilidad abandonan ó se retiran del país en donde se han asentado en un momento determinado. Las maquilas se instalan en países o regiones donde la mano de obra es barata y cuando las condiciones dejan de ser favorables abandonan ese lugar provocando un descenso en el ritmo de las exportaciones las cuales no alcanzan un sustento en las exportaciones del país. Por lo tanto no existe un ente que garantice una estadía permanente de las maquilas dentro de un determinado país Debido a que sobre la industria maquiladora, se sabe sobre el número de empleos que generan y no sobre sus exportaciones netas, no así en el número de empleos otorgados por la maquila, teniendo un aproximado de 100.000 personas empleadas por la maquila en El Salvador. El proceso de Globalización económica incide grandemente en las actividades de las empresas de la Maquila, ya que la fuerte competencia en el mercado mundial de ropa y demás prendas confeccionadas en general es que la dispersión de la industria maquiladora ha sido creciente y ha llegado a expandirse la ubicación de plantas maquiladoras intensificándose la ubicación de éstas plantas en la década pasada, en el caso de El Salvador. El futuro de la maquila depende en gran medida de la pujanza de la demanda de confecciones en el mercado Estadounidense, la continuación del proceso de globalización de

la industria y la superación o permanencia a la introducción de prendas de vestir.

Debido a recientes incidentes de carácter laboral que han surgido en ciertas fábricas ensambladoras ubicadas en zonas francas nacionales, provocados indudablemente por abusos patronales, se ha generado un anteproyecto de ley de reformas a la actual Ley del Régimen de Zonas Francas y Recintos Fiscales; dicho anteproyecto de reformas contempla una que es especialmente interesante, la cual consiste en consignar una disposición que establece que dentro de las empresas instaladas en Zona Franca o Recinto Fiscal, es obligatorio cumplir con las leyes de trabajo de la República; y no solo se limita determinar tal obligación, sino que hace una enumeración más o menos extensa de los deberes que los patronos están obligados a cumplir respecto de sus trabajadores. El punto esencial, por cuestión de principio, es determinar si disposiciones de tal naturaleza deben ser agregadas a la ley que se reforma.

3.4-DEFINICIÓN DE ZONA FRANCA:

De acuerdo a nuestra Ley del Régimen de Zonas Francas y Recintos Fiscales, deben entenderse por Zonas Francas, "aquellas áreas del territorio nacional extra-adianal previamente calificadas, sujetas a un régimen especial donde podrán establecerse y funcionar empresas nacionales o extranjeras que se dediquen a la producción o comercialización de bienes para la exportación, así como la prestación de servicios vinculados al comercio internacional y a las actividades conexas o complementarias a ellas". Vemos que la definición legal de Zona Franca corresponde casi exactamente con la definición técnica o histórica de tal entidad, puesto que cuenta con sus dos diferencias

específicas, las cuales son, en resumen, la exención de tributación, y la circunscripción de un territorio.

3.5-ANÁLISIS DEL CONCEPTO Y EVOLUCIÓN HISTÓRICA DE LAS ZONAS FRANCAS.

Algunos autores sostienen que no existe un modelo objetivo y universal con respecto a las características fundamentales que debe reunir una zona franca. Sin embargo, actualmente es entendido que los elementos de "exención tributaria" y "Territorialidad" son los determinantes para lograr la formulación del concepto, ya que, los otros elementos componentes no vendrían a decir nada de su naturaleza cualitativa; son más bien variables cuantitativas de su misma naturaleza que obedecen estrictamente a los intereses en juego: grado y clase de exención o franquicia tributaria o aduanera, exención o restricción de controles administrativos, ubicación territorial de la zona franca, etc. La evolución histórica de las zonas francas, recintos fiscales, zonas libres, o cualquiera que sea el nombre que se les prefiera atribuir, ha terminado por incorporar el elemento que caracteriza a las zonas francas modernas, y el cual es su orientación marcadamente manufacturera. Es decir, que la Zona Franca moderna, independientemente de las funciones históricas que ha tenido en el pasado, es universalmente entendido como aquella zona o jurisdicción territorial en la cual el Estado permite la introducción, libre de derechos, de una materia prima o de productos semielaborados para su procesamiento y reexportación. Aunque su existencia se puede trazar incluso hasta en épocas Romanas y a través de la edad media, las Zonas Francas fueron frecuentes hasta en los siglos finales de la misma, y eran concebidas como lugares (ciudades) en las que se podía introducir mercaderías extranjeras, elaborarlas y venderlas sin pagar derecho alguno. Sin embargo, estos regímenes de libertad tributaria no eran de carácter permanente, sino

más bien, abarcaban períodos temporales, generalmente en los que se celebraba alguna feria local u otra festividad similar. La creación de espacios territoriales con regímenes tributarios excepcionales y diferenciados con carácter permanente surgió posteriormente, y con el claro objeto de promover y favorecer la navegación y el comercio. Tales objetos fueron claramente perseguidos y logrados por las ciudades Italianas de Livorno, Génova, Nápoles, Venecia, Trieste, Fiume, Mesina y otras, a lo largo de los siglos XVI al XVIII, ciudades todas que han sido famosas por su actividad comercial y naviera.

Con el transcurso del tiempo, las zonas francas o libres pasaron a ser sinónimo de lugares de libre depósito, transbordo y reexportación de mercaderías, alcanzando sus exponentes máximos en los puertos libres Británicos de la época moderna (Hong Kong, Singapur, Gibraltar).

En épocas modernas, se ha soslayado el originario componente portuario ligado al concepto de la Zona Franca, e incluso el fronterizo, llegando a aceptarse el hecho de que una zona franca, sin perder sus características esenciales, exención ligada a una circunscripción geográfica, puede encontrarse, no ya en puerto marítimo o en zona fronteriza, sino en el interior del territorio de un Estado. Muchas veces, tal cambio de concepción obedece a la extensión lógica del concepto portuario a los aeropuertos, y otras veces a razones de estricta conveniencia. Los elementos comunes a las Zonas Francas o Libres a través de su elaboración histórica, han sido conservados siempre intactos.

Al despojar el concepto de zona franca de sus elementos accidentales, e incorporando el elemento moderno de la orientación manufacturera, nos

encontramos con que la definición ensayada en la ley salvadoreña es adecuada a dicha concepción.

En todos los casos en que nos referimos a una zona franca, pues, hacemos alusión a un territorio determinado, en el cual, en virtud de una concesión del Estado, se establece libertad tributaria o franquicia aduanera, e incluso, en determinados casos, exención de controles administrativos totales o parciales relacionados con la tributación. En otras palabras, el Estado, por medio de una ley, establece una ficción de extra territorialidad, de carácter exclusivamente tributario sobre dicha circunscripción geográfica de su territorio nacional.

3.6-EL RÉGIMEN DE LAS ZONAS FRANCAS EN EL SALVADOR:

Aunque contempladas en la ley salvadoreña desde el año de mil novecientos setenta (Ley de Fomento de las Exportaciones) las Zonas Francas y Recintos Fiscales ha cobrado nuevo auge con la promulgación de la actual Ley del Régimen de Zonas Francas y Recintos Fiscales de mil novecientos noventa. El modelo de la zona franca salvadoreña ha sido el mismo que se ha desarrollado prácticamente en todos los países en vías de desarrollo, y la justificación de los beneficios concedidos también obedece a idénticos objetivos: a) lograr de alguna manera el impulso de la industrialización; b) Atraer inversión extranjera; c) crear en el exterior mercados para la exportación; d) generar empleos directos y lograr el ingreso de divisas. Quitando los objetivos directos de generar empleos y el ingreso de divisas, la fundación o establecimiento de zonas francas en El Salvador, parece obedecer a la premisa, correcta o no, de que la ventaja competitiva exterior de El Salvador, se finca casi exclusivamente en la ausencia de impuestos, dentro del precio de los productos exportados. Por tal motivo, la ley

de Zonas Francas, prácticamente es una enumeración de las exenciones de impuesto concedidas a los usuarios de dichas zonas o de los llamados recintos fiscales, que para los efectos legales y económicos son una misma cosa: exención de impuestos de importación de insumos y elementos necesarios para la producción, regímenes de admisión temporal libre de impuestos y derechos de aduanas, exención, por períodos de diez años, de impuestos de renta (extensiva incluso a los socios de las sociedades que hagan uso de las zonas francas). Recientemente, incluso, se decretó una reforma a la ley, estableciendo que las personas situadas dentro del territorio aduanero nacional, que vendieran bienes o prestaran servicios a empresas situadas en zona franca, debían dar a esa venta o prestación de servicio el tratamiento de exportación para efectos de IVA, es decir, aplicar una tasa cero.

Como puede observarse, la exención o franquicia en función de la territorialidad, cuya extensión y alcances dependen de los variables intereses que se persiguen, es llevado a términos extremos en la ley salvadoreña sobre la materia. Sin embargo, es de hacer notar que si bien se concede amplia franquicia o privilegio tributario, siempre existe de una manera u otra un control administrativo, por lo menos en lo que a aduana se refiere.

3.7-LAS ZONAS FRANCAS Y EL RÉGIMEN LEGAL COMÚN.

A pesar de la amplitud de la concesión de privilegios fiscales determinados por la ley de la materia, es bien claro, incluso desde la definición misma de Zona Franca que se comentó al anteriormente, que la franquicia estatal se circunscribe exclusivamente a eso. En la definición legal de zona franca se establece claramente que es aquella "parte del territorio nacional extraaduanal", esto es, que por medio de una ficción legal, el Estado concede

una especie de extraterritorialidad a la zona franca, a efecto de que exista la posibilidad de franqueo a mercaderías y materias primas sin el pago de derechos o impuestos de aduana, para una posterior reexportación. La "extraterritorialidad" de la zona franca (o del recinto fiscal) es entonces, relativa, exclusiva para efectos fiscales. Podría decirse, incluso, que la única diferencia entre este tipo de privilegios y las simples exenciones concedidas a determinados sujetos pasivos de impuesto, es que en el primer caso, la franquicia dice relación con un determinado espacio geográfico. En consecuencia, no puede ni debe presumirse que la tan mencionada condición extraaduanal de la zona franca tiene algún otro significado o alcance: más allá de la franquicia puramente aduanal y fiscal, la zona franca no goza de ningún otro fuero o estatuto especial con respecto al resto de la legislación del Estado de El Salvador. El derecho común que rige las relaciones civiles y mercantiles que puedan darse dentro de zonas francas, o desde el territorio aduanal a aquéllas, o el régimen penal aplicable al cometimiento de delitos, etc. tienen plena aplicación y vigencia en la zona franca, sin ninguna diferenciación. Evidentemente, las normas del derecho laboral salvadoreño son normas vigentes y aplicables plenamente a las relaciones entre patronos y trabajadores en la zona franca.

3.8-EL DERECHO DEL TRABAJO EN LAS ZONAS FRANCAS:

De lo descrito anteriormente ha quedado claramente establecido que el estatuto de extraterritorialidad tantas veces alegado en favor de las zonas francas es exclusivo para efectos aduaneros o fiscales. Tal exoneración no implica en modo alguno que ha existido una especie de segregación territorial del Estado, puesto que en modo alguno el Estado ha renunciado a su potestad soberana sobre los territorios franquiciados. Es más, la concesión de privilegios

aduaneros no es más que un acto patente del ejercicio del poder soberano del estado sobre la circunscripción geográfica determinada como zona franca.

Alguna vez se ha intentado interpretar la condición extraaduanal de las zonas francas, como extensiva a las normas de carácter laboral de la república y que éstas no deberían tener aplicación alguna en la zona franca o en el recinto fiscal. Esto es una interpretación exagerada a simple vista y carece de cualquier clase de fundamentación jurídica y lógica. Además, desde el punto de vista constitucional (artículo 84 constitución) es imposible que el Estado renuncie a la aplicación de sus normas laborales en cualquier parte del territorio de la república, por muy extraaduanal que sea. Distinto es el caso de las normas fiscales, cuyo cumplimiento si puede ser constitucionalmente dispensado por el Estado a través del Órgano Legislativo. Queda claro entonces que, pretender que el Código de Trabajo de El Salvador y todas las otras leyes de carácter laboral de la república no tienen aplicación en las zonas francas es totalmente ilógico y antijurídico.

3.9-LAS REFORMAS PROPUESTAS.

Los recientes problemas de índole laboral han generado una iniciativa de reformas a la Ley del Régimen de Zonas Francas y Recintos Fiscales. El anteproyecto de ley contiene una serie de reformas a normas de carácter administrativo y sancionatorio. El punto que nos interesa está contemplado únicamente en la reforma propuesta al artículo 31 de dicha ley, en el sentido siguiente: Los titulares de los beneficios fiscales contenidos en la Ley, estarán obligados a:

- 1) Cumplir con las obligaciones establecidas en las leyes, reglamentos y otras disposiciones legales de carácter laboral y de seguridad social a favor de los trabajadores, que incluyen: el derecho de asociación, el derecho a organizarse

y negociar colectivamente, la prohibición del trabajo forzoso o cualquier forma de trabajo compulsivo, la edad mínima para el trabajo de menores, y condiciones de trabajo aceptables con respecto a salario mínimo, horas de trabajo, salud e higiene ocupacional.

2) A pagar indemnización, aguinaldo y vacación proporcional en la forma y cuantías establecidas en el Código de Trabajo y demás prestaciones de carácter laboral a todos los trabajadores que resultaren afectados en caso de cierre total o parcial de la empresa o establecimiento.

En los considerandos del anteproyecto de reformas se expresa que el objetivo de tales reformas es especificar las obligaciones de carácter laboral y de seguridad social a las cuales se encuentran sujetos los beneficiarios de las Zonas Francas. Por otra parte, se incorpora además la obligación del patrono de rendir una fianza para garantizar el cumplimiento del pasivo laboral para el caso de despidos injustos, suspensión temporal de operaciones por causas no justificadas o cierre total de la empresa, además de las aportaciones de la empresa a instituciones de seguridad social. Dicha fianza será aprobada por la oficina del Ministerio de Trabajo encargada de realizar inspecciones generales, y su monto será revisable periódicamente.

Las Zonas Francas y Recintos Fiscales existentes en el territorio de la República, amparadas a la Ley de Zonas Francas y Recintos Fiscales, constituyen enclaves geográficos extra-aduanales ideados con el fin exclusivo de posibilitar la actividad comercial hacia el exterior sin cargas aduaneras o tributarias. El estatuto de franquicia extra-aduanales, fuera de los efectos puramente fiscales, no surte efecto alguno en contra del régimen legal común de la República y, por lo tanto, las normas del Código de Trabajo,

demás leyes laborales y leyes de seguridad social son plenamente vigentes en tales zonas.

El modo de lograr el cumplimiento efectivo de las leyes laborales en las Zonas Francas, debe basarse en un adecuado control por parte de las autoridades administrativas léase Ministerio de Trabajo Seguridad y Previsión Social y un eficaz sistema judicial.

CAPITULO IV

EL ACUERDO DE LIBRE COMERCIO ENTRE CENTRO AMERICA Y ESTADOS UNIDOS.

4.1.-CONTEXTO GLOBAL SOBRE LOS DERECHOS LABORALES.

La situación actual del ejercicio de los Derechos Laborales no es ajena a la coyuntura económica mundial, marcada por la Globalización y la doctrina económica del Neoliberalismo. En ese sentido los Tratados de libre Comercio se encuentran fundamentados en la doctrina económica neoliberal, la cual se impone en los países del tercer mundo, es decir en países como el nuestro, en el que se considera que los problemas económicos se deben a la excesiva intervención del Estado. En una economía globalizada, esa intervención estatal se vuelve innecesaria y a la vez un obstáculo para la conformación del mercado mundial de las grandes potencias.

La Globalización económica, busca la expansión de los mercados, donde los productos circulen sin dificultades. En este sentido se conforman bloques económicos mundiales: el bloque Europeo o la Unión Europea; el bloque Asiático; y el Norteamericano. En estos mercados se está reorganizando la división internacional del trabajo, la deslocalización industrial que afecta a diversas ramas de la industria (textil componentes electrónicos, automóviles) orientada por la búsqueda de la rentabilidad a corto plazo, y refuerza los patrones de inserción subordinada de los países periféricos. Nuestros países les ofrecen como "ventaja comparativa" para atraer dichos capitales los bajos salarios de la fuerza de trabajo.

En este sentido, en los países subdesarrollados los trabajadores y en especial los sindicatos, han sido fuertemente atacados, no solamente por las burguesías locales que buscan insertarse a las exigencias mundiales, sino también por el capital transnacional que establece sus industrias en los países subdesarrollados esperando encontrar principalmente una fuerza de trabajo dócil, disciplinada y acostumbrada a cobrar poco por su trabajo.

El Estado intervencionista el cual presta servicios y rige precios ha dejado de existir, al menos dentro de los países subdesarrollados, o se va desarticulando gradualmente, como el caso del nuestro, dando pie al neoliberalismo, debido a que su intervención dentro de un mundo que tiene como objetivo la globalización económica, es un obstáculo que debe ser eliminado, para dar paso a la ley de la oferta y la demanda. En el ámbito laboral, también el Estado se ha mantenido al margen de los constantes atropellos a los derechos de los trabajadores, dándole al neoliberalismo un matiz laboral, en el cual el Estado tiende a entrometerse cada vez menos en la vigilancia, monitoreo y cumplimiento de los derechos laborales.

Estos dos aspectos, globalización y neoliberalismo, se relacionan íntimamente con la aplicación de los TLC's. Es sabido que George Bush padre, instauró la idea que cada vez cobra más fuerza del "Área de Libre Comercio para Las Américas" (ALCA). En este sentido se ha ido preparando terreno para lograr este ideal y uno de los instrumentos clave para lograrlo son los TLC's. Estos mecanismos de integración económica se imponen desde los países centrales o hegemónicos hacia los países periféricos, y constituyen instrumentos jurídicos situados por encima de nuestra legislación secundaria y que contienen más que acuerdos comerciales, ya que por medio de ellos se introducen a las grandes transnacionales, se establecen prohibiciones a los Estados de regir el rumbo de su propia economía; todo ello, en virtud de que como países periféricos, estamos condicionados al pago de la deuda externa y a la ayuda internacional de las grandes potencias con el pretexto de poder algún día sacar a nuestros países de la pobreza.

El Salvador ya cuenta con estos tratados, el primero de ellos fue suscrito con México, y alrededor del mundo las opiniones se vuelven encontradas cuando se trata de suscribir un TLC con Estados Unidos, o cuando la Organización Mundial del Comercio impone sus normas por medio de sus organismos financieros multilaterales. En este aspecto, los "globalifóbicos" (personas que expresan su descontento en las manifestaciones y organizan protestas siempre que se reúnen los funcionarios de organismos internacionales o de los gobiernos a desarrollar el tema de la globalización) tienden a visualizar la otra cara de la moneda. Y es que mucho se especula a nivel de impactos económicos a futuro, pero poco se sabe sobre las repercusiones actuales dentro del marco de suscripción de tratados con los que cuenta El Salvador, más aun sobre el aspecto laboral que manejan las transnacionales y el pequeño grupo de empresas nacionales "ganadoras", que han sabido salir adelante con la apertura de este mercado

El tema de los derechos laborales es parte de la esencia del CAFTA. Si uno se hace la pregunta qué es lo novedoso del CAFTA podemos ver que el tema de los derechos laborales es una de las áreas donde se puede encontrar muchos avances o retrasos, dependiendo de la perspectiva de quién haga el análisis.

El capítulo laboral dejó contemplado que no se podrá modificar la legislación nacional si el propósito es incrementar el comercio. Además contempló el respeto a los derechos laborales internacionalmente reconocidos, estableció un Consejo de Asuntos Laborales, una armonización Centroamericana hacia los estándares más altos y una multa por infracciones que puede llegar hasta US \$ 15 millones. Si nos damos cuenta del significado de los acuerdos anteriores y observamos lo que está pasando a nivel mundial en materia laboral, vemos que existen dos corrientes. Una muy fuerte orientada hacia la flexibilización de las relaciones laborales. Esto significa que la mano de obra puede fluir libremente entre los factores de la economía, es decir que los empleadores pueden decidir cuántos trabajadores necesitan para atender un contrato en específico, duración de las jornadas de trabajo, salarios, etc. Todos estos temas pueden pactarse libremente entre las partes a conveniencia de ellas. El salario responderá entonces a la productividad de los trabajadores y a las necesidades productivas. Por otro lado, está la otra corriente vinculada a estructuras rígidas, regulaciones laborales muy estrictas en temas como salarios, jornadas, número de trabajadores y beneficios adicionales que no tienen ninguna conexión con las necesidades productivas. Lo que es interesante observar es cómo los países desarrollados cuando negocian tratados de libre comercio, empujan los acuerdos laborales hacia la rigidez, pero cuando ellos lo practican dentro de sus propias empresas, se orientan totalmente hacia la flexibilidad.²⁶

²⁶ Políticas laborales en Centroamérica ¿oportunidades o barreras para el desarrollo?, Hugo Maul R, María Isabel Bonilla, Centro de Investigaciones Económicas - CIEN- Guatemala 2004.

Cabe preguntarse entonces si cuando presionan por la rigidez laboral responden a un auténtico deseo de mejorar las condiciones de los trabajadores de estos países o si por el contrario están buscando un encarecimiento de la mano de obra que compense las desgravaciones arancelarias que están siendo objeto por la liberalización comercial.

¿Cuál es el camino a seguir entonces? La respuesta está en el modelo de desarrollo que queremos seguir. Si el tema es generación de empleos para eliminar pobreza, no hay duda que en el contexto de la globalización caracterizado por la tecnología, la agilidad, la seriedad y la competitividad de todos los factores es, hacia la flexibilidad del tema laboral.

¿Qué hacer entonces si el CAFTA nos dejó tan restringidos? orientarse hacia una flexibilización negociada, de lo contrario cada vez serán menos los inversionistas nacionales o extranjeros que arriesguen su capital para competir en un mundo donde las presiones por sobrevivir son cada día más fuertes.

4.1.2-MERCADO COMÚN CENTROAMERICANO COMO ANTESALA DE LA APLICACIÓN DE LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO.

El Mercado Común Centroamericano, significó el inicio de lo que hoy se conoce como TLC's. Es que en la década de los 50's, Centroamérica decide iniciar un receso de integración económica con el propósito de aprovechar las economías a escala y las ventajas de un mercado amplio. Dicho proceso inició inmediatamente la firma de los tratados bilaterales entre países, acordando la libre circulación de los productos originarios de cada uno de ellos, sin el cobro de los derechos arancelarios correspondientes. Para 1960 se firmó el Tratado de Integración Económica Centroamericano, donde los cinco países del área acuerdan el libre comercio de determinados productos con un listado de

excepciones que aparecen anexos a dicho tratado. En este sentido, se forma un mercado común centroamericano, en el marco de desarrollo hacia adentro, donde el resultado fue el incremento del comercio y el desarrollo de una nueva clase empresarial.

La Alianza para el Progreso que implementaba el presidente Kennedy se identificó plenamente con el proceso de integración centroamericana. Pero no todos los países se beneficiaron en igual medida. Con el transcurso del tiempo se plantearon problemas que derivaron en la salida de Honduras de la integración, se dejó venir la crisis financiera regional, desastres como el terremoto de Managua de 1972, el Huracán Fifi en Honduras de 1974, el terremoto de Guatemala de 1976 y los conflictos armados internos que provocaron la guerra en Guatemala, El Salvador y Nicaragua, provocó la ruptura de dicho mercado y sumió a los países de la región en endeudamiento con los organismos financieros multilaterales.

Entre los años de 1970 y 1980, los países de la periferia, entre ellos El Salvador, se encontraban ahogados por la deuda externa y principalmente por la carga financiera que dicha deuda representa, la cual por más formas de economía local o regional que se ensayaran no lograban las tasas de crecimiento suficientes para garantizar las obligaciones contraídas ante las multilaterales financieras.

Cabe señalar que las juntas de gobernadores de las multilaterales financieras, están constituidas por representantes de los países de primer mundo; es por ello que para asegurar el cumplimiento de la deuda externa, dichas financieras impusieron los Programas de Ajuste Estructural y Programas de Estabilización Económica.

En El Salvador, estas políticas no fueron implementadas durante la etapa más cruda del conflicto armado salvadoreño, ya que tales medidas suponían una agravación de las condiciones sociales, por ello esperaron el clima propicio de preacuerdos de paz para comenzar su implementación. En el período comprendido entre 1989 y 1992 se suscitaron los acontecimientos políticos más relevantes en la época contemporánea de nuestro país, por un lado se da la transición pacífica del gobierno Demócrata Cristiano al gobierno que implementaría políticas neoliberales de Alianza Republicana Nacionalista (ARENA) en 1989; y por otro lado, la firma de los Acuerdos de Paz entre las fuerzas guerrilleras del Frente Farabundo Martí para la Liberación Nacional y el Gobierno de Alfredo Cristiani, en enero de 1992.

El Programa de Ajuste estaría encaminado a fortalecer a la gran empresa privada y a fomentar la inversión extranjera directa, que serían las bases de la sustentación del nuevo modelo de exportaciones no tradicionales. Los componentes del programa de ajuste estructural son:²⁷

Privatización de empresas públicas: banca, comercio exterior del café y del azúcar, distribución de la energía eléctrica, telecomunicaciones, ingenios azucareros, sistema de pensiones, entre otras.

Apertura económica: liberalización de precios y tasa de interés, reducción de aranceles.

Reforma tributaria: consiste sobre todo en la reducción de aranceles y de la renta empresarial, la eliminación del impuesto al patrimonio y a la exportación de café y el aumento a la tributación indirecta (IVA).

²⁷ Programas de desajuste estructural y sus impactos en El Salvador. Asociación equipo maíz, san salvador, El Salvador, octubre de 2003.

4.2-LA GLOBALIZACIÓN ECONÓMICA Y LAS EXPORTACIONES DE LOS PRODUCTOS NO TRADICIONALES DE EL SALVADOR.

El término Globalización Económica ha sido ampliamente utilizado en los últimos años, y por ello es importante tener a la mano algunos conceptos acerca de este término que nos puedan servir para formarnos un juicio o criterio propio de lo que éste fenómeno global implica. Y es que precisamente su significado conlleva muchos factores o variantes tan dinámicos e interrelacionados que a veces entran en contradicciones o en favoritismos hacia ciertos países y tipos de empresas, pues las condiciones para aprovechar las oportunidades que presenta la Globalización están desigualmente distribuidas entre países y entre empresas. Tal es el caso que para la "creación de un mercado mundial" existen diversas formas de intercambios comerciales por los intereses de cada uno de los países que lideran los Tratados de Libre Comercio. Se trata de la eliminación de todas las Barreras Arancelarias que fueron impuestas como medidas de protección a los mercados nacionales que los diferentes países ponen a la entrada del capital financiero, comercial y productivo proveniente del extranjero.

El proceso de Globalización favoreció en gran medida las empresas multinacionales, estandarizando la calidad de los productos entre los diferentes países y mercados, pues así se fabrican productos y servicios. Hay producción en masa y se busca la reducción de costos. Entendiéndose la uniformidad o estandarización de productos y servicios en el sentido que éstos tienen poca o nula variación entre los distintos países o regiones donde se distribuyen.

Los mercados y la producción en los diferentes países dependen cada vez más los unos a los otros. Con la dinámica del comercio de bienes y servicios, por medio de transferencia de tecnologías, nacen mundialmente nuevas estructuras

económicas, como es el caso de Japón entre otros. La globalización económica trae consigo nuevas fases de transición económica, en donde la economía nacional se halla en paso a la economía global, por medio de: el fax, la comunicación por satélite, la transmisión global de datos; así como también se cuenta con una enorme reducción del precio del transporte de informaciones, mercancías, y personas, ilustrando así la conexión entre la globalización de la economía y de la tecnología.

El fenómeno de globalización se considera entre otras cosas el resultado del expansionismo del Sistema Capitalista el cual a su vez se deriva del Modelo Neoliberal, que trae inmerso diversos procesos como el proceso de globalización económica y los procesos de internacionalización de los capitales financieros, los bienes, los mercados orientando las economías hacia la exportación y hacia su incorporación en el mercado internacional", expandiéndose esta inserción con la caída del Muro de Berlín en 1989 y la desintegración de la Unión Soviética en 1991 se da paso a las zonas de Libre Comercio.

Con la caída del muro de Berlín y la desintegración de la Unión Soviética, el mundo deja de relacionarse en esquemas de bloques dando paso al surgimiento de nuevos actores preponderantes como: Japón, la Unión Europea con eje en Alemania unificada, la fuerza de trabajo de China (12000 millones de habitantes) y otros países de Asia generan situaciones de carácter económico que tienen una alta incidencia en las relaciones humanas y de producción mundial.

Al transformarse el sistema mundial, el capitalismo invadió de mercaderías a los países subdesarrollados entre ellos El Salvador. Con la finalización de la segunda guerra mundial, surge la posibilidad de negociar un Acuerdo de Libre

Comercio Mundial entre los principales países liderados por los -Estados Unidos ya que su posición económica permitía a su gobierno tomar la iniciativa en terreno económico. En Julio de 1944 (surgen propuestas relacionadas con el problema de Pagos internacionales en la pos-guerra y que fue promovida por los Estados Unidos de América, Canadá y el Reino Unido, como resultado de esta conferencia fue la fundación del FMI y el BIRF) el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Interamericano de Reconstrucción son los organismos encargados de transferir recursos financieros para la reconstrucción y el desarrollo de los países europeos que habían sido devastados por las guerras. En la medida en que la reconstrucción económica europea y japonesa se tradujeron en aumentos crecientes de la producción y las exportaciones, superando éstas a las exportaciones estadounidenses en el comercio mundial, fluyendo así miles de millones de dólares en Europa y Japón, debilitando la convertibilidad del dólar de los Estados Unidos. Llegando a su fin la segunda ola de libre comercio mundial."

En 1987 debido a problemas estructurales en la bolsa de valores de Nueva York, un grupo de asesores económicos (Grupo de los Siete (G7). analizan la situación económica y concluyen en lo siguiente: es necesario que la economía norteamericana se vuelva netamente exportadora, para ello es indispensable que los países Europeos y Asiáticos abran sus aduanas a los productos Americanos." Mientras la Economía norteamericana se convertía en exportadora paralelamente se estaba dando inicio a una transición que desde los años setenta persistía en la dirección de un nuevo arreglo mundial de libre comercio, dirigido hacia el intercambio comercial en el mercado mundial.

Dentro de ese contexto en colaboración con el FMI y el Banco Interamericano de Reconstrucción y Fomento (BIRF) se comienza una nueva fase en materia comercial, de estos Organismos Financieros depende la reconstrucción y

desarrollo de Europa; el FMI era responsable de dirigir el nuevo sistema de pagos internacionales y el BIRF de transferir recursos financieros para la reconstrucción y desarrollo de los países europeos que habían sido azotados por las guerras.

En el marco de las relaciones comerciales se crea la OMC con el objetivo de facilitar el comercio entre los países, con un interés mutuo; en materia de libre comercio surgen varios acuerdos cómo: Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio, Acuerdo sobre normas de origen, Acuerdo sobre Procedimientos para el Trámite de Licencias de Importación, Acuerdo sobre la Inspección Previa a la Expedición y el Acuerdo sobre la aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias."

No obstante, en 1995 con la transformación económica mundial surgen nuevos actores cómo la Organización mundial del Comercio, organización en la que se transforma el GATT; ésta transformación obedece a una ampliación comercial, por tanto, en la primera reunión Ministerial de la Organización Mundial del Comercio (OMC celebrada en 1996). Se ocupa expresamente del tema de facilitación del comercio partiendo desde la Reunión Ministerial celebrada en Singapur en 1996"

4.2.1- INSERCIÓN DE EL SALVADOR AL COMERCIO INTERNACIONAL.

La inserción de las exportaciones no tradicionales en el intercambio internacional, ha sido restringida por muchos factores como avances científico y cambio tecnológico así como también por el marco legal e institucional, por ejemplo la Política Económica y social del país no esta diseñada para lograr un desarrollo científico y tecnológico, puesto que las actitudes empresariales son determinantes para la culminación de sus objetivos; la perspectiva empresarial

toma en consideración los riesgos que implica invertir en proyectos de investigación y desarrollo, en la capacitación de su personal.

Los Acuerdos Comerciales son producto de la Globalización de la economía entendida esta "como la ampliación de los mercado de bienes, servicios y capital a nivel mundial" Para mayor comprensión sobre la definición del concepto de Globalización Económica se cita como ejemplo. La Privatización de la Compañía Ejecutiva Del Río Lempa (CEL), con la que se promulgó la Ley de Privatización de las Distribuidoras de Electricidad, que permitiría la venta de las cuatro sociedades que habían sido creadas en 1996." "También cabe señalar que el término (Globalización) lleva implícito el concepto de "globalidad", que no es mas que La Creciente Integración de las Naciones y de las Regiones, por medio del desarrollo de las Telecomunicaciones (Fax, Comunicación por satélite etc.). Por la creciente conformación de bloques Económicos; Como por ejemplo: la integración económica la Unión Europea.

4.2.2-LOS TLC LAS POLÍTICAS ECONÓMICAS Y EL IMPACTO EN LOS DERECHOS LABORALES.

Los procesos de reforma del Estado y liberación de las economías están contempladas en el Decálogo de "Recomendaciones" contenidas en el Consenso de Washington, que vienen impulsando el Banco Mundial (BM), el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y el Fondo Monetario Internacional (FMI) a través de los Programas de Ajuste Estructural (PAE) y los Programas de Estabilización Económica (PEE), cuyo propósito principal aparte de "garantizar el pago de la deuda externa", también es afianzar el proceso de acumulación de capital a escala mundial de las corporaciones transnacionales.

En la aplicación de los Programa de Ajuste, llevado a cabo en El Salvador se pueden visualizar dos dimensiones relevantes: La primera dimensión es la

desregulación de la economía logrando con ello el liberalizar los precios, tales como, tasas de interés, precios de bienes y servicios, tipo de cambio, y el precio de la fuerza de trabajo; esto último empuja hacia una marcada flexibilización del mercado laboral y la consiguiente precaria situación de las condiciones de empleo, ya que a través de ello se logra la reducción de costos y la obtención de ventajas comparativas en los precios.

La segunda dimensión relevante es la apertura externa, que garantizó la entrada de mercancías libre de aranceles y la supresión de regulaciones a las inversiones extranjeras. Estas medidas ejecutadas desde los PAE, sirven de base para el impulso e implementación de los TLC.

Las reformas político-económicas promovidas por el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional han logrado generar una relativa estabilidad financiera en un contexto de altos niveles de desempleo y desigualdad.

El atractivo de los incentivos fiscales para las grandes empresas, especialmente las extranjeras, la fuerza de trabajo de bajo costo, la inminente posibilidad de reducir los costos de transporte con la construcción de nuevas carreteras y modernización de puertos que favorezcan el traslado de productos hacia mercados de exportación, perfila a la región centroamericana dentro de los grandes proyectos como lo son el Área de Libre Comercio para Las Américas (ALCA) y el Plan Puebla Panamá (PPP), utilizando a los TLC's como instrumentos de viabilización para lograr dichos objetivos, como los intereses geopolíticos de Estados Unidos.

La implementación de los tratados comerciales podría generar nuevos empleos, que se perfilan para muchos, como de baja calidad. No cabe duda que así como sucedió en México con la vigencia del TLC entre EE. UU y Canadá, en El Salvador podría generarse la quiebra de muchas empresas, de carácter

nacional, al no ser competitivas dentro de la economía de mercado, o que muchas otras, en el intento de querer serlo a falta de inversión y tecnología, atropellen los derechos laborales para poder competir. Es así como el estado debe procurar que la efectividad de los mecanismos de control de la legislación laboral, el estado dada su obligación constitucional (artículo 37 constitución) debe proteger la función social que tiene el trabajo y que este no se convierta en una mercancía.

La imposición de los TLC en el ámbito hemisférico y regional tiene que ver con intereses geopolíticos de hegemonismo, garantía de supremacía y conformación de un contrapeso hemisférico, ante otros que por igual y con las mismas características y naturaleza se está configurando en otras zonas del globo terráqueo, como lo es el caso de la Unión Europea, y bloque Asiático.

Es evidente que el único "imán" que se dispone en la región para atraer la inversión extranjera y de aprovechamiento de las inversiones locales continuará siendo, al menos en el mediano plazo, la precarización de las condiciones del empleo, pero tal situación se desarrolla a través de las denominadas políticas de flexibilidad laboral.

Los fundamentos teóricos para implementar políticas de flexibilización laboral son, básicamente políticos, la propuesta neoliberal en materia laboral es muy precisa ya que se pretende llevar a la individualización de las relaciones laborales para alcanzar tal objetivo se pretende la no participación del estado en las relaciones individuales de trabajo, de forma tal que cada trabajador negocie libre e individualmente con el empleador, la venta de su fuerza de trabajo. Esta situación no implica más que la subrogación de la legislación de trabajo y su sustitución por el derecho civil así como la abstención estatal en el área administrativa y judicial, evitar la acción sindical, lo anterior parece ser una

propuesta extrema y casi imposible de lograr, pero pareciera ser que es ese tipo de situación en la que se encuentra las relaciones laborales de los trabajadores de nuestras maquilas en donde existe una indiferencia por parte del estado y todas las instituciones encargadas de velar por que no se de ese tipo de situaciones, es decir muchos postulados neoliberales tienen vigencia en nuestra realidad, lo cual constituye autenticas ilegalidades, coartadas en muchas oportunidades por el estado. Para el caso en muchas maquilas se abusa en cuestiones como horarios de trabajo, salarios no pagados y recompensados supuestamente con descansos laborales posteriores, incumplimiento de obligaciones laborales emanadas de la ley, contratos individuales de trabajo, negociaciones colectivas de trabajo. La inexistencia de sindicatos dada la persecución a la cual son sometidos sus miembros. La flexibilidad laboral en este sentido se refiere a una restricción del estado en sede de relaciones colectivas de trabajo, desde este punto de vista debería haber legislación que proscribiera la acción sindical, la negociación colectiva y el derecho de huelga. El libre juego de la oferta y la demanda entre cada trabajador individualmente considerado y cada empleador concreto, explica que por lo general, las demandas de flexibilización se concentren en el derecho individual de trabajo. Este ultimo punto se contrapone a lo dispuesto en pactos de la OIT Y Constitución artículo 37 en los cuales se establece que el trabajo no se considera como una mercancía, o artículo d comercio sino una función social que goza protección del Estado, es este ultimo punto el que obliga a los estados a mantenerse siempre como garante y protector de las relaciones de trabajo. Al mismo tiempo tal disposición legal no permitiría desarrollar ese tipo de flexibilidad laboral en nuestro país.

La desregulación y la flexibilidad laboral abaratarían el costo del trabajo aumentando el lucro, y ello elevaría nuevas inversiones productivas que finalmente, elevarían los salarios y las demás condiciones de trabajo. Los

pretendidos efectos dinamizadores del empleo no se han verificado en la práctica. Donde se ha aplicado la desregulación y la flexibilización laboral no han generado empleo y más bien habrían deteriorado la calidad de empleo existente.

La flexibilidad laboral se fundamenta teóricamente en aspectos tecnológicos, ello debido a que la revolución tecnológica habría habilitado un cambio en los sistemas productivos y la organización de trabajo, que requeriría una adaptación a la legislación de trabajo. La sustitución de mano de obra debido al avance tecnológico, es lo que provoca mucho desempleo, por lo tanto se promueve la flexibilidad laboral, siempre y cuando se respeten los derechos fundamentales. Es a este tipo de flexibilidad laboral al que se aproxima más el ICAFTA ya que únicamente habla en el capítulo laboral del respeto a los derechos laborales fundamentales reconocidos por la OIT.

Aunque se piense en la apertura de mercado, especialmente en los TLC como mecanismo para solucionar los problemas de nuestros países, no hay que dejar de lado que junto con ello la ley de oferta y demanda pasaría a ser la que regiría a nuestros pueblos, y todo nuestro ordenamiento jurídico respondería a dichos planteamientos, y en el ámbito laboral, cuyos contenidos no han sido tocados en ninguno de los TLC's firmados y ratificados por nuestro país, son transgredidos por omisiones de medidas que garanticen el cumplimiento de los derechos consagrados tanto en nuestra Constitución como en la legislación secundaria. La aplicación de los TLC's representa una franca oposición a los Derechos Humanos, y al bienestar de la población en general, porque evidencia la primacía de intereses de las empresas, especialmente las extranjeras ante la lógica la ganancia, por encima del bienestar de la población.

En este marco de omisiones aparecen formas de flexibilización y desregulación laboral. En El Salvador se encuentran anteproyectos como Ley Especial de Reactivación del Empleo, Ley de Aprendizaje, y leyes como la Ley de Compensación Económica para Empleados y Funcionarios Públicos por Servicios Prestados al Estado.

Los efectos inmediatos se observan a nivel del empleo, la estabilidad laboral, seguridad sindical y todas aquellas expresiones de bienestar para los y las trabajadores que redundan en una baja de rentabilidad de las empresas, impactando directamente en los niveles de pobreza.

El Salvador, al igual que todos los países de la región Centroamericana trabaja por una integración, más que todo de carácter económica, obligada por el mundo globalizado, la cual nos encamina a la constitución de una Área de Libre Comercio para las Américas, íntimamente relacionado con el Plan Puebla-Panamá.

La inserción de nuestras economías en el mercado globalizado se impulsa a través de la celebración de TLC's y en este sentido es que El Salvador cuenta ya con Tratados de Libre Comercio con: México (junio/2000), República Dominicana (Abril/ 1998), Chile (octubre/2001) y Panamá. En la actualidad, El Salvador negocia en bloque con la región centroamericana un Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos, negociaciones que se vuelven cada vez más cerca, es mas ya esta todo sobre la mesa, lo único que hace falta es la aprobación y ratificación de algunos países de Centroamérica y por supuesto Estados Unidos donde únicamente hace falta la ratificación en la Cámara de representantes.²⁸

²⁸ LA PRENSA GRAFICA VIERNES 1 DE JUNIO DE 2005, pagina 2, y 3.

Es en este sentido, que entre economías dispares se vuelven inminentes los problemas socio-económicos, que desembocan en consecuencias jurídicas, y para el caso el TLC entre México y El Salvador, a pesar de tener casi tres años de vigencia el prometer más y mejores empleos, donde se respeten las garantías laborales constitucionales y nuestra legislación interna aplicable supletoriamente, puesto que en dicho texto no aparece mecanismo de control alguno en materia laboral, sigue siendo un tema desconocido, y a las puertas de la entrada en vigencia de un TLC con la más grande de las economías a nivel mundial,

4.3- RESUMEN DEL ACUERDO DE LIBRE COMERCIO ENTRE ESTADOS UNIDOS Y CENTRO AMERICA (CAFTA)

Según el acuerdo, casi todos los bienes de consumo e industriales producidos en América Central ingresarán a Estados Unidos exentos de derechos, tan pronto como entre en vigor el pacto. América Central es un mercado grande para los productos estadounidenses. Actualmente las exportaciones de Estados Unidos alcanzan más de 9.000 millones de dólares al año.²⁹ Nuevo acceso al mercado para los bienes de consumo e industriales de Estados Unidos Más del 80 por ciento de las exportaciones estadounidenses de bienes de consumo e industriales a Centroamérica estará exento de derechos de aduana inmediatamente después de que entre en vigor el Acuerdo y 85 por ciento lo estará dentro de cinco años. Todos los aranceles restantes serán eliminados dentro de un plazo de diez años. Las exportaciones principales estadounidenses, como productos relacionados con la informática, equipos agrícolas y de construcción, productos de papel, productos químicos y equipos

²⁹ <http://www.ustr.gov> (Oficina del Representante Comercial de Estados Unidos de Norte America) 05/01/05

médicos y científicos, tendrán acceso inmediato a Centroamérica. Exentos de derechos de aduana.

Textiles y confecciones Los textiles y las confecciones de inmediato estarán exentos de derechos de aduana y de cuotas, si reúnen las condiciones del artículo del Acuerdo sobre origen; lo cual fomenta nuevas oportunidades para los fabricantes estadounidenses y centroamericanos de fibras, hilados, telas y confecciones.

Una cláusula sin precedentes otorgará los beneficios de exención de derechos de aduana a algunas confecciones producidas en Centroamérica cuyo contenido incluya determinadas telas de los socios del Acuerdo de Comercio Libre de América del Norte (NAFTA), que incluye a México y Canadá. Esta cláusula nueva estimula la integración de la industria textil de Norte y Centroamérica y es un paso que prepara para un mercado mundial cada vez más competitivo.

Las confecciones que contengan determinadas telas y materiales "escasos" en Estados Unidos y América Central pueden también calificar para la exención de derechos de aduana. En consulta con la industria en Estados Unidos y Centroamérica se preparó una lista ampliada de tales Materiales "escasos". Los hilados y las telas estadounidenses tendrán un trato recíproco para las confecciones centroamericanas que entren a México y Canadá. Una cláusula "de mínimas" permitirá cantidades limitadas de contenido de terceros países en las confecciones procedentes de los miembros del CAFTA, lo que hace posible la flexibilidad necesaria para los productores tanto de Estados Unidos como de Centroamérica. Los países centroamericanos han acordado dismantelar importantes barreras a la distribución. El acuerdo establecerá un marco jurídico seguro y previsible para los inversionistas estadounidenses que operen en los

países de Centroamérica Toda forma de inversión estará protegida en virtud del Acuerdo, incluyendo empresas, deuda, concesiones, contratos y propiedad intelectual. El CAFTA asegurará las reformas económicas, fortalecerá el estado de derecho, promoverá el buen gobierno y fortalecerá las instituciones democráticas Centroamérica.³⁰

Innovaciones en los trámites aduaneros y normas de origen Las amplias normas de origen garantizarán que sólo los bienes de Estados Unidos y Centroamérica se beneficien del Acuerdo. Estas normas son más fáciles de administrar.

Protección y promoción de los derechos laborales El CAFTA satisface plenamente los objetivos laborales fijados por el Congreso en la Ley de Promoción de Comercio de 2002 y las obligaciones laborales son parte del texto básico del acuerdo de comercio.

Incluye disposiciones sin precedentes que comprometen a los países del CAFTA a ofrecer a los trabajadores mejor acceso a los procedimientos que protegen sus derechos.

El CAFTA va más allá de los acuerdos de comercio libre ya que adopta un enfoque de cooperación tripartito para mejorar las condiciones laborales que: Asegura la aplicación efectiva de las leyes laborales existentes. El Acuerdo requiere que todas las partes hagan cumplir en forma eficaz su legislación laboral interna y esta obligación es aplicable por medio de los procedimientos de solución de controversias del Acuerdo.

³⁰ Documento Explicativo de las Negociaciones del Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica, Republica Dominicana y Estados Unido; MINEC de El Salvador, San Salvador, enero de 2003.

La Organización Internacional del Trabajo (OIT) determinó que los países centroamericanos tienen leyes, en sus códigos, que son en gran medida consecuentes con las normas laborales básicas de la OIT. Los gobiernos Centroamericanos actualmente buscan la forma de ajustar las diferencias que existen entre sus leyes y las recomendaciones de la OIT. Por ejemplo, en respuesta a un informe reciente de la OIT, varios países Centroamericanos ya han redactado nuevas legislaciones y regulaciones, han aumentado espectacularmente la financiación de sus Ministerios de Trabajo, han aumentado el número de inspectores de trabajo y simplificado los procedimientos para establecer sindicatos.³¹

El Salvador, Costa Rica, Honduras, Guatemala y Nicaragua han llevado a cabo importantes revisiones de sus códigos laborales durante la última década. Cada una de las partes reafirma las obligaciones contraídas como miembro de la OIT y velará por que sus leyes internas establezcan normas laborales consecuentes con los principios laborales internacionalmente reconocidos.

El Acuerdo estipula claramente que es improcedente atenuar o reducir las protecciones laborales internas para estimular el comercio o la inversión. El CAFTA incluye un mecanismo innovador de cooperación para impulsar los derechos laborales por medio de consultas especializadas y de programas específicos de capacitación en campos como el trabajo de menores, conciencia pública de los derechos laborales y sistemas de inspección laboral.

Se estipula la participación del público, incluso el aporte de las organizaciones laborales y de empleadores, en el diseño y aplicación de las actividades de cooperación técnica. Como parte del proceso del CAFTA, el Departamento de

³¹ La Dimensión Laboral en Centroamérica y la Republica Dominicana (Libro Blanco del CAFTA); Informe del grupo de trabajo de los Viceministros de Comercio y de Trabajo de los Países de Centroamérica y de la Republica Dominicana, Abril de 2005.

Trabajo de Estados Unidos ha asignado 6,7 millones de dólares³² para informar a los centroamericanos sobre las normas laborales fundamentales y para mejorar la capacidad administrativa de los países del CAFTA en materia laboral.

El Departamento de Trabajo de Estados Unidos también apoyará los esfuerzos encaminados a reducir la explotación de menores. Por medio del programa de la Organización Internacional del Trabajo para eliminar las peores formas de la explotación de menores, los proyectos financiados por Estados Unidos sacarán a los niños de trabajos que los expongan a peligros y explotación y les suministrará oportunidades de educación.

4.3.1 EL CAPITULO LABORAL EN EL CAFTA.

Pareciera que buena parte de la discusión en torno a la ratificación del Congreso norteamericano al RD-CAFTA gira en torno a su capítulo laboral. El ex candidato a la Presidencia Estadounidense John Kerry anuncio que de llegar a la Presidencia (cosa que no fue así) reabrirla las negociaciones, exigiendo disposiciones más rigurosas y garantistas del respeto a los derechos de los trabajadores centroamericanos. Igualmente, nuestro país ha sido objeto de duras críticas por parte de ONG internacionales “preocupadas” por supuestas deplorables condiciones a que se ven sometidos nuestros trabajadores.

El debate sobre vincular el comercio y los derechos de los trabajadores lleva ya varios años. No han faltado opiniones diametralmente opuestas, algunos abogando por condiciones más garantistas que incluyan el establecimiento de cuotas de mercado, que irán en ascenso, en tanto se “demuestre” un

³² Documento Explicativo de las Negociaciones del Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica, Republica Dominicana y Estados Unido; MINEC de El Salvador, San Salvador, enero de 2003.

cumplimiento efectivo de los compromisos adquiridos; otros considerando que éstas afectan la ventaja comparativa de los países en desarrollo, en la elaboración de bienes a bajo costo; y que estas cláusulas pueden ser mal utilizadas con propósitos proteccionistas.

El enfoque adoptado en el CAFTA tiene presente la dimensión laboral que “deben” contemplar los tratados comerciales, traslada apropiadamente la responsabilidad del efectivo cumplimiento de los derechos laborales a quien corresponde hacerlo.

Estados Unidos (bajo un marco de respeto a la soberanía nacional) no tiene que asignársele la intención de hacer las veces de juez y parte en un problema que primariamente corresponde a los propios Estados resolver, ni tampoco sería lo más adecuado, desde ningún punto de vista. Por otro lado, la voluntad manifiesta de Centroamérica de esforzarse por hacer cumplir más efectivamente su legislación (así como las iniciativas legales y organizacionales ya implementadas) no tiene por qué verse de menos, al igual que las iniciativas privadas de autorregulación. La vía del diálogo y la concertación como eje principal de los problemas.

El capítulo laboral abre una nueva posibilidad de superación, ayudándonos a trazar estándares más elevados, apoyados en los mecanismos de cooperación que se establecen en el mismo. Faltaría que ver la aplicabilidad de esas normas.

Entre los objetivos del TLC Centroamérica - Estados Unidos, el Gobierno de El Salvador considera muy importantes: la creación de nuevas oportunidades de empleo, la mejora de las condiciones laborales y los niveles de vida de los trabajadores salvadoreños y la creación de oportunidades para el desarrollo económico y social del país.

Es con este fin que el RD-CAFTA ha incorporado un Capítulo Laboral, cuyo objetivo es que en el contexto de la apertura comercial, las Partes se comprometan a proteger, fortalecer y hacer efectivos los derechos fundamentales de sus trabajadores y a fortalecer la cooperación en materia laboral. De esta manera, se busca que la nueva relación comercial entre Estados Unidos y Centroamérica genere mayores flujos de comercio e inversión, mayores oportunidades de empleo, asegurando el debido respeto a los derechos laborales de los trabajadores.

Cabe destacar que mediante este Capítulo:

- Se reafirman las obligaciones bajo la Declaración de OIT relativa a los principios y Derechos Fundamentales en el Trabajo y su Seguimiento.
- Las Partes procuraran asegurar que sus leyes nacionales sean consistentes con tales principios. Esto no implica bajo ningún aspecto la homologación normativa entre las Partes.
- Las Partes afirman el pleno respeto a sus constituciones y mantienen su derecho soberano de establecer sus propias normas laborales y de adoptar o modificar su legislación laboral.

Así mismo las Partes se comprometen a hacer cumplir su legislación laboral nacional; respecto de las normas fundamentales que se definen en el texto y que son:

- a) Libertad Sindical
- b) Negociación Colectiva
- c) Trabajo Forzoso

d) Trabajo Infantil

e) Condiciones aceptables de trabajo sobre salarios mínimos, horas de trabajo, seguridad y salud ocupacional

En lo que respecta a las Garantías Procesales, las Partes aseguran que los particulares puedan hacer efectivo su derecho al debido proceso; que los procedimientos sean justos, equitativos y transparentes; y que se garantice el derecho a recurrir.

Asimismo, se establece un Consejo de Asuntos Laborales compuesto por representantes de las Partes, de nivel Ministerial, los cuales podrán ser representados por sus designados de alto nivel. Este Consejo se reunirá periódicamente para evaluar la implementación, revisar el progreso del Capítulo Laboral, incluyendo las actividades del Mecanismo de Cooperación Laboral establecido en el anexo del Capítulo Laboral.

Por otra parte, mediante el Capítulo Laboral, se abren nuevos espacios para la participación de la ciudadanía tanto en la relación con el Consejo de Asuntos Laborales, la implementación de las disciplinas del Capítulo y las actividades de Cooperación. El capítulo laboral cuenta con un comprensivo anexo de cooperación en materia laboral, el cual establece principios y prioridades en materia de cooperación bajo los cuales las Partes enfocarán los esfuerzos.

Entre las áreas prioritarias de cooperación se encuentran: fortalecimiento de los sistemas de Inspección Laboral, eliminación de las peores formas de trabajo infantil, resolución alterna de conflictos, trabajadores migrantes, oportunidades de empleo, temas de género, entre otras.

En caso de que el Consejo no pudiera resolver algún problema, se puede recurrir al Mecanismo de Solución de Controversias del Tratado de Libre Comercio; siempre y cuando el problema se refiera al incumplimiento del compromiso principal; es decir la no aplicación efectiva de la legislación laboral nacional. Por la especificidad de la temática se contempla la elaboración de Listas Especiales de Expertos en Asuntos Laborales para integrar los Paneles.

4.3.2-¿QUE SE ESPERA EN MATERIA LABORAL, CON LA VIGENCIA DEL RD-CAFTA?

El principal beneficio de contar con reglas claras en cuanto a los temas laborales, es que quedan sin efectos los criterios unilaterales de elegibilidad que Estados Unidos impone a los países beneficiarios de los programas como Iniciativa de la Cuenca del Caribe -ICC- y del Sistema Generalizado de Preferencias -SGP-. En este sentido, al contar con un Capítulo Laboral se adquiere mayor certeza jurídica y queda anulada la incertidumbre de un posible retiro de beneficios por alegaciones de incumplimiento de dichos criterios de elegibilidad.

Los países al comprometerse al cumplimiento de su propia legislación laboral, resguardan los derechos de los en el marco de la expansión esperada del intercambio comercial.

Se establecen las bases y marcos legales para desarrollar proyectos de cooperación de gran magnitud que tendrán un importante impacto en la población. Muestra del compromiso de EEUU con el tema de cooperación en materia laboral se anunció la designación de \$6.7 millones provenientes de fondos del Departamento de Trabajo para áreas de cooperación en los 5 países centroamericanos. Los temas de cooperación atendidos por estos fondos son:

Inspección laboral, Difusión de Derechos laborales, Resolución alterna de conflictos.

Se abrirán oportunidades para la participación ciudadana en el desarrollo e implementación de la cooperación laboral. Contiene disposiciones por medio de las cuales los países aseguran la disponibilidad de procedimientos para garantizar la aplicación de las leyes laborales.

Estos capítulos contribuirán a que Centroamérica sea reconocida y valorada como una región comprometida con el cumplimiento de las leyes sobre derechos laborales fundamentales; y que promueve la equidad social a través de mecanismos que garantizan el pleno respeto del Estado de Derecho. En ese mismo sentido; el hecho que la mayor presencia en mercados exigentes y sofisticados, con organizaciones de consumidores bastante influyentes obligará, independientemente del TLC acordado, a esmerar la preocupación por el cumplimiento de las normativas laborales, la seguridad ocupacional y otros aspectos de la relación laboral.

Los defensores del libre comercio argumentan que entre sus beneficios está el aumento del bienestar y el mejoramiento del respeto de los derechos laborales. Pero ello no ocurrirá si no se adoptan protecciones ejecutables en la estructura misma de los acuerdos. La Ley que aprobó la Autoridad de Promoción Comercial promulgada por el Congreso de Estados Unidos compromete a su gobierno a asegurarse que los acuerdos comerciales que firme, promoverán el respeto a los derechos de los trabajadores. En esa dirección el CAFTA incluyó provisiones para los derechos laborales, pero las mismas son muy débiles, pues no asegura que los países estén en conformidad con los derechos laborales internacionalmente reconocidos y falla en proteger a las mujeres contra la discriminación laboral.

El acuerdo exige a los países respetar sus propias leyes laborales, las cuales pueden o no estar en concordancia con los estándares internacionales, pero adicionalmente incluye un débil mecanismo de exigibilidad para asegurar el cumplimiento de ese débil compromiso. Falla también al no exigir a los países que incluyan garantías procesales y soluciones para corregir las violaciones detectadas. Además el mecanismo que se propone construir para la cooperación, no garantiza un financiamiento que asegure su eficacia.

En lugar de asegurar la adecuación de las normas laborales de los países de la región con las normas internacionales establecidas por la OIT, el Tratado solo “recomienda a las partes trabajar por asegurar dicha concordancia, y no debilitar las protecciones laborales consagradas en sus leyes, como medio para estimular el comercio y las inversiones”. Si un país viola tales provisiones, no sufrirá consecuencias significativas, pues el acuerdo no contempla la posibilidad de multas o sanciones por tales violaciones.

Las leyes laborales centroamericanas están lejos de cumplir los estándares internacionales. En diciembre de 2003, Human Rights Watch reportó que las leyes de El Salvador referidas a la libertad de asociación no protegen adecuadamente este derecho.³³ Los procedimientos de despido de trabajadores pueden ser manipulados contra los sindicalizados, el proceso de registro sindical es excesivamente engorroso, la discriminación antisindical en la contratación no está explícitamente prohibida y las provisiones contra los despidos y suspensiones antisindicales son débiles y fáciles de burlar. El Tratado no exige a los países miembros corregir esas carencias ni previene contra el futuro debilitamientos de dichas leyes.

³³ Indiferencia intencionada; inacción del gobierno de El Salvador en la protección de los derechos de los trabajadores; Human Rights Wach, diciembre 2003.

Aunque la enumeración de derechos laborales que hace el CAFTA incluye cinco derechos laborales internacionalmente reconocidos, excluye las normas relativas a la eliminación de la discriminación en el empleo, uno de los cuatro derechos fundamentales proclamados por la OIT en la Declaración de Principios de 1998. En estas condiciones, Guatemala podrá continuar con su ilegal práctica de exigir prueba de embarazo a las Mujeres en las zonas francas de exportación.³⁴

Si un país es sancionado por violar los derechos incluidos en el Tratado, basta el pago de la multa, y no incluye mecanismos para obligar a corregir las violaciones sancionadas, y puede continuar con el pago de la multa y persistir en las violaciones. El mecanismo creado para la cooperación laboral, destinado a brindar asistencia técnica dispondrá de recursos limitados, pues la administración Bush ha reducido el presupuesto de cooperación laboral a nivel mundial desde US\$99.5 millones en 2004 a sólo US\$19 millones para 2005, (una reducción del 82%). Con los contenidos negociados, el CAFTA no estimula el mejoramiento de la legislación laboral y la adecuada sanción de las violaciones que se presenten, sobre todo en el caso de la discriminación contra la mujer.

Por ahora, el Tratado ha sido sometido al Congreso pero su aprobación atravesó dificultades en medio de la campaña electoral, y no es improbable que el tema laboral esté en el centro de las preocupaciones de los legisladores estadounidenses, que podría conducir a la exigencia de fortalecimiento de las garantías del respeto de los derechos laborales, situación ya superada ya que

³⁴ análisis preliminar de los posibles impactos del CAFTA, en la dimensión laboral: una aproximación para el salvador, elaborado por el equipo de investigación del área de macroeconomía y desarrollo de FUNDE, miembro de la iniciativa CID en El Salvador, febrero de 2005.

el senado RATIFICO, el CAFTA el día 30 de junio de 2005, falta que ver que ocurre en la cámara de representantes.

El principal argumento expresado en contra del tratado que se firmó, es que no protege adecuadamente el medio ambiente y los derechos laborales en la región. El argumento dice que si a los gobiernos en la región no se les requiere mantener y aumentar sus estándares domésticos, los trabajadores en esos países serán explotados y los trabajadores en los Estados Unidos serán expuestos a competencia injusta. Si los bajos estándares en los países del CAFTA atraen la inversión de las compañías norteamericanas que buscan cortar los costos, esto podría poner presión en los legisladores norteamericanos para reducir los estándares.

En realidad, no existe evidencia que las naciones han sido capaces de sacar provecho en atraer la inversión o extender las exportaciones al bajar sistemáticamente sus estándares laborales. Mucho más importantes son la estabilidad política, el acceso a los consumidores, mano de obra calificada, infraestructura moderna, estado de derecho y libertad de comerciar y repatriar ganancias.³⁵

En la práctica, la liberalización del comercio está ayudando a crear un mundo de estándares más altos, será posible lograr eso en El Salvador. Las naciones abiertas al comercio tienden a crecer más rápido y alcanzar mayores ingresos, y los ingresos mayores promueven estándares laborales más altos. Los ingresos mayores permiten más gastos privados y públicos en el control de la contaminación y crean demandas para más altos estándares de trabajo desde una clase media que se expande.

³⁵ <http://www.fusades.sv>

En Centro América, la liberalización del comercio y otras reformas de las últimas dos décadas han estimulado no sólo al crecimiento de ingresos pero también un progreso social medible. De acuerdo con el Banco Mundial, los índices de alfabetismo para los hombres y mujeres de 15 años y mayores se han incrementado significativamente en cada uno de los países desde 1980. De hecho, entre 1980 y 2001, el promedio de alfabetismo en la región se incrementó de un 67 por ciento a más de un 80 por ciento. Al mismo tiempo, el porcentaje de niños entre los 10 y 14 años que están en la fuerza laboral ha ido declinando firmemente en los seis países. El porcentaje promedio de niños dentro de la fuerza laboral de los países ha descendido de un 17.4 por ciento en 1980 a un 10.0 por ciento en el 2002.³⁶ El expandir el comercio con los Estados Unidos probablemente acelerará esas tendencias positivas.

Perversamente, retener los beneficios del comercio debido a los presuntos bajos estándares castigaría, en efecto, a nuestros países por ser pobres. Los privaría del acceso al mercado expandido que ofrece la mejor esperanza para aumentar los ingresos y los estándares. El uso de sanciones comerciales perjudicaría a las industrias de exportación que comúnmente pagan los salarios más altos y mantienen los estándares más altos.³⁷ El efecto de las sanciones sería contraer a los sectores más integrados globalmente que están empujando los estándares hacia arriba, y así empujando a los trabajadores hacia sectores informales domésticos donde los salarios, condiciones de trabajo y protecciones a los derechos laborales son mucho más escasos. Los salarios bajos que se pagan a los padres harían más difícil para las familias que dependen de ingresos marginales, mantener a los niños en el colegio y fuera del campo o fábricas. Las “duras” sanciones para supuestamente forzar estándares más altos serían duras solamente en las personas más pobres en la región.

³⁶ [http //bancomundial](http://bancomundial)

³⁷ idem

El CAFTA ya cumple con el contenido y el espíritu del mandato en el proyecto de ley Autoridad para Promover el Comercio (TPA por sus siglas en inglés) aprobado por el Congreso de EE.UU. La Ley de Comercio de 2002 dirige la administración Bush. En la sección Objetivos de Negociación Comercial, Asegurar que la contraparte en un tratado comercial con los Estados Unidos no falle en obligar efectivamente a que se cumplan las leyes ambientales y laborales, a través de un curso sostenido o recurrente de acción o inacción, en una manera que afecta el comercio entre los Estados Unidos y esa contraparte después de entrar en vigor un acuerdo comercial entre esos países.

La ley dirige la administración a buscar acuerdos que fortalezcan la capacidad de los socios comerciales norteamericanos “a promover el respeto por estándares laborales básicos” y “a proteger el medio ambiente a través de la promoción del desarrollo sostenible”. La Ley TPA sabiamente reconoce la necesidad de socios comerciales para ejercer discrecionalidad en asuntos de ejecución de la ley, regulatorios y de acatamiento y para tomar decisiones con respecto a la asignación de recursos para la ejecución con respecto a otros asuntos laborales o del medio ambiente determinados a tener prioridades más altas. Ninguna represalia deberá ser autorizada en contra de un país que ejerce su derecho soberano “para establecer estándares laborales domésticos y niveles de protección ambiental”.

La legislación TPA además requiere que todos los países participantes respalden a sus comités como miembros de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) y les requiere esforzarse a no renunciar o suspender los derechos laborales reconocidos para beneficiarse de cualquier ventaja comercial. Las infracciones están sujetas a la resolución de diferencias de acuerdo con los términos del tratado.

Por cualquier medida razonable, el CAFTA reconoce esos requisitos. En el Capítulo 16 (Trabajo) y 17 (medio ambiente) contiene lenguaje que refleja las preocupaciones del Congreso tal como se expresaron en el TPA. Esto requiere que cada contraparte del tratado “no falle en obligar efectivamente sus leyes laborales, a través de un curso sostenido o recurrente de acción o inacción, en una manera que afecta el comercio entre las partes.”

El lenguaje en el acuerdo de CAFTA sobre estándares laborales y ambientales es esencialmente el mismo lenguaje que se utilizó en el Tratado de Libre Comercio con Marruecos, el cual pasó por el Congreso en julio del 2004 con un extenso apoyo bipartidista. Si ese lenguaje fue aceptable para Marruecos, debería ser aceptado para los países centroamericanos, donde las condiciones de vida y estándares ambientales y laborales son comparables y, de ciertas formas, más avanzados que en Marruecos. Por ejemplo, según el Banco Mundial, un porcentaje mayor de la población en los países del CAFTA disfruta del acceso a agua mejorada y sistemas de saneamiento que en Marruecos. Los porcentajes de alfabetismo de los trabajadores jóvenes entre los 15-24 años también son mayores en Centro América, especialmente entre mujeres jóvenes.³⁸

La comparación de Centro América con África es incluso más impresionante. El Congreso abrumadoramente aprobó La Ley de Crecimiento y Oportunidad Africana (AGOA por sus siglas en inglés) en el 2000 y la extendió en el 2004, otorgando unilateralmente preferencias comerciales a un número de países Africanos.³⁹ Las provisiones laborales y ambientales en el AGOA son relativamente ligeras, requiriendo como una condición de aceptabilidad que el presidente de los Estados Unidos determine que los países están teniendo

³⁸ idem

³⁹ idem

progreso hacia el establecimiento de la protección de los derechos de los trabajadores reconocidos internacionalmente. También busca recompensar a los países africanos que están teniendo progreso en establecer una economía de mercado, el estado de derecho, pluralismo político, la no-discriminación hacia los productos e inversiones norteamericanas, protección de la propiedad intelectual y en reducir la pobreza.

4.3.3- LA SENSIBILIDAD LABORAL DEL TRABAJADOR MAQUILERO Y EL CAFTA.

La industria textil norteamericana también se hizo presente al suavizar algunos de los beneficios potenciales del CAFTA para toda la región. La ropa representó alrededor del 55 por ciento de las importaciones norteamericanas de la región CAFTA en el 2003 y 2004.⁴⁰ Sin excepción, todos los productos de ropa serán libres de impuestos de acuerdo con la implementación del tratado. Sin embargo, la inclusión de algunas estipulaciones rígidas que deberán ser alcanzadas como un requisito del tratamiento libre de impuestos debilitará el potencial de beneficios del tratado.

La industria de textiles americana procuró la aprobación de lo que es conocido como reglas de origen “yarn forward” (hilando hacia delante). Bajo esas reglas, un producto textil o de ropa manufacturado en Centro América o la República Dominicana deberá ser producido con componentes textiles regionales para que el producto final sea considerado “de origen” en la región y, por último, recibir el tratamiento libre de impuestos. Lo que hace de esas reglas particularmente restrictivas es que no existe industria regional de textiles significativa fuera de los Estados Unidos. De este modo, para recibir el tratado libre de impuestos, una camisa o un par de pantalones exportados de América

⁴⁰ <http://www.amcham.org.sv> Cámara de Comercio Americana 10/03/05

Central o la República Dominicana a los Estados Unidos deberán contener componentes textiles americanos.

Dichas reglas debilitan los beneficios potenciales del tratado, al forzar a productores centroamericanos de ropa hacia estructuras de costo menos eficientes. Al solicitarles que compren componentes americanos los obligan a pagar precios más altos y tener menos opciones en diseños y producción. Por lo tanto, esas compañías serán limitadas en los tipos de vestimentas que puedan producir y serán menos flexibles para responder a los requisitos de sus consumidores, en contraste con su competencia en Asia y en otras partes.

El acceso libre de impuestos será un beneficio relativo para los productores centroamericanos y dominicanos particularmente desde el punto de vista de la persistencia de los altos aranceles norteamericanos en la ropa en general el costo para asegurar ese acceso causará pagar precios más altos por consumos, teniendo menos flexibilidad con respecto a los productos manufacturados, e incurriendo en costos significativos por llevar un registro y cumplir con las normas para demostrar a las autoridades aduanales norteamericanas la autenticidad de sus reclamos de origen.

El propósito de forzar esas demandas en los centroamericanos es asegurar una base de clientes para los productores norteamericanos de textiles. Pero al igual que se ha demostrado una y otra vez que proteger un mercado doméstico a través de aranceles y cuotas es una estrategia de pérdida de tiempo a largo plazo para la industria “protegida”, el exportar proteccionismo a través de reglas de origen rígidas ultimadamente podría matar uno de los mejores mercados de exportación de la industria norteamericana de textiles.

Los productores centroamericanos y dominicanos de ropa son clientes antiguos y naturales de la industria norteamericana de textiles en virtud de la proximidad.

La región tiene potencial de ser una plataforma de producción integrada verticalmente—con los Estados Unidos suministrando hilos y tejidos y los socios del CAFTA produciendo ropa. Dicho argumento probablemente complacería a los productores norteamericanos de textiles. Pero al anexar estipulaciones que ultimadamente incrementan los costos de la producción de ropa para exportar a los Estados Unidos hará que los productores de ropa no se inclinen a invertir en la capacidad de producción en la región que ellos invertirían si existiesen reglas de origen más liberales. La regla de origen “yarn forward” no es eficiente y resulta en un incremento neto en el costo de la producción de ropa, incluso cuando los ahorros de la eliminación de aranceles y cuotas sean contados. Las reglas “yarn forward ” aceleraron el movimiento en la producción de ropa alejándola de los socios preferenciales de comercio que están sujetos a esta regla, como México, a grandes proveedores asiáticos, quienes podrían proporcionar el paquete completo desde hilo hasta ropa.

El temor, desde luego, entre los productores americanos de textiles es que, si se da una opción, los productores de ropa en la región dependerían de China, India, Pakistán y de otros lugares para sus textiles. Aunque eso pueda ser verdadero hasta cierto punto particularmente en casos en que los productores americanos de textiles están renuentes o incapaces para producir insumos bajo las especificaciones de sus clientes la realidad es que hay una recompensa a la puntualidad. Y la puntualidad se mejora al apretar la cadena de producción, la cual es a menudo una función de la proximidad de cada punto en la cadena de producción. Y dada la proximidad de los productores americanos de textiles a los productores de vestimenta centroamericanos y dominicanos, existe una ventaja al cultivar esta relación, en contraposición de buscar los componentes de textiles en Asia para la producción de vestimenta en América Latina.

En conjunto, el acceso al mercado norteamericano se incrementa sustancialmente bajo el CAFTA. Sus limitaciones están concentradas dentro de pocas industrias protegidas desde hace mucho tiempo. Desgraciadamente, es precisamente en esas industrias en las cuales nuestros socios del CAFTA operan con ventaja comparativa, y como resultado no es probable que se realicen todos los beneficios y el potencial de un verdadero tratado de libre comercio.

Centroamérica tiene poca probabilidad de lograr que en el Tratado de Libre Comercio (TLC) con Estados Unidos se excluyan las multas y sanciones comerciales ante incumplimientos en materia laboral, consideran analistas económicos. Es muy difícil que Estados Unidos acceda a implementar un sistema en el que se omitan las sanciones comerciales como castigo a las violaciones de derechos laborales en el marco del TLC.⁴¹ Basado en los anteriores TLC que ha firmado Estados Unidos, donde se establecen claras multas y hasta la eliminación de preferencias arancelarias ante faltas en el campo laboral, se deduce que la línea con Centroamérica será la misma. "El NAFTA (tratado de libre comercio de Norteamérica) establece un claro sistema de multas y sanciones al comercio, pero tiene una serie de instancias que se deben agotar, por lo que hasta ahora nunca se han impuesto multas y sanciones al comercio, pero tiene una serie de instancias a las que se puede recurrir. En el tratado entre Estados Unidos y Jordania, así como con Chile, también hay un capítulo donde, se estipulan estas acciones ante un irrespeto a la legislación laboral en las actividades del tratado. Por estas razones, es difícil que Centroamérica logre su objetivo de que las medidas por faltas laborales no sean comerciales sino de modificación en la cooperación, como acordaron Costa Rica y Canadá en su TLC bilateral. Para los especialistas en derecho

⁴¹ http://iis.ucr.ac/recursos/cidcacs/especial/debate/101_razones_para oponerse_al_tlc_III_parte, Henry Mora, Costa Rica; universidad nacional 06/06/04.

comercia⁴², la meta de los países centroamericanos debe ser lograr definir entre los procedimientos del capítulo laboral del TLC, que las faltas sean analizadas por un panel de expertos imparciales y no por las autoridades estadounidenses. La región debió abogar en la negociación por establecer procedimientos transparentes, con miembros imparciales, para decidir si hay incumplimientos en materia laboral. Otro punto es conseguir que las normas laborales válidas en el TLC sean las de la legislación interna de cada país, y los acuerdos de la Organización Internacional del Trabajo (OIT). Un tratado de libre comercio (TLC) entre Estados Unidos y Centroamérica obligará a las naciones del istmo a aplicar efectivamente sus leyes laborales.

La primera vez que Estados Unidos ligó la cuestión laboral con la comercial fue en 1993, con el tratado de libre comercio de América del Norte, en que participan también Canadá y México. En ese año, Bill Clinton, del partido Demócrata, asumió la presidencia de Estados Unidos. Por la relación histórica de los demócratas con las organizaciones laborales, Clinton impulsó la inclusión de la materia laboral, lo que quedó como un anexo del TLC. Uno de los principales pilares de ese anexo es que cada gobierno se comprometió a respetar la legislación laboral interna en cada país. Para que se cumpla el respeto, se estableció una complicada estructura que incluye un consejo de ministros, un secretariado de ese órgano y una oficina administrativa nacional. Así, cuando se presente un conflicto laboral relacionado con el comercio, se sigue un largo proceso, y si al final la parte incumple, se expone a que le suspendan beneficios logrados.

⁴² TLC obligará a aplicar ley laboral Fuente: País:Costa Rica Publicación: La Nación Fecha: 30/04/2003.

Otros casos Jordania (tratado que se firmó en el 2001) y con Chile (en el 2003) se mantuvo el mismo criterio: cada país se comprometió a respetar su propia legislación. En estos TLC, la organización fue más sencilla, pero también establece que si las partes incumplen se exponen a perder los beneficios negociados. El tema laboral se incluyó como un capítulo del tratado y no como un anexo. Estos criterios los reforzó Estados Unidos con la Ley que autoriza la promoción comercial (antes conocida como la vía rápida), vigente desde el 2002. Dicha ley establece que los tratados deben garantizar que cada parte aplicará efectivamente su legislación laboral interna. En la negociación, se esperaba que Estados Unidos mantuviera ese criterio. Es probable, que Estados Unidos se aferre a su posición de que si el país socio incumple pueda perder sus preferencias arancelarias, una tesis que no hace felices a los gobiernos centroamericanos, pero que apoyan los sindicatos. El sector sindical, manifestó, está de acuerdo en que lo laboral sea un capítulo del Tratado, no un anexo, y que esté ligado a sanciones comerciales.

La capacidad institucional sumada a los precedentes que el gobierno ha acumulado en cuanto a los conflictos entre trabajadores y empleadores e inversionistas extranjeros; principalmente en el régimen de zona francas, genera entre analistas y dirigentes laboristas un clima de escepticismo en cuanto a que el CAFTA, podría generar conductas e incentivos que permitan mejorar los estándares laborales de la OIT. Si bien es cierto que propuestas del movimiento sindical nacional, quedaron parcialmente reflejadas en los resultados finales de las negociaciones; el proceso de implementación podría distar mucho e incluso convertirse en un obstáculo en la administración de dicho acuerdo.

Inicialmente las propuestas de negociaciones incluyeron ir mas más allá del tratado de USA.-Chile, exigiendo reformas en las leyes laborales de

Centroamérica con estrecho vínculo con el acceso del mercado de bienes. Los Estados Unidos, a través de la ley del TPA (Trade Promotion Authority); establecen claramente un mandato al ejecutivo, en cuanto a que cualquier negociación comercial que establezcan deben de contemplar aspectos laborales y ambientales. Lo cual resulto en incorporar en CAFTA el tema laboral y ambiental como parte del acuerdo y vinculantes a sanciones comerciales.

En este sentido, CAFTA y la legislación laboral, tiene también estrechos vínculos con los factores conducentes no solo en la generación y/o a la perdida de empleo; sino también en la transformación de las estructuras productivas, teniendo una posible influencia en el desplazamiento de mano de obra, migración e iniquidad, pues sus efectos van mas allá del aspecto laboral formal.

4.4.-INCIDENCIA DEL CAFTA EN LA NORMATIVA LABORAL SALVADOREÑA.

En este punto necesariamente tenemos que comenzar diciendo que los efectos del CAFTA en la normativa laboral no se están dando de forma inmediata, ello debido a que tal instrumento legal aun no esta vigente, hay que decir que este, ya supero todos los obstáculos parlamentarios tanto en Estados Unidos como en El Salvador, Guatemala, y Honduras. El hecho de que Costa Rica, Nicaragua y Republica Dominicana, aun tengan pendientes los procesos internos de ratificación no obstaculizara la enterada en vigencia del CAFTA, entre los cuatro primeros países, el cual se tiene previsto comience a funcionar el Primero de Enero de 2006.

Es decir los efectos del CAFTA, comenzaran a tomar forma hasta la entrada en vigencia del acuerdo comercial, con respecto a las normas de contratación la legislación laboral Salvadoreña no ha cambiado desde 1972 hasta la fecha.

Pero informalmente (sin que se establezca en la legislación laboral) se celebran relaciones laborales en las cuales se toman en cuenta formas de contratación más modernas o las denominadas políticas de flexibilidad laboral, no reguladas por la legislación laboral. En la mayoría de los casos los patronos ofrecen a los trabajadores, trabajos de carácter temporal o por tiempo definido no tomando en cuenta los requisitos establecidos en el artículo 25 código de trabajo.

El artículo 17 código de trabajo establece que el contrato individual de trabajo es aquel por virtud del cual una o varias personas se obligan a ejecutar una obra, o prestar un servicio, a uno o varios patronos, institución, entidad o comunidad de cualquier clase, bajo la dependencia de estos y mediante un salario. En el artículo 23 N° 4- el contrato escrito deberá contener, el plazo del contrato o la expresión de ser por tiempo indefinido; en el primer caso deberá hacerse constar la circunstancia o acontecimiento que motivan el contrato a plazo.

El artículo 25 establece que los contratos relativos a labores que por su naturaleza sean permanentes en la empresa, se consideran celebrados por tiempo indefinido, aunque en ellos se señale plazo para su terminación. El mismo artículo establece que la estipulación de plazo solo tendrá validez en dos casos.

- a) cuando las circunstancias objetivas que motivaron el contrato, las labores a realizarse puedan ser calificadas de transitorias, temporales o eventuales.
- b) Siempre que para contratar se hayan tomado en cuenta circunstancias o acontecimientos que traigan como consecuencia la terminación total o parcial de las labores, de manera integral o sucesiva.

A falta de estipulación, en el caso de los literales anteriores, el contrato se presume celebrado por tiempo indefinido.

En muchas relaciones laborales no se toman en cuenta esos requisitos, y no se cumple con lo que establece la parte final del artículo 25, es decir la presunción de que un contrato que no cumpla con los requisitos que se establecen se presumirá celebrado por tiempo indefinido.

Podemos concluir que en El Salvador las políticas laborales son consideradas como barreras al desarrollo económico del país. Los principios de estabilidad laboral y protección del trabajador, entre otros, supuestamente reducen la capacidad de la economía de adecuarse a las oportunidades que se presentan en un mundo cada vez más integrado comercialmente.

4.4.1-REGULACIÓN RESPECTO A LA FLEXIBILIDAD DE CONTRATACIÓN

4.4.1.1-LIBRE NEGOCIACIÓN

Respecto a la libertad de negociación que la legislación permite. Definitivamente éste es el obstáculo principal para poder realizar cualquier reforma laboral. Una reforma que promueva la libre negociación entre las partes, lo cual podría mejorar el nivel y temas de negociación, puede afectar derechos reconocidos constitucionalmente, y podría significar cambios en la legislación ordinaria (Código de Trabajo). Sin embargo, debe tenerse en claro que, si no se permite que el trabajador escoja libremente las características de su trabajo, no se puede garantizar que el mismo realmente está mejor. Además, en la medida que el Estado no restrinja la libre negociación entre trabajadores y empleadores, ambos podrán beneficiarse de las oportunidades de la apertura comercial. Dicha libertad permite que exista la flexibilidad laboral necesaria para adaptar la mano de obra a los nuevos requisitos de la economía

4.4.1.2-PROBLEMAS DEL CONTRATO INDIVIDUAL

El contrato individual estipula una relación laboral directa entre un empleado y su empleador, en el cual, el trabajador se obliga a realizar un trabajo a cambio de una remuneración. El Código de Trabajo regula la necesidad de un contrato escrito que debe contener, entre otras cosas, el lugar donde debe realizarse el trabajo, el detalle del trabajo a realizar, el salario que debe devengarse y la jornada y horas que deben trabajarse. Sin embargo, la legislación de cada país complica este proceso innecesariamente, en cuanto a las especificaciones solicitadas y el procedimiento que conllevan.

Aun cuando está debidamente regulado en la ley, no siempre se cumple con

El envío de las copias al Ministerio de Trabajo; y si se hace, no se le da el seguimiento debido para constatar los datos contenidos en el contrato, el cumplimiento de sus cláusulas y otros.

Las Inspecciones de Trabajo no puede revisar todos los contratos que se le presenten -y que cambian constantemente-, ni tiene facultades coercitivas para exigir el cumplimiento de los mismos cuando una de las partes no cumpla, por lo que carece de sentido práctico esta medida.

4.4.1.3– PLAZO DE LOS CONTRATOS.

En El Salvador el contrato de trabajo es por tiempo indefinido, a menos que se indique un plazo fijo en el mismo, creando la noción de estabilidad laboral. En términos económicos la estabilidad laboral, lamentablemente, puede interpretarse como derecho a la inamovilidad laboral. Esta interpretación conlleva de acuerdo a los promotores del comercio graves riesgos para el adecuado funcionamiento de las empresas, ya que ninguna actividad económica puede adquirir el compromiso de garantizar a nadie un puesto de trabajo de por vida o por largos períodos de tiempo, si no se negocian otros aspectos del contrato laboral que lo hagan rentable, como el salario, las prestaciones, las jornadas, etc.

El Salvador ofrece el ámbito de inversión menos atractivo en toda Centroamérica, pues limitan el tiempo de duración del contrato fijo. Por otro lado, algunas legislaciones centroamericanas permiten los contratos de medio tiempo, o al menos, no introducen prohibiciones expresas. Sin embargo, resultan costosos puesto que los trabajadores con estos contratos gozan de las mismas prestaciones obligatorias que se otorgan a los trabajadores de tiempo completo.

En términos de competitividad, esto no es razonable. Debe impulsarse una reforma legal en el sentido de reconocer la obligación del pago de prestaciones en proporción al tiempo laborado. Esto reduciría los costos de mano de obra y permitiría una remuneración acorde al tiempo invertido.

La temporalidad de la relación laboral debería ser una consideración individual, basado en la eficiencia y en el mutuo acuerdo. Los problemas surgen cuando la legislación y su interpretación por parte de los inspectores de trabajo empiezan a hacer suposiciones que no corresponden. Por ejemplo, considerar los contratos de plazo fijo que se renuevan sucesivamente como una relación permanente.

En contraposición, el contrato individual a plazo fijo permite una mayor flexibilidad en la contratación, ya el empleador puede contar con una fuerza laboral mayor en tiempos de alta actividad económica, y menor cuando los empleados se vuelven redundantes. Por lo tanto, debe permitirse la implementación de los contratos a plazo fijo para cualquier tipo de tarea. Situación no permitida por la legislación laboral salvadoreña de acuerdo a lo dispuesto en el artículo 25 código de trabajo.

4.4.1.4– REGULACIÓN RESPECTO A LAS CONDICIONES DE TRABAJO.

Las normas laborales establecen como un derecho el percibir una remuneración que no puede estar por debajo del salario mínimo. no se permite al empresario y al trabajador llegar a acuerdos para modificar negativamente al trabajador las

condiciones del salario, así como disminuirlo a causa de bajas de la producción o del rendimiento productivo en nuestro país cualquier modificación debe hacerse por encima de éste, pero no por debajo.

El nivel de los salarios debe tener relación con la productividad marginal del trabajo y no depender de leyes que determinen la política salarial, las cuales premian a los que están empleados y castigan al trabajador poco capacitado y al desempleado, que en muchos casos son mujeres, indígenas y jóvenes.

Para aumentar las remuneraciones, deben desarrollarse políticas de ingreso y no de salario, para lo cual se necesita introducir también cambios sustanciales en los sistemas económico y educativo.

4.4.1.5–SALARIO MÍNIMO

Los salarios mínimos no suelen corresponder a la productividad de la fuerza laboral marginada y más pobre. Sin embargo, suele hablarse de una política laboral “justa” o que “cubra el costo de vida”, sin que sea claro cómo es que se beneficia la sociedad en su conjunto, las clases más desposeídas suelen trabajar en el mercado informal y no reciben los beneficios no salariales que establece la legislación.

4.4.1.6– DETERMINACIÓN DEL SALARIO MÍNIMO.

Definir cuál debe ser el salario mínimo que mejor responda a la productividad del trabajador y genere el menor desempleo e informalidad posible es muy difícil, más cuando las leyes laborales salvadoreña no establecen mecanismos explícitos para su determinación.

Cuando el mecanismo no se encuentra determinado se facilita la politización del mismo.

En la medida que los salarios mínimos se vinculan a la inflación (en este caso la del índice establecido en la legislación), se genera una inflación inercial, en donde los precios de los bienes de consumo y el salario mínimo se retroalimentan entre sí, incrementándose ambos.

Una opción es la recomendación de la OIT para fijar el salario mínimo, que es hacerlo sobre la base de una serie estadística “regular y confiable” que incluya el análisis de seis variables:

1. Las necesidades del trabajador y su familia.
2. El nivel general de salarios del país.
3. El costo de vida y sus cambios.
4. Los beneficios del seguro social.
5. El estándar de vida relativo de otros grupos sociales.

4.4.1.7–JORNADAS LABORALES

El establecimiento de las jornadas laboral se considera uno de los principales logros laborales, y el cual, pudo tener un significado importante en una economía con poca apertura al comercio internacional y escasos avances tecnológicos. Sin embargo, de cara a la apertura comercial que ha logrado El Salvador en los últimos años y frente a la discusión del CAFTA, las nuevas tecnología y la mayor competencia, se necesita nuevas maneras de administrar el recurso humano, ya que muchos de los trabajos que hoy existen, no existían en la economía del tiempo en que se elaboraron los Códigos de Trabajo.

Tanto a nivel constitucional como de leyes ordinarias, se reconoce como derecho laboral un máximo de horas para las distintas clases de jornadas laborales.

Con las tendencias de flexibilizar el mercado y leyes laborales se pretende que sea el trabajador quien debería tener la libertad para determinar el número de horas que puede laborar, así como las jornadas durante las cuales desearía desempeñar sus labores, lo cual permitiría ajustar su salario según el tiempo que labore y su productividad.

De igual manera, los días de descanso, que generalmente son sábado y domingo, deberían poder ser negociados entre los trabajadores y el empleador,

dependiendo de la naturaleza del trabajo. También el número de días de vacaciones y la forma como pueden gozarse también debería quedar a la libre negociación entre el trabajador y el empleador. La mayoría de situaciones ya se dan en algunas empresas, claro se hace de una forma informal, ya que la legislación laboral aun no regula tales situaciones.

4.4.1.8–CLASES DE JORNADA

Las jornadas laborales definen los horarios y el máximo de horas durante las cuales puede emplearse a alguna persona.

De 6:00 a 19:00 De 19:00 a 6:00

En el salvador la jornada laboral diurna comprende desde las 6 de la mañana hasta 19 horas, en este rango de horas el trabajador puede laborar su jornada ordinaria que son ocho horas al día, haciendo un total de 44 horas a la de semana.

La jornada laboral nocturna comprende de las 19 a las 6 de la mañana. Al día se laboran 7 horas, totalizando 39 horas a la semana

La propuesta flexibilizante, considera no debería haber diferencias entre jornada diurna y nocturna. La naturaleza del trabajo debe determinar el período dentro del cual debe realizarse, dependiendo de la productividad que se busca. Establecer un número menor de horas para el trabajo nocturno en relación con el trabajo diurno, impone un costo artificial que afecta al trabajador que podría trabajar más horas, y limita su producción y su salario. También limita al trabajador para desempeñar otro empleo durante su tiempo libre, ya que podría exceder del máximo de horas que una persona en relación de dependencia puede trabajar a la semana.

4.4.1.9–PRESTACIONES.

A continuación se desglosan las principales prestaciones laborales que la legislación laboral otorga a los trabajadores.

4.4.1.9.1–SÉPTIMO DÍA.

Existe, el derecho del trabajador a un día de descanso por cada semana ordinaria de trabajo o por cada seis días consecutivos de labores (generalmente el día domingo). Si bien la idiosincrasia centroamericana, muy influida por las creencias religiosas, ha servido como base para esta prestación, la propuesta de las políticas de flexibilización opinan que el descanso óptimo no es sólo función de los días o las horas trabajadas, sino también del esfuerzo, lo cual no se considera, por la legislación.

La decisión respecto al séptimo día debiera ser libremente pactada entre el trabajador y el empleador dependiendo de la actividad que se realice y de las características de cada puesto de trabajo, esta es una costumbre que ya se desarrolla de forma informal en nuestro país ya que entre el empleador y el trabajador se llegan a pactos, en los cuales se establece el día de descanso en cualquier día de la semana.

4.1.4.9.2–VACACIONES Y DESCANSOS

Las vacaciones se calculan de distintas formas, por lo que su análisis debe basarse en relación al sobre costo que representan, respecto a la remuneración base.

El costo de vacaciones en sí no es alto. Sin embargo exponen las políticas de flexibilidad, que en la medida que la legislación prohíbe la compensación monetaria de las vacaciones, afecta negativamente al trabajador, el cual podría estar interesado en laborar esos días para obtener una remuneración mayor. Por lo mismo, las partes deberían tener el derecho de fijar dichas condiciones. De esta forma, si una empresa necesita los servicios del empleado por más tiempo, se deberá compensar al trabajador con un pago mayor por laborar en lugar de disfrutar las vacaciones.

4.4.1.9.3–DÉCIMO TERCER Y DÉCIMO CUARTO SALARIO.

Nuestro país es el único a nivel centroamericano que no establece un décimo tercer salario o aguinaldo, equivalente a un salario mensual. En ese sentido, el

mejor de los casos de flexibilidad en ese sentido es la legislación salvadoreña, ya que trata el aguinaldo como un verdadero incentivo o premio para el trabajador, pues establece ciertas obligaciones que el trabajador debe cumplir para merecer este bono. Otro factor interesante el aguinaldo salvadoreño es que no establece un salario mensual, sino que una retribución menor a la mensual; sin embargo, no existe razón alguna para que el mismo sea escalonado, premiándose la antigüedad del trabajador y no su productividad.

Los promotores de la flexibilidad opinan que en la medida que se crean más prestaciones laborales, disminuye la capacidad de mejorar los salarios.

4.4.2–REGULACIÓN RESPECTO A LA FLEXIBILIDAD DE DESPIDO

4.4.2.1– PROCEDIMIENTO PARA EL DESPIDO

El despido ocurre cuando un empleador da por terminada una relación laboral con uno o varios de sus trabajadores. Existen ciertos obstáculos para despedir empleados. Estos incluyen los siguientes:

- Es ilegal terminar un contrato laboral sin causa justa.
- Los Códigos de Trabajo especifican las razones “justas” para el despido. Cualquier otra razón es considerada ilegal.

Aunque las normas laborales incluyen un listado taxativo de razones justas para el despido, esto no implica un proceso sencillo de cumplir en la práctica. En caso de disputa entre un empleador y un trabajador despedido, la carga de la prueba descansa sobre el empleador. Aun cuando exista la causal de despido justo, si no se prueba debidamente, nuestro país en este punto es muy flexible ya que en caso de comprobarse la ilegalidad del despido lo que procede, es una indemnización por despido ilegal pero en ningún caso la legislación obliga al reinstalo del despedido.

La flexibilidad laboral propone, una forma de solucionar este problema es eliminando las razones justas e injustas de despido el empleador debería de

tener el derecho de dar por terminada cualquier relación laboral sin que medie la decisión de un juez o inspector de los ministerios de trabajo.

En general, si la preocupación del legislador es el bienestar del trabajador despedido.

4.4.2.2–INAMOVILIDAD.

El despido de los trabajadores está permitido y regulado en la legislación, siempre que existan causas justificadas para ello.

Además, la misma legislación introduce elementos que promueven la inamovilidad o estabilidad de hecho del trabajador en sus puestos de trabajo. La estabilidad se encuentra indirectamente protegida mediante las normas que regulan el despido, que definen cuáles son las causales justas para que ocurra; cuándo un despido es injusto; o al obligar al empleador a cumplir ciertos requisitos para despedir a un empleado, aun con causa justificada, y probar dicho extremo ante los tribunales de justicia en caso necesario. También se protege la inamovilidad del trabajador al establecer las condiciones para el pago de las prestaciones laborales, como la indemnización, y al permitir la adopción de medidas como la huelga que, por no tener costos para los trabajadores, pero sí para el empleador, es el medio que comúnmente utilizan ante la amenaza de un despido o la pérdida del puesto, para conservar el puesto. La inamovilidad es una de las aspiraciones de la mayoría de los trabajadores en relación de dependencia. Sin embargo, las normas que favorecen la inamovilidad producen efectos negativos en el mercado laboral, ya que tienen como consecuencia que se encarezcan los costos, e introduce un nuevo elemento de inflexibilidad en el mercado laboral. La inamovilidad limita los incentivos para aumentar la productividad ya que desaparece uno de los incentivos más importantes para que el trabajador tenga una productividad elevada, sea este obrero o un alto ejecutivo: la posibilidad de ser despedido.

Adicionalmente, se recomienda analizar y reformar los sistemas que se utilizan para remover a un trabajador, y el proceso que éste puede iniciar para oponerse al despido ante los Tribunales de Justicia.

4.4.2.3–INDEMNIZACIÓN

La indemnización por despido, no introduce incentivos perversos que estimulen a los trabajadores a demorar la búsqueda de un nuevo empleo. Contiene aspectos que perjudican su aplicabilidad. No tener un límite en el número de años de trabajo para el pago de la indemnización a los trabajadores, representa un grave problema. Aun aceptando un criterio tutelar, donde la indemnización sirve para compensar al trabajador por su inversión en capital humano.

Para los promotores de la flexibilidad laboral la indemnización debería tener algún techo, por las razones siguientes:

Eliminaría la práctica común de permanecer en un mismo trabajo con la expectativa de la indemnización que se espera recibir, o la de no cambiar de trabajo para no perder el derecho a una indemnización.

Se permite una mayor libertad para establecer un sistema de incentivos óptimos que permitan una mayor productividad y un mayor salario.

Se evita que la empresa se dedique a la costosa y complicada tarea de administrar los fondos que luego empleará para la indemnización, pudiendo así, dedicar sus recursos a mejorar su competitividad, en el salvador algunas maquilas indemnizan anualmente a sus trabajadores, cuando están contratados por tiempo indefinido, en el caso de un contrato por tiempo definido no existe indemnización al finalizar el termino del contrato, a menos que el empleador despida al trabajador antes del vencimiento del plazo establecido en el contrato.

Al eliminar la regulación actual, se promovería la movilidad laboral, ya que actualmente la misma castiga al trabajador que desea buscar un nuevo trabajo, ya que la indemnización es concebida como un medio para resarcir al empleado de los daños causados por el empleador por el hecho del despido, y la renuncia

voluntaria no se contempla como un hecho generador para el pago de dicha prestación, cuestión a la que aplaude la flexibilidad.

4.4.3–ORGANIZACIÓN LABORAL Y DERECHO DE HUELGA

4.4.3.1–SINDICATOS

Para poder realizar un análisis del impacto que tiene la legislación sindical, vale la pena analizar y profundizar dos preguntas básicas:

1. ¿Se establecen las condiciones necesarias para que la organización sindical sea facilitadora del proceso de negociación entre trabajadores y empleador? Esta pregunta se hace de cara al prejuicio que subsiste en el salvador y toda Centroamérica donde se relaciona la presencia de un sindicato con mayores problemas para la empresa, el surgimiento del sindicato como un mecanismo de respuesta a un conflicto preexistente.
2. ¿Se establecen las condiciones necesarias para que las negociaciones generen soluciones que beneficien tanto a los trabajadores como a los empleadores? Esta pregunta surge ante la idea que, en la medida que dejen de ser un obstáculo a la eficiencia de las empresas para ser facilitadoras de las negociaciones entre el empleador y sus empleados, las organizaciones laborales pueden generar mejores condiciones para los empleados. Es necesario analizar si el sindicato, logra o no facilitar la negociación. En este caso, es una condición fundamental que la Ley no establezca privilegios a cualquiera de las dos partes, ya que al generar asimetrías, la negociación da paso a una imposición de condiciones por parte de la parte privilegiada.

4.4.3.2–CONDICIONES PARA FACILITAR LA NEGOCIACIÓN

Representatividad. Debido a la importancia que llega a tener el sindicato dentro de la empresa, es necesario que el mismo sea representativo de los intereses

de los empleados. De lo contrario, se trasladan, sin ninguna justificación, costos a los trabajadores no sindicalizados.

la norma para establecer sindicato es de acuerdo a un número mínimo de trabajadores para formar el sindicato. Lo anterior puede entenderse desde dos puntos de vista: ante sindicatos, que afectan negativamente la productividad, la micro y pequeña empresa se ven beneficiadas de que no se formen dentro de ellas sindicatos; si los sindicatos se perciben como que afectan positivamente, la micro y pequeña empresa, a pesar que dentro de ellas no se formarían sindicatos, ello no sería tan grave, pues, dado el bajo número de empleados, la negociación entre los empleados no es tan costosa, como en empresas grandes.

Cuando se analiza la cuota para formar un sindicato en el caso de las empresas medianas, posiblemente se genere cierta representatividad al establecer dicha cuota. Sin embargo, para el caso de las empresas grandes, las cuales se encuentran en mejor posición para competir a nivel internacional, por las economías de escala que generan, el número mínimo de trabajadores podría generar sindicatos con poca representatividad dentro de la planta laboral.

Dada la obligatoriedad que existe para firmar el Pacto Colectivo con los sindicatos, se considera necesario que se establezcan dos criterios para establecer un sindicato. Estos podrían ser: el número de trabajadores necesarios para formar un sindicato no puede ser menor a los 40 y en todo caso, dicho número debe representar por lo menos el 25% de los trabajadores de la empresa.

Reglas internas. Dadas las facultades y los papeles que la ley le otorga a los sindicatos, es importante establecer límites a las actividades que los sindicatos pueden ejercer, para que de esta manera se centren en beneficiar a sus trabajadores y no se enfoquen en desarrollar agendas políticas o económicas distintas

De acuerdo a los promotores de la flexibilidad laboral, Algunas prohibiciones que podrían introducirse para mejorar las prácticas actuales son:

Participar en política partidista y en asuntos religiosos, tal prohibición ya existe en nuestra legislación, pero a pesar de ello tales relaciones aun existen.

Forzar directa o indirectamente a los trabajadores a ingresar en el sindicato o a retirarse de él.

Aplicar fondos a fines distintos a los de la asociación.

Efectuar operaciones comerciales de cualquier naturaleza, sea que se realicen con los trabajadores o con terceros, situación que desnaturaliza el objetivo de los sindicatos, ya que los convertiría en empresas, las cuales se sabe siempre buscan ingresos económicos, por lo tanto se convertirían en empleadores.

Promover o patrocinar el desconocimiento de hecho de normas convencionales o contractuales que obliguen a los afiliados.

Ordenar, recomendar o patrocinar actos de violencia.

Conceder privilegios especiales a sus fundadores, personeros ejecutivos o consultores.

Facilidad de disolución. Para evitar la permanencia de sindicatos que promueven la conflictividad, disminuyendo la productividad y perjudicando a los trabajadores no sindicalizados y a los trabajadores sindicalizados que no forman parte de la dirigencia, es necesario establecer razones para su disolución. En la medida que no se establezcan razones para su disolución sólo promueven la permanencia de sindicatos dañinos a los intereses de la clase trabajadora.

Respecto a los Pactos Colectivos, en general, se observan una serie de malas prácticas. Para evitar los problemas en el tema sindical, la flexibilidad laboral recomienda los siguientes cambios:

- Que un Pacto Colectivo no pueda convertirse en Ley para terceros.

Cuando ocurre lo contrario, suele ser una medida para sacar del mercado a competidores potenciales, favoreciendo el establecimiento de monopolios artificiales. Ello incrementaría los costos para la industria y el precio para el consumidor final.

- Que los Pactos Colectivos sean independientes de los contratos individuales y colectivos futuros. En la medida que los contratos individuales futuros no puedan establecer condiciones inferiores a las fijadas dentro del Pacto Colectivo no sólo incrementa los costos de los empresarios, también favorece el desempleo, porque muchas personas, poco productivas, no excusan su contratación, dadas las condiciones del Pacto Colectivo.
- Las medidas establecidas mediante Pacto Colectivo no debieran afectar a trabajadores que no forman parte del sindicato que lo solicitó. Ello facilitaría la existencia de un mayor número de sindicatos dentro de una empresa, para que compitan por generar mayores beneficios a los trabajadores a través de un incremento en la productividad.

Estas disposiciones se dan en la legislación laboral lo cual dificulta al patrono a disponer de su personal, sin restricciones y mayores costos para la empresa. Esto tipo de medidas pueden degenerarse en abuso de la condición de trabajador sindicalizado.

Acudir al paro de labores es un derecho de los empleadores -paro- y de los trabajadores -huelga-, reconocido y garantizado por la Constitución Política y por las leyes ordinarias. Sin embargo, para no utilizar este derecho favoreciendo los intereses de unos cuantos en detrimento de la mayoría, deben analizarse y regularse ciertos requisitos como sus efectos, su duración máxima y los derechos de que puede gozar la parte afectada con el paro de labores.

Para que la huelga sea en realidad un movimiento que refleje la voluntad de la mayoría de los trabajadores, se sugiere que se adicione como requisito esencial para declararla legal, que haya sido aceptada por más del 50% de los

trabajadores que laboren en la misma empresa, como se regula en la legislación salvadoreña. El voto debe ser secreto y el resultado de la votación debe quedar registrado en el acta respectiva.

Como ya se apuntó, otro problema relacionado con el ejercicio del derecho de huelga es que ésta no tiene ningún costo para los trabajadores, quienes tienen asegurado el pago de su salario, a menos que el movimiento haya sido declarado ilegal, lo cual puede tardar mucho tiempo o no ocurrir siquiera. Esto de acuerdo a la flexibilidad laboral repercute negativamente en el mercado laboral, toda vez que el empleador está obligado al pago de salarios, aun cuando la empresa no haya generado ganancias. Se sugiere introducir una modificación al código laboral en el sentido de que los días o las horas en que no se trabaje, aun cuando ésta haya sido declarada legal, no se paguen a los trabajadores.

Con ello se pretende incentivar a las partes para que superen sus diferencias lo antes posible, así la huelga no genera un alto costo: no producir y no devengar un salario. Tomar este tipo de medidas no viola el derecho de acudir a la huelga, ni viola el principio adoptado de los derechos adquiridos de irse a la huelga ante un conflicto económico-social, toda vez que éste sólo refiere a la facultad de utilizar o no el recurso; y lo que se pretende con las modificaciones sugeridas supuestamente es regular el uso de dicho derecho o facultad. Otro problema que se presenta en relación con el ejercicio del derecho de huelga, es que la misma puede durar indefinidamente, sin que el empleador pueda contratar a otro personal para que reemplace al que apoya la huelga durante el tiempo que dure la misma.

La flexibilidad laboral considera que el plazo de duración de una huelga no debería ser de más de sesenta (60) días. Si pasados los primeros treinta (30) la huelga se mantiene, el empleador podrá contratar el personal de reemplazo que requiera por el tiempo que aquélla dure. Si en estos primeros treinta días no se soluciona el conflicto, las partes deben acudir a un arbitraje obligatorio. Si

cumplidos los sesenta días tampoco se ha encontrado una solución, los trabajadores deberán optar por seguir en la huelga o reincorporarse al trabajo, en el entendido de que mientras huelguen no cobran, y que deberá continuarse con el procedimiento del arbitraje hasta que se dicte el laudo arbitral.

4.4.4–MENORES DE EDAD

De acuerdo a los promotores de la flexibilidad laboral, dada la realidad Salvadoreña y la composición de su población, no se pueden adoptar estándares internacionales provenientes de países extremadamente desarrollados en cuanto a la edad mínima para contratar un trabajador. Para adecuar las leyes a esta realidad no se puede, en el corto plazo, prohibir por completo el empleo de menores de edad en la fuerza productiva, ya que eso reduciría gravemente el ingreso en la mayoría de las familias de la región. Por esto mismo, se debe dar un trato especial que vele por la protección infantil, pero que a la vez permita la supervivencia económica de su familia.

Se establecen los tipos de trabajo que pueden realizar los menores de acuerdo a su edad, pero no se puede encontrar uniformidad. Sin embargo, en todos los países se prohíben trabajos de menores en actividades insalubres; que trabajen en lugares que conlleven a una explotación sexual; también se prohíbe que sean empleados en labores que estén por encima de sus capacidades físicas. En general, los que promueven la flexibilidad laboral consideran que una sobre-regulación de este tema, por encima de lo anteriormente señalado, podría ir en perjuicio de los niños y sus familias, como cuando se sobre-regula el tema de las prestaciones a las mujeres embarazadas.

4.5 LA VIABILIDAD DE LA REFORMA LABORAL.

El Salvador y los demás países latinoamericanos, por lo general, han decidido realizar reformas estructurales en momentos de crisis, pues la coyuntura facilita mejoras en el terreno fiscal, monetario, cambiario y financiero. Sin embargo, en lo que se refiere a materia laboral éstas son escasas o sin mayor trascendencia.

La reforma laboral se ve en la necesidad de realizar cambios en las constituciones políticas. Lo anterior genera una serie de problemas, adicionales, que la complican por ejemplo:

Existe una complejidad natural en el procedimiento de reforma constitucional, debido a que el mismo suele ser más tardado e involucra más etapas que las reformas a una ley ordinaria o un reglamento,

Dado lo anterior, hemos realizado un resumen del tipo de reforma que sería necesario para cambiar la institucionalidad laboral. Hay dos aspectos que deben resaltarse claramente: 1) se esperaría que la dificultad de reforma sea mayor para nuestro país ya que gran parte de los temas laborales se encuentran descritos dentro de la constitución;

2) existen reformas que se encuentran a nivel de reformas en las leyes ordinarias que podrían ser los primeros peldaños para lograr una reforma laboral profunda y efectiva.

Para que una reforma laboral sea exitosa, se considera necesario implementar: Una campaña de sensibilización de la sociedad sobre la importancia de la reforma laboral. La misma no sólo debe explicarse en términos económicos, ni ideológicos. Lo más importante es dar a conocer las vivencias de aquellos centroamericanos que se han visto en la necesidad de recurrir al sector informal o que se mantienen desempleadas, por culpa de la legislación actual.

La responsabilidad de establecer un compromiso: que la reforma legislativa que buscará flexibilizar el mercado laboral será clara (en sus implicaciones) y

Estable (en el tiempo).orientar y facilitar los procedimientos interinstitucionales que se relacionan con el tema laboral, de manera que los juzgados, los ministerios de trabajo y demás instituciones vean el tema laboral desde su importancia para la competitividad del país. También son importantes las campañas orientadas a promover la inversión en los países centroamericanos, para que la reforma aprobada sea aprovechada creando más y mejores puestos de trabajo. Por otro lado, el Gobierno podría facilitar mecanismos de

transmisión de experiencias exitosas que, ante la nueva flexibilidad laboral, hayan funcionado para generar procesos productivos cada vez más competitivos.

CAPITULO V

ANALISIS DE RESULTADOS, RECOMENDACIONES Y CONCLUSIONES.

5.1-ANALISIS DE RESULTADOS DE LA INVESTIGACION DE CAMPO.

5.1.2-CUESTIONARIO APLICADO EN LA ENCUESTA.

Cuestionario aplicado a los trabajadores de la Zona Franca Internacional de Olocuilta la Paz, en relación a la incidencia que probablemente provocaría la vigencia del CAFTA, sobre las normas de contratación laboral.

1-¿Cree usted que ha El salvador le convendría el funcionamiento de un Tratado de Libre comercio con Estados Unidos?

SI----- -NO-----

2- ¿Cree usted que la vigencia del CAFTA o Tratado de libre comercio entre Centroamérica, República Dominicana y Estados Unidos beneficiara al desarrollo económico del país?

SI-----NO-----

3- ¿Cree usted que el CAFTA provocaría más empleos en las maquilas?

SI----- - NO-----

4- ¿Considera que el CAFTA mejoraría las condiciones laborales en la maquila?

SI-----NO-----

5- ¿Cree que el CAFTA provocara la aplicación de más contratos de trabajo de carácter temporal, que los contratos de carácter indefinido?

SI-----NO-----

6- ¿Sentiría mayor estabilidad laboral si el CAFTA tuviera vigencia en El Salvador?

SI-----NO-----

5.1.3-TABLA DE RESULTADOS

RESPUESTA	N ° DE PREGUNTA					
-----------	-----------------	--	--	--	--	--

	1	2	3	4	5	6
SI	79	58	59	29	78	21
NO	21	42	41	71	22	79

La encuesta fue realizada el día martes 28 de Junio de 2005, en la Zona Franca Internacional de Olocuilta La Paz, el número de encuestados fue de 100 personas, de las cuales 83 fueron mujeres y 17 hombres.

A continuación se hace un pequeño análisis de cada una de las respuestas de las preguntas, realizadas en la investigación de campo:

5.2-ANALISIS DE RESULTADOS.

PREGUNTA NUMERO 1

1-¿Cree usted que ha El Salvador le convendría el funcionamiento de un Tratado de Libre comercio con Estados Unidos?

SI----- -NO-----

En esta pregunta se trata de saber, si a nuestro país le conviene el funcionamiento de un TLC con Estados Unidos, un 79 % de los encuestados respondieron que al país si le conviene celebrar un Tratado Comercial con los Estados Unidos, un 21 % de los encuestados respondieron lo contrario. En base a lo anterior podemos decir que a nuestro si le conviene el funcionamiento de un Tratado Comercial con Estados Unidos, lo cual creemos nosotros es lógico ya que la mayoría de países a nivel mundial lo están haciendo, nuestro país no puede ser la excepción, ya que la economía mundial así lo exige.

Habría que divulgar el contenido del CAFTA, mas participación de la sociedad en todo el proceso de formación de los TLC. Al parecer si hay conciencia de la necesidad de los países de integrarse al concierto mundial, y la mejor forma de hacerlo es negociando de forma transparente los TLC, negociar TLC que sean equitativos para las partes que lo integren, en donde los mas beneficiados sean la mayoría de la población y no pequeños grupos de personas.

PREGUNTA NUMERO 2

2- ¿Cree usted que la vigencia del CAFTA o Tratado de libre comercio entre Centroamérica, República Dominicana y Estados Unidos beneficiara al desarrollo económico del país?

SI-----NO-----

La respuesta obtenida por la mayoría de encuestados en esta interrogante fue si, ya que un 58 % respondieron positivamente, un 42 % dijeron que no.

Es evidente como dije anteriormente, la necesidad de nuestro país de integrarse al mercado mundial, es lógico que la mayoría de la población espere un empuje al desarrollo económico del país. Debido a la crisis social y económica que sufre el país, actualmente se espera que el CAFTA sea el motor que empuje a El Salvador en el rumbo del desarrollo, la mayoría de sectores ven el acuerdo comercial como la panacea de los problemas de nuestro país.

El desarrollo económico debe ir acompañado del desarrollo social. Para que ello suceda el acuerdo comercial no solo tiene que provocar más empleos sino, mas y mejores empleos en los cuales se respete al trabajador todos los derechos laborales consagrados en la Constitución, Código de Trabajo, y todos aquellos derechos consagrados en los instrumentos jurídicos de la OIT, al mismo tiempo El Salvador debe lograr ratificar los instrumentos aun no ratificados por nuestro país.

PREGUNTA NUMERO TRES

3- ¿Cree usted que el CAFTA provocaría más empleos en las maquilas?

SI----- - NO-----

En esta pregunta el 59 % de los encuestados respondieron que el CAFTA si incrementaría los empleos en las maquilas, un 41 % dijo lo contrario.

Es evidente el hecho, de que la mayoría de personas que trabajan en las maquilas piensan que el CAFTA, incrementara los empleos en la industria de las maquilas lo cual constituiría un beneficio para el país, debido a la demanda de empleos que existen en el país.

Si bien es cierto que existe la posibilidad en el incremento de empleos en las maquilas, es poco probable, que los derechos laborales, tengan una verdadera aplicación. Para que un sistema legal funcione no solo es necesaria la existencia de leyes, también tiene que funcionar o aplicarse estas y por ultimo se tiene que lograr un verdadero mecanismo que supervise las situaciones en las cuales están los empleados de las maquilas.

PREGUNTA NUMERO CUATRO.

4- ¿Considera que el CAFTA mejoraría las condiciones laborales en la maquila?

SI-----NO-----

Recordemos que en la pregunta anterior la mayoría de encuestados respondieron que el CAFTA si incrementaría el numero de empleos en las maquilas, pero al preguntarles, si este mejoraría las condiciones laborales un 71 % de los encuestados respondieron no, un 29 % dijo lo contrario. Es evidente entonces que de acuerdo a los encuestados es probable el incremento de empleo pero, creen que estos no lograrían mejorar las condiciones laborales.

Lo más importante es hacer funcionar los mecanismos de aplicación de las leyes laborales en nuestro país.

PREGUNTA NUMERO CINCO

5- ¿Cree que el CAFTA provocara la aplicación de más contratos de trabajo de carácter temporal, que los contratos de carácter indefinido?

SI-----NO-----

La respuesta a esta pregunta fue positiva ya que un 78 % de los encuestados así lo dijeron, en contra de un 22 % que dijeron lo contrario. Como se expuso anteriormente, una de las formas de flexibilizar el mercado laboral es, aplicando los contratos de carácter laboral, ello debido a que los dueños de maquilas reducen costos con tales medidas. Las empresas maquileras se movilizan por los países subdesarrollados buscando mano de obra barata, es decir el país que mejores condiciones ofrezca (mercado laboral flexible) será donde ellos se establezcan.

La mayoría de encuestados dijeron que actualmente, muchos de los empleos que ofrece las maquilas son contratos de carácter temporal o por periodos definidos.

No se debe obviar el hecho de que la mayoría de países están flexibilizando el mercado, pero ello no tendría que implicar un desmejoramiento de las condiciones laborales, se tienen que buscar mecanismos que reduzcan costos, creo que el menos apropiado es el de aplicar mas contratos laborales de carácter temporal, será que el hecho de estar moviendo maquilas por los países no implique costos, por qué no buscar una mejor distribución de ganancias. El hecho de aplicar ese tipo de contratos implica dejar sin efecto otros derechos laborales, como una indemnización aguinaldo, provocar inestabilidad laboral, etc.

PREGUNTA NUMERO SEIS.

6- ¿Sentiría mayor estabilidad laboral si el CAFTA tuviera vigencia en El Salvador?

SI-----NO-----

La estabilidad laboral es un derecho del trabajador, ya este da certeza y seguridad de gozar de un trabajo durante un periodo de tiempo indeterminado. Cuando se hacia esta pregunta la mayoría de encuestados 79 % respondieron que la posible vigencia del CAFTA no lograría que ellos se sintieran estables en

sus trabajos ya que, sin la aplicación del TLC. Ya hay muchos contratos de carácter temporal, un 21 % dijeron que esperaban mayor estabilidad en sus empleos creo debido a que un buen porcentaje dijera que esperaba mas empleos.

Buscar medidas que no afecten tanto al trabajador, recordemos que actualmente se pasa por una crisis de empleos, en gran medida esa crisis se agudiza aun mas con la aplicación de ese tipo de contratos, El Salvador debe buscar un mecanismo de desarrollo del país, y no atraer inversionistas por la mano de obra barata, sino por la calidad de estas, los inversionistas también buscan calidad. El Salvador tiene que atraer inversionistas que ofrezcan empleos tecnificados, pero para que esos inversionistas se establezcan en el país tiene que haber mano de obra tecnificada. Con ello se lograría mejores empleos, mas ingresos y no afectaría tanto la aplicación de ese tipo de contrato.

5.3-CONCLUSION.

Las zonas francas juegan un papel determinante en la economía nacional, ya que son una fuente importante de generación de empleos para el país. Ciertamente que las Remesas Familiares y las Zonas Francas son parte de la espina dorsal de la economía de nuestro país, a tal punto, que gran parte de nuestra población depende directa o indirectamente de las zonas francas. Pero la falta de utilización de recursos locales (materia prima) en las fábricas provoca que el país únicamente obtenga salarios, toda la materia prima invertida en el proceso de producción que se sigue en las maquilas son recursos importados.

El capitulo XVI del acuerdo comercial revela protecciones mínimas para los trabajadores. La inversión extranjera en maquiladoras puede disminuir en gran parte debido a la mano de obra más barata disponible en otros lugares. Pese a que los TLC son promocionados por los gobiernos con la etiqueta del "libre

comercio”, estos tratados incorporan en sus contenidos aspectos que trascienden de lo que estrictamente se refiere a la exportación e importación de bienes, pues incursionan en áreas tan diversas como son las inversiones, los derechos de propiedad intelectual, las compras gubernamentales, los servicios, las políticas de competencia, las telecomunicaciones y el sector financiero, y por supuesto el derecho laboral. Estamos frente a un instrumento con amplios alcances, que incorpora entre sus contenido los derechos laborales. El TLC garantiza la legalización de privilegios y los convierte en derechos para las empresas transnacionales, pues con su ratificación por parte de los órganos legislativos de cada país, estos tratados se convierten en El Salvador en Ley de la República, punto importante es mencionar lo que dispone el inciso segundo del artículo 144 de la constitución y en caso de caso conflicto entre la ley secundaria y un tratado prevalecerá el tratado, no así en Estados Unidos.

La estructura y contenidos capitulares de los TLC responden a una lógica que privilegia la ganancia por encima de los derechos humanos y la sostenibilidad; resulta abrumador y desproporcionado constatar cómo estos tratados contienen una extensa lista de derechos otorgados a las empresas extranjeras, que contrasta con la omisión entre sus contenidos de mecanismos que garanticen el cumplimiento de los Derechos Laborales.

Los defensores del libre comercio argumentan que entre sus beneficios está el aumento del bienestar y el mejoramiento del respeto de los derechos laborales. Pero ello no ocurrirá si no se adoptan protecciones ejecutables en la estructura misma de los acuerdos. La Ley que aprobó la Autoridad de Promoción Comercial promulgada por el Congreso de Estados Unidos compromete a su gobierno a asegurarse que los acuerdos comerciales que firme, promoverán el respeto a los derechos de los trabajadores. En esa dirección el CAFTA incluyó provisiones para los derechos laborales, pero las mismas son muy débiles,

pues únicamente asegura que los países respeten cinco de los derechos laborales internacionalmente reconocidos por la OIT.

El CAFTA tendrá una fuerte incidencia sobre Los derechos laborales debido a que afectará prácticamente todos los pilares sobre los que se asienta el modelo económico. En este sentido, y más allá de los efectos concretos del tratado en variables Específicas como la inversión, el empleo y los ingresos, su vigencia tendrá Importantes consecuencias para el desarrollo de largo plazo de la región. La incidencia del CAFTA no será Uniforme en la región, por tanto así como habrá ganadores y perdedores al Interior de cada país, también habrá ganadores y perdedores entre los países.

El CAFTA contribuirá de manera decidida a consolidar el proceso de reformas económicas aplicado en nuestro país desde principios de los años noventa, que busca precisamente ampliar los espacios de acumulación del sector privado en la economía y restringir al mínimo necesario la participación Estatal, y considera la apertura externa como el elemento central para que los países logren un mayor crecimiento y desarrollo.

Por otra parte, aunque el CAFTA en su versión actual es débil en el tema laboral, su vigencia podría contribuir al menos a que se respete la legislación vigente en los países del área, lo cual no es nada despreciable dada la historia de abusos e incumplimientos que caracteriza a nuestro país.

El tratado proporciona un marco jurídico formal a las relaciones económicas entre El Salvador y Estados Unidos, y por tanto elimina los defectos de la relación comercial registrada hasta hoy, basada en el régimen preferencial de carácter unilateral otorgado por Estados Unidos a través de la Iniciativa de Cuenca del Caribe.

El gran número de desempleo y el desfavorable balance económico para la inmensa mayoría de los salvadoreños, hace pensar a una buena parte de la población, que la vigencia del CAFTA beneficiara a nuestro país, pero no creen que este mejoraría las condiciones laborales de los salvadoreños. En

Estados Unidos el CAFTA es visto por gran parte de su población, y más particularmente por sus sindicatos, como muy dañino para ellos. Lo más visible para los trabajadores estadounidense es el fácil traslado de fábricas, sobre todo cuando ellos exigen mejores salarios.

Ciertamente no podemos afirmar a que el CAFTA este vulnerando al derecho laboral ya que el contenido de este incluye un capítulo especial referente al derecho laboral. Lo que si se puede decir es que el capítulo laboral es demasiado escueto en la enumeración de derechos laborales, ya enumera únicamente cinco derechos laborales internacionalmente reconocidos los cuales son: el derecho de asociación; el derecho de organizarse y negociar colectivamente; la prohibición de cualquier forma de trabajo forzoso u obligatorio; una edad mínima para el empleo de niños, y la prohibición y eliminación de las peores formas de trabajo infantil; y condiciones aceptables de trabajo respecto a salarios mínimos, horas de trabajo y seguridad y salud ocupacional.

En el acuerdo además se afirma que el establecimiento de normas y niveles por cada una de las partes respecto a salarios mínimos no estará sujeto a obligaciones en virtud del capítulo 16 del CAFTA y que las obligaciones contraídas por cada parte conforme a este capítulo se refieren a la aplicación efectiva del nivel del salario mínimo general establecido por esa parte.

En el CAFTA las partes reafirman sus obligaciones como miembros de la OIT y los compromisos asumidos en virtud de La Declaración de La OIT relativa a los Principios y Derechos Fundamentales en el Trabajo y su Seguimiento. Además se establece la obligación para cada una de las partes procurar asegurar que los principios laborales y los derechos laborales internacionales mencionados anteriormente, sean reconocidos y protegidos por la legislación de cada país parte del tratado.

En el tratado también las partes afirman el pleno respeto de cada una de las constituciones, se reconoce además el derecho a cada parte de establecer sus

propias normas laborales y consecuentemente, de adoptar o modificar su legislación laboral. Sobre este último punto es muy importante concluir que es este punto donde se deja abierta la posibilidad para todos los Estados partes la posibilidad de poder modificar sus normas laborales mediante reformas al código laboral. Es decir con tal disposición del tratado (Art. 16 N° 2 CAFTA) existe la posibilidad legal de que en un futuro se reforme nuestra legislación laboral, dejando únicamente a salvo de cualquier reforma legal los cinco derechos laborales internacionalmente reconocidos, ello de acuerdo a lo establecido en el artículo 16.2 N° 2 CAFTA, en donde se afirma que los estados procuraran asegurar que no se dejara sin efecto o derogara, ni ofrecerá dejar sin efecto o derogar dicha legislación de una manera que debilite o reduzca su adhesión a los derechos laborales internacionalmente reconocidos, señalados en el artículo 16.8 CAFTA.

Es el artículo 16.1, N° 2 CANTA la base legal que posibilita a los Estados el poder de reformar la legislación laboral, tal disposición da enormes probabilidades de que los Estados puedan reformar sus legislaciones laborales internas, aunque como lo dijimos anteriormente, tal posibilidad es algo que se desarrollara en un futuro y no actualmente, por el momento los Estados tratan de disminuir el rechazo popular a el CAFTA.

Queda claro entonces que los tratados de libre comercio, no tienen solo efectos comerciales, generalmente impulsan reformas institucionales en las sociedades en vías de desarrollo. Nuestras sociedades desarrollan reformas en todos los campos. Sin embargo, necesitan de impulsores, en el caso de nuestro país esos impulsores son casi siempre Las elites económicas.

También no hay que olvidar el poder de los organismos multilaterales y gobiernos extranjeros para impulsar reformas tendientes a la flexibilización de las relaciones laborales. Esto significa que la mano de obra puede fluir libremente entre los factores de la economía, es decir que los empleadores pueden decidir, cuántos trabajadores necesitan.

Las denominadas estructuras rígidas, regulaciones laborales muy estrictas en temas como salarios, jornadas, número de trabajadores y beneficios adicionales que no tienen ninguna conexión con las necesidades productivas es supuestamente el tipo de regulación que nosotros tenemos, por. Lo que es interesante observar es cómo los países desarrollados cuando negocian tratados de libre comercio, empujan los acuerdos laborales hacia la rigidez, pero cuando ellos lo practican dentro de sus propias empresas, se orientan totalmente hacia la flexibilidad, esa es la situación que se está dando en nuestro país, aunque de forma informal o ilegal. En nuestro país todavía no se han dado reformas laborales en ese sentido se esperaría que la vigencia del CAFTA traería como consecuencia inmediata la implementación de políticas laborales a nuestro país, mediante reformas a nuestra legislación constitucional y secundaria en materia laboral.

Se esperaría que la dificultad de reforma sea mayor para nuestro país ya que gran parte de los temas laborales se encuentran descritos dentro de la constitución; existen reformas que se encuentran a nivel de reformas en las leyes ordinarias que podrían ser los primeros peldaños para lograr una reforma laboral profunda y efectiva.

5.4 RECOMENDACIONES

El Salvador y los demás países latinoamericanos, por lo general, han decidido realizar reformas estructurales en momentos de crisis, pues la coyuntura facilita mejoras en el terreno fiscal, monetario, cambiario y financiero. Sin embargo, en lo que se refiere a materia laboral éstas son escasas o sin mayor trascendencia. La reforma laboral se ve en la necesidad de realizar cambios en las constituciones y leyes secundarias como el código de trabajo.

Existe una complejidad natural en el procedimiento de reforma constitucional, debido a que el mismo suele ser más tardado e involucra más etapas que las reformas a una ley ordinaria o un reglamento,

Lo anterior genera una serie de problemas, adicionales, por lo cual se recomienda

Para que una reforma laboral sea exitosa, se considera necesario implementar:

1) Una campaña de sensibilización de la sociedad sobre la importancia de la reforma laboral. La misma no sólo debe explicarse en términos económicos, ni ideológicos. Lo más importante es dar a conocer las vivencias de aquellos salvadoreños que se han visto en la necesidad de recurrir al sector informal o que se mantienen desempleadas, por culpa de la legislación actual.

2) La responsabilidad de establecer un compromiso: que la reforma legislativa que buscará flexibilizar el mercado laboral será Clara (en sus implicaciones) y Estable (en el tiempo), orientar y facilitar los procedimientos interinstitucionales que se relacionan con el tema laboral, de manera que los juzgados, los ministerios de trabajo y demás instituciones vean el tema laboral desde su importancia en el desarrollo humano y no solo para la competitividad del país ya que cuando solo se toma en cuenta el ultimo aspecto, se deja de lado a la persona en, lo cual contradice nuestra constitución, para la cual el origen y fin del Estado es la persona humana Art. 1 constitución.

3) También son importantes las campañas orientadas a promover la inversión en los países centroamericanos, para que la reforma aprobada sea aprovechada creando más y mejores puestos de trabajo. Por otro lado, el Gobierno podría facilitar mecanismos de transmisión de experiencias exitosas que, ante la flexibilidad laboral, hayan funcionado para generar procesos productivos cada vez más competitivos.

BIBLIOGRAFIA

LIBROS

ACUERDO DE LADRONES CONTRA LAS AMÉRICAS contenidos e impactos del ALCA, Asociación equipo maíz, El Salvador, marzo 2004.

ANÁLISIS PRELIMINAR DE LOS POSIBLES IMPACTOS DEL CAFTA, en la dimensión laboral: una aproximación para el salvador, elaborado por el equipo de investigación del área de macroeconomía y desarrollo de FUNDE, miembro de la iniciativa CID en El Salvador, febrero de 2005

ASOCIACIÓN EQUIPO MAÍZ, "La Plaga Para la Gente Pobre, el Plan Puebla Panamá", San Salvador, diciembre de 2003.

ASOCIACIÓN EQUIPO MAÍZ, El TLC entre Centro América y Estados Unidos de Norteamérica., julio de 2004.

ASOCIACIÓN EQUIPO MAÍZ. Programas de Desajuste Estructural y sus Impactos en El Salvador. , San Salvador, El Salvador, octubre de 2003

BAÑOS AGUILAR, SAUL, la Situación de los Derechos Económicos, Sociales y Culturales (DESC) en El Salvador, ediciones FESPAD, San Salvador, 2002

EQUIPO MAÍZ, Contenidos e Impactos del ALCA, , marzo de 2004.

EQUIPO MAÍZ, El Plan Puebla Panamá, Asociación, 2003

FUNDACION DE ESTUDIOS PARA LA APLICACIÓN DEL DERECHO; FESPAD, Cumplimiento y Vigencia de los Derechos Económicos, Sociales y Culturales en El Salvador, ediciones FESPAD, marzo de, 2003

FUSADES, “Informe Sobre Desarrollo Económico y Social”, San Salvador, 2003.

HUGO MAUL R, MARIA ISABEL BONILLA, Centro de Investigaciones Económicas - CIEN- Políticas laborales en Centroamérica ¿oportunidades o barreras para el desarrollo?, Guatemala 2004.

HUMAN RIGHTS WATCH, Indiferencia Intencionada; Inacción del Gobierno de El Salvador en la Protección de los Derechos de los Trabajadores; diciembre 2003.

LIBRO BLANCO DEL CAFTA; Informe del Grupo de Trabajo de los Viceministros de Comercio y de Trabajo de los Países de Centroamérica y de la Republica Dominicana La Dimensión Laboral en Centroamérica y la Republica Dominicana, Abril de 2005.

MINISTERIO DE ECONOMIA DE EL SALVADOR, MINEC de El Salvador, Documento Explicativo de las Negociaciones del Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica, Republica Dominicana y Estados Unidos, San Salvador, enero de 2003.

RENY MARIANE BAKE ¿Cómo quedo el TLC de Centroamérica con Estados Unidos? El Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos de Norte América, Temas Sensitivos para C.A. y Recomendaciones para Optimizar la Negociación marzo de 2003.

SALVADOR ARIAS PEÑATE, Mundializacion y las dos globalizaciones, retos y perspectivas para la región centroamericana en el siglo XXI, Editorial e imprenta salvadoreña, UES, El Salvador, 2003

REVISTAS

Revista de Ciencias Sociales y Humanidades, REALIDAD, N° 95 septiembre octubre, 2003, Universidad Centroamericana, José Simeón Cañas, San Salvador, El Salvador.

PERIODICOS

EL DIARIO DE HOY, EL SALVADOR, CENTROAMERICA, PUBLICACIONES, 16-12-2004. Trazan estrategia para maquilas, empresarios proponen flexibilidad labora, salarios diferenciados, el gobierno lanzara estrategia.

LA PRENSA GRAFICA, EL SALVADOR CENTROAMERICA, 31-04-2005. DR-CAFTA va a su primera audiencia, esta reunión marca el inicio del reloj legislativo de EUA.

DIRECCIONES ELECTRONICAS

<http://www.fusades.sv> (Aplicación de las normas laborales en las zonas francas. 21-02-2005)

<http://mesaglobal.net> (No al TLC CA-EU. 19-12-2004)

<http://minec.gob.sv> (Tratado de Libre Comercio Centroamérica- Estados Unidos. Documento explicativo 19-01-2005.)

<http://usinfo.state.gov> (El ALCA: la expansión del comercio hemisférico. 19-05-2005)

<http://www.caritaspanama.org> (Dinámica en la maquila centroamericana 19-12-2004)

<http://www.cien.org.gt> (políticas laborales en Centroamérica ¿oportunidades o barreras para el desarrollo? 19-12-2004)

<http://www.encuentropopular.org/areas/tlc> (TLC: mucho más que un Tratado Comercial. 19-04-2004)

<http://www.gestopolis.com> (Tratados de Libre Comercio. 19-12-2004)

<http://www.hrw.org> (Indiferencia intencionada: inacción del gobierno de El Salvador en la protección de los derechos de los trabajadores 19-12-2004)

<http://www.lainsignia.org> (Centroamérica y la firma del CANTA 19-05-2005)

<http://www.monografias.com> (Tratados, generalidades y conceptos básicos 19-12-2004.)

<http://www.observatoriolaboral.org.sv/revistas> (Análisis preliminar de posibles impactos del TLC EE.UU- C.A en la dimensión laboral: una aproximación a El Salvador.)

LEGISLACION

CÓDIGO DE TRABAJO SALVADOREÑO, Decreto N° 15, San Salvador junio de mil novecientos setenta y dos; D.O. N° 142, Tomo N° 236, 31 de julio de 1932.

CONSTITUCION DE EL SALVADOR, Decreto No 38, diciembre de 1983, D.O. N° 234, Tomo N° 281, 16 de diciembre de 1983.

