

**Análisis
Laboral
Nº 10**

Publicaciones 2000

**La Dimensión Social en el
Comercio Mundial**

Debate de las cláusulas sociales, de los
códigos de conducta y sellos de calidad

Christoph Scherrer/Thomas Greven

C 00 - 01490

**FRIEDRICH
EBERT 
STIFTUNG**

Publicaciones 2000

Análisis Laboral N° 10

La Dimensión Social en el Comercio Mundial

Debate de las cláusulas sociales, de los códigos de conducta y sellos de calidad

*Christoph Scherrer/Thomas Greven**

Santiago de Chile, Mayo 2000

C 00 - 01490



* **Christoph Scherrer** es profesor invitado en la Universidad Gesamthochschule Kassel. Se ha especializado en el tema de las repercusiones económicas y político-sociales de la globalización.
Thomas Greven es colaborador científico de la FU Berlin.

I. DERECHOS LABORALES DE LOS TRABAJADORES Y COMERCIO MUNDIAL: UNA VISIÓN GLOBAL

La exigencia de tener en cuenta los derechos de los trabajadores en el comercio mundial fue una de las grandes cuestiones de la fracasada conferencia de la Organización Mundial de Comercio (OMC) celebrada en Seattle, en noviembre de 1999. Las demandas de la Unión Europea y de los Estados Unidos de introducir este tema en la agenda de la ronda milenaria, se enfrentó con la resistencia masiva por parte de los gobiernos de los países de reciente industrialización. Pero no solamente el mundo político estaba dividido. También, los representantes de la sociedad civil reunidos en Seattle estaban en desacuerdo sobre esta materia. Mientras la *Confederación Internacional de Organizaciones Sindicales Libres* (CISL) y una serie de organizaciones medio ambientales, de consumidores y productores apoyaban la reivindicación de cláusulas sociales, una alianza de medios neoliberales del occidente, lobby industriales y algunas organizaciones no gubernamentales del Sur (ONG) las rechazaban tajantemente. La justificación de esta postura por parte de las organizaciones no gubernamentales del Sur se parecía mucho a la de los gobiernos correspondientes.

Los críticos, en términos generales, no se oponen al cumplimiento de determinadas normas laborales y sociales mínimas (por lo menos no lo hacen públicamente), sino rechazan los métodos previstos para su implantación, a través de la utilización de medidas políticas comerciales. Las cláusulas sociales, según ellos, son un instrumento de tendencia proteccionista, que puede abusarse de ellas y se presta para

minar las ventajas comparativas de costes de los países en desarrollo. Este último argumento, juega un papel muy relevante en el debate público de las cláusulas sociales. En este sentido, las cláusulas sociales ¿son ellas realmente un instrumento para lograr salarios mínimos y condiciones de producción y trabajo comparables? Si este fuera el caso, las objeciones de los gobiernos y del lobby anti-cláusula social del sur, serían comprensibles. Las ventajas comparativas de costes, generadas gracias a los costes salariales bajos, son una de las pocas ventajas en la competencia, de las que dispone el Sur en el mercado mundial. El presente estudio, pretende debatir el tema de las cláusulas sociales, de manera sucinta. El enfoque se centra en las normas fundamentales del trabajo, establecidas por la Oficina Internacional del Trabajo (OIT) y de su aplicación. Al mismo tiempo, se argumenta que la protección de estas normas fundamentales de los trabajadores, de ninguna manera asegura que se eliminen las ventajas en la competencia del Sur frente al Norte. Se trata más bien, de crear una base para que las economías del Sur, reduzcan las ventajas en la competencia, causadas por la hiperexplotación, el trabajo infantil y el menosprecio de los derechos humanos elementales y de esta forma impedir el llamado „race to the bottom,, (carrera hacia el abismo colectivo). En este sentido, es interesante observar cómo, especialmente los representantes de las sociedades civiles de los mercados emergentes del Sur, discutirán esta cuestión, en algunos años. Más aún, con el ingreso de China en la OMC se incorpora en la competencia mundial una nación exportadora que viola algunas normas laborales esenciales de la OIT. Esta competencia que se desarrollará por el desplazamiento de las localizaciones, sin embargo, no afectará los lugares de producción altamente desarro-

llados en Europa Occidental y América del Norte, sino más bien las localizaciones de los países de reciente industrialización de Asia y América Latina.

II. LA EXIGENCIA DE CLAUSULAS SOCIALES EN LA OMC

En el congreso mundial de la CIOSL del año 1996 se estableció unánimemente la reivindicación de introducir una cláusula social en los acuerdos comerciales (particularmente en el marco de la OMC). En concreto, la concesión de privilegios comerciales debería vincularse al cumplimiento de los convenios centrales de la OIT. El hecho de que no todos los países hayan firmado estos convenios de la OIT no es causa suficiente para poner en duda la universalidad de estos derechos esenciales. Tanto, la afiliación a la OIT como también la firma de diferentes convenios sobre los derechos humanos, obliga a la gran mayoría de las naciones, entre ellas todos los miembros de la OMC, a cumplir los derechos fundamentales de los trabajadores (Leary 1996; OCDE 1996). No se trata pues de incorporar normas sociales mínimas nuevas o adicionales sino de respetar principios jurídicos ya existentes, cuya validez es reconocida unánimemente por la comunidad de las Naciones Unidas. En cuanto a esto, las normas fundamentales y básicas del trabajo, son los convenios de la OIT relativos: a la libertad sindical (nºs 87 y 98); a la prohibición del trabajo forzado (nº 105); a la prohibición del trabajo infantil (nº 138) y; a la prohibición de la discriminación en el empleo y la profesión (nºs 100 y 111).

Hasta la fecha la OIT no dispone de un instrumento sancionador eficaz para imponer las normas fundamentales del trabajo. Frente a esta situación, la CIOSL

estableció la reivindicación de vincular los convenios de la OIT con el conjunto de instrumentos que dispone la OMC. Cuando se registren violaciones de las normas del derecho internacional, una comisión asesora compuesta por representantes de la OMC y la OIT debería tener la posibilidad de proponer, después de un determinado plazo, también sanciones comerciales.

Un gran número de ONGs procedentes tanto de los países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) como también de los países en desarrollo, en principio, apoyan las cláusulas sociales.

III. LA LOGICA ECONOMICA DE CLAUSULAS SOCIALES

En el ámbito del debate político, las cláusulas sociales se evalúan sobre todo en la perspectiva de sus consecuencias económicas. La crítica, más aguda al cumplimiento obligatorio e internacional de los derechos de los trabajadores proviene de los economistas neoclásicos. El argumento central de ellos, es que cualquier encarecimiento de los costes salariales pone en peligro y riesgo, las ventajas competitivas de los países en desarrollo (mano de obra barata) y, con ello sus posibilidades de desarrollo (Bhagwati 1994: 60; Krugman 1994).

Sin embargo, los derechos laborales fundamentales también pueden argumentarse en el contexto del paradigma neoclásico. La libertad de asociación es una respuesta a la asimetría de poder en los mercados laborales (ver Feld 1996). La prohibición del trabajo forzado y del trabajo infantil constituye uno de los principios básicos de un orden de mercado neoclásico ya que el mercado se define como intercambio de mercancías entre sujetos libres (OCDE 1996: 79-80). Más aún, el cumplimiento de

las normas fundamentales del trabajo puede contribuir a mejorar la eficacia de la macro y microeconomía. Los sindicatos contribuyen a aumentar el rendimiento, sobre todo por el hecho de que estas organizaciones proporcionan a los trabajadores el derecho de participar en las decisiones (ver Freeman/Medoff 1984; Hansson 1983: 45-66).

En este escenario, otro aspecto cobra vital importancia. A través del mecanismo de la competencia en el mercado mundial, las violaciones contra las normas fundamentales del trabajo en algunos países puede conducir a la no observancia de las medidas básicas de protección laboral en otros países. En el caso extremo puede producirse una „competencia ruinosa“ que reduce las normas sociales de los países exportadores al nivel más bajo (Leebron 1996: 54). Este tipo de competencia -no respetar los derechos básicos de los trabajadores- no se desarrolla en el eje de los países Norte-Sur, sino más bien en los ejes Norte-Norte entre los países industrializados y Sur-Sur entre los países en desarrollo. La competencia se muestra más aguda en los lugares donde se ofrecen productos similares fabricados con técnicas de producción parecidas. Dentro del eje de los países del Norte y dentro de los del Sur, una gran parte de la oferta de los productos está en competición directa. La dura confrontación competitiva en el eje Sur-Sur se ve fortalecida por los factores siguientes: (a) técnicas sencillas de producción que facilitan la entrada de nuevos competidores en el mercado; (b) el incremento del potencial de mano de obra ya que las economías de subsistencia se suprimen cada vez más; (c) la crisis de la deuda externa, la cual aumenta la necesidad de generar divisas y; (d) la capacidad de los consorcios transnacionales de

trasladar rápidamente sus centros de producción y de localización.

En el eje Norte-Norte, este panorama de competencia puede paliarse parcialmente mediante el perfeccionamiento de las técnicas de producción y la generación de crear productos especializados. Para los productores del Sur, el acceso a estas estrategias diversificadoras es limitado, ya que para su realización se requiere de un determinado nivel de industrialización y formación técnico-profesional (Scherrer 1998: 69-72). La reciente crisis monetaria en el sudeste asiático, ha puesto de manifiesto las dimensiones de la competencia Sur-Sur, ya que uno de los factores causantes de la crisis ha sido la gran similitud estructural de las mercancías de exportación de los países asiáticos (BIS 1999: 127).

En el marco de esta situación de competencia, aumentos salariales, incluso diminutos pueden acarrear pérdidas de cuotas en el mercado mundial. Es reconocido, que el cumplimiento de las normas fundamentales de los trabajadores fomenta el desarrollo industrial de un país a largo plazo (Sengenberger 1994). Sin embargo, a corto plazo, la falta de cumplimiento de estos derechos básicos, aumenta las ventajas competitivas de algunos de estos países (Haas 1998: 75s.). Mientras un país tenga la posibilidad de obtener una ventaja en la competencia comercial, bajando los costes salariales, los otros países corren el peligro de perder cuotas de colocar sus exportaciones en el mercado mundial y, por consecuencia, sus chances de empleo se veran enormemente disminuídas. De este modo, estos países estarán lógicamente menos dispuestos al cumplimiento de los derechos básicos de los trabajadores.

Es una realidad, que todos los países podrían mejorar su situación respetando los derechos de los trabajadores. Pero al mis-

mo tiempo, los países individualmente se ven estimulados a no tomar en cuenta los derechos fundamentales del trabajo. Por cuanto, si se lograra eliminar de la competencia los temas de los derechos fundamentales de los trabajadores, mediante acuerdos internacionales, se podría evitar que los países exportadores que respetan estos derechos, sufran una desventaja en la competencia mundial.

Cláusulas sociales pueden ayudar a solventar el problema, que supone una actuación colectiva a escala mundial. Por ello, estas cláusulas sociales no son un instrumento proteccionista del Norte frente al Sur sino más bien un mecanismo para manejar la competencia entre economías parecidas, y esto, no con medios que se basen en la hiperexplotación de la mano de obra y en la supresión de los sindicatos y de los intereses de los trabajadores, una práctica, por cierto, contraria al derecho internacional. Iguales estándares mínimos para una competencia justa, este es el objetivo económico, no la aniquilación de las ventajas comparativas de la competencia en el intercambio entre Norte y Sur.

IV. SUGERENCIAS PRACTICAS PARA LA ESTRUCTURACION

Hasta que punto los instrumentos de la política comercial puedan contribuir al cumplimiento, al menos en parte, de los derechos de los trabajadores sin que se abuse de los mismos en favor de objetivos proteccionistas, depende decisivamente de su estructuración. Los requerimientos mínimos de estos instrumentos, pueden ser expuestos en los siguientes puntos.

- La propuesta de la CIOSL para una *cláusula social multilateral* en la OMC debería ser un punto central de orienta-

ción en el debate. Sin embargo, las críticas fundadas por parte de los países en desarrollo de las relaciones de supremacía en la OMC y del menosprecio del principio de igualdad de trato en la aplicación de cláusulas sociales unilaterales

éstas constituyen hasta ahora el único punto común de experiencias para el debate. Deberían ser asumidas con mayor decisión. En este contexto, a lo menos hay que cuidar de que las ONGs y el movimiento sindical dispongan de los medios para promover el derecho de acción mediante un procedimiento público y transparente de petición, en el marco de una cláusula social multilateral. Un procedimiento multilateral, tendrá que tomar en cuenta también, las consideraciones políticas y estratégicas de miembros importantes en el proceso de negociación, puesto que la multilateralidad de por sí no garantiza el principio de igualdad de trato. Un proceso de negociación parcialmente público, como se presenta en el procedimiento de petición de la cláusula social en el Sistema de Preferencias Generalizadas de los EEUU, garantiza por lo menos, que pueda reclamarse públicamente la aplicación de la cláusula social y que la renuncia a sanciones deba fundamentarse sólidamente en el caso de violaciones demostradas.

- *Cláusulas sociales unilaterales* pueden defenderse en términos generales, ya que no existe una obligación para conceder preferencias comerciales —especialmente, no en el caso de que el beneficiario de la ventaja, viole principios importantes del donante de las preferencias o se manifieste en contra de los derechos universales—. Analizando las experiencias de la legislación norteamericana, referente al comercio exterior con las cláusulas sociales unilaterales se po-

ne de manifiesto que su aplicación o la amenaza correspondiente, pueden mejorar el cumplimiento de los derechos elementales de los trabajadores. Sin embargo, la aplicación politizada de estos derechos fundamentales en los EE.UU. evidencia con urgencia, que debe mejorarse el cumplimiento de una aplicación consistente de las normas. Establecer una vinculación a las decisiones y convenios básicos de la OIT, sería más apropiado que otras medidas, con el objetivo de alcanzar el principio de igualdad de trato frente a la aplicación y amenazas de las cláusulas sociales unilaterales. Por cuanto, ha de garantizarse en favor de las cláusulas sociales unilaterales, de que los actores sociales dispongan de posibilidades de participación mediante un procedimiento transparente de solicitud y verificación. Un procedimiento de este tipo aumenta la aceptación y legitimidad de las cláusulas sociales. En cambio, las negociaciones entre gobiernos a puertas cerradas, serían contraproducentes. Siendo coherentes con lo anterior, deberían garantizarse los siguientes elementos: audiencias públicas; procedimientos de petición flexibles; examen de todas las peticiones presentadas; establecimiento de comisiones de expertos independientes con derecho a inspección y citación; la obligación de informar y la obligación de aportar evidencias para el gobierno afectado, procesos éstos, claramente definidos en los mecanismos de solución de conflictos y; finalmente, de eficientes medidas sancionadoras.

- Una solución ideal sería, enlazar los diferentes *sistemas de aranceles preferenciales* de los estados industrializados y dotarlos de una cláusula social común. De esta forma se podría evitar

el desvío de flujos comerciales. En vista de la divergente configuración de los sistemas de aranceles preferenciales y de las cláusulas sociales, se debería lograr una estandarización de los normas elementales de los derechos de los trabajadores y las sanciones aplicables, así como de los procedimientos requeridos para su verificación. Este objetivo, se podría realizar más fácilmente mediante negociaciones multilaterales con la participación de los países en desarrollo y ONGs. Un sistema sintonizado de sanciones positivas y negativas, así como la ampliación significativa de la gama de productos a favorecer, podría lograr que los países en desarrollo esten en disposición a aceptar un arreglo con estas características.

- En el marco de la OMC, la protección de las normas básicas del trabajo deberían estar unidos a una apertura acelerada de los mercados por parte de la Unión Europea, Japón y los EE.UU. En el marco de la OIT, se debería crear un mecanismo eficiente para apoyar a los países que ven la supervisión de las normas fundamentales del trabajo sometida a las limitaciones institucionales. Además, en cuanto a las formas de proceder para aplicar sanciones, se debería diferenciar cuidadosamente entre las violaciones de las normas que estén motivadas política y económicamente y aquellas que estén causadas primordialmente por tradiciones sociales y culturales. En el marco de la OMC se deberían respetar más los intereses de los países en desarrollo. En este sentido, se podría pensar las siguientes medidas:
 - Ayudas financieras por parte de los países industrializados, también en el marco de la OMC, p. ej. programas de ayuda al comercio, asistencia en la

utilización del mecanismo para el arreglo de divergencias de la OMC:

- Renegociación del Acuerdo sobre los aspectos de los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio (Acuerdo TRIP) para garantizar la transferencia de tecnologías, tan necesitada por los países en desarrollo;
- Se deberían conceder cuotas de excepciones, especialmente para medicamentos vitales;
- Supresión inmediata de los derechos aduaneros y de la restricción de las importaciones, por los países industrializados en favor de los países menos desarrollados, en cuanto éstos reconozcan normas fundamentales del trabajo;
- Acceso mejorado a los mercados para las exportaciones de los países en desarrollo, mediante la supresión de determinadas medidas de los países industrializados (p. ej. subvenciones a la exportación, ayudas internas que distorsionan el comercio, etc.);
- Se exige a los países en desarrollo de determinadas obligaciones de liberalización y otras reglas de la OMC para tener adecuadamente en cuenta el diferente nivel de desarrollo.

V. LAS ALTERNATIVAS A LAS CLAUSULAS SOCIALES

En el debate internacional se discuten también otros instrumentos diferentes de las cláusulas sociales. Estas alternativas son los códigos de conducta para los consorcios transnacionales y los sellos de calidad.

1. Los códigos de conducta para las empresas transnacionales fueron elaborados, a título de propuesta, en los años 70, tanto por la OCDE como también por la OIT. Estos códigos, sin embargo, tuvieron escasa resonancia. Paralelamente, empeoraron las condiciones laborales en muchos centros productivos del Sur. Por esta razón, sindicatos, grupos de derechos humanos y asociaciones para el desarrollo, desde principios de los años 90, tratan de persuadir a las empresas transnacionales mediante campañas publicitarias, para que adopten códigos particulares de conducta. En parte como reacción a esta presión directa, en parte como estrategia preventiva, muchas compañías y algunos sectores industriales establecieron sus propios códigos de conducta.

En cuanto a su contenido, los diferentes códigos de conducta se diferencian entre sí, en la regulación de la política laboral, en el grado de obligatoriedad y en los mecanismos previstos para el control y la aplicación. En general, los códigos de conducta no contienen *ni el derecho a la libertad de asociación ni a negociaciones colectivas*. Además, carecen de una obligatoriedad contractual así como de un control independiente de las empresas.

Puesto que la mayoría de los códigos de conducta se desarrollaron hace pocos años, sólo se dispone de escasas informaciones relativas a su eficacia. En algunas empresas, p. ej. *Nike*, se ha necesitado un alto y constante nivel de movilización social para

influir sobre las condiciones laborales en sus fábricas del sudeste asiático. Entre las ONG.s, por tanto, se vislumbra un consenso de que, sin una supervisión independiente de las empresas, éstas no emprenderán los esfuerzos suficientes para hacer respetar su código específico. La mayoría de las empresas, rechaza el control externo de los códigos de conducta (o estos controles se corrompen por encargarlos a empresas auditoras relativamente ineptas). Este control es, costoso (especialmente si los códigos no se homogeneizan) y conlleva el peligro de sustituir a los sindicatos. Estos problemas pueden superarse mediante convenios a nivel de empresas o convenios colectivos. Sin embargo, no todos los sectores productivos, ni todos los grandes consorcios disponen de sindicatos fuertes o representativos de los intereses de los trabajadores. Esta solución, aparece además poco factible en aquellos países, que reprimen masivamente el derecho de asociación y libertad sindical.

2. Los sellos de calidad social son, en principio, un medio adecuado para estimular la observancia de códigos de conducta mediante la presión directa de los consumidores. Pero esto es válido solamente para los productos de consumo en el comercio internacional y, especialmente para artículos de marca, cuyos fabricantes y distribuidores son sensibles en cuanto a su imagen. Más allá de los problemas de los códigos de conducta —que son válidos análogamente para los códigos implícitos en los sellos de calidad (especialmente el control amplio de los proveedores)—, la estrategia de los sellos de calidad se enfrenta con los siguientes problemas: a) en primer lugar, los consumidores en sus decisiones de compra responden más bien a las señales de precios, que a una apelación moral; b) en segundo

lugar, los sellos de calidad pueden ser mal utilizados en cuanto a realizar una división de los productos en el segmento superior del mercado el sello de calidad es la justificación de precios elevados, en el segmento inferior, los reducidos precios garantizan la venta masiva gracias a las condiciones „injustas„ que siguen existiendo; c) en tercer lugar, puede producirse una situación de competencia entre los sellos de calidad y la consecuente confusión de los consumidores.

RESUMEN: EVALUACION DE LOS INSTRUMENTOS

Cláusulas sociales

Se debe dar clara preferencia al establecimiento de una regulación vinculante a nivel internacional dirigida al cumplimiento de los derechos fundamentales de los trabajadores incluyendo un mecanismo sancionador eficaz, es decir una cláusula social en la OMC frente a los otros instrumentos. Una cláusula social de las mencionadas características no solamente afectaría a los productores de artículos de marca sensibles a la imagen, sino tendría influencia sobre todas las empresas exportadoras en los Estados miembros de la OMC. En principio, en el seno de la OMC existiría un grado de reconocimiento de los derechos fundamentales de los trabajadores establecidos en los convenios de la OIT. Frente a este reconocimiento, los países integrantes de la OMC tendrían todas las facultades para insistir en la aplicación o cumplimiento de estas normas laborales básicas por parte de las empresas exportadoras en los respectivos mercados nacionales. De este modo, el mecanismo sancionador para las empresas exportadoras castigaría la ventaja temporal obtenida por el no cumplimiento de tales derechos laborales. Por este motivo, la cláusula social

promete *una cuota más alta de cumplimiento* y a su vez contribuye, a que los diferentes países no puedan alegar la acción de la competencia, cuando toleran las violaciones. El principio de multilateralidad de la OMC, es una buena garantía para que se respeten los intereses de los países en desarrollo que por intermedio de los códigos de conducta y sellos de calidad, los que pueden acordarse sin el consentimiento de los países productores. La multilateralidad, adicionalmente, asegura que no se produzcan abusos de tipo proteccionista. Puesto, que la mencionada cláusula social encuentra aún una fuerte oposición, los otros instrumentos también continuarán siendo medios absolutamente complementarios. Pero, es real que, no se puede rehuir una reforma del articulado de la OMC, puesto que actualmente existe el peligro de que los programas de sellos de calidad puedan valorarse como distorsiones de la competencia y, por lo tanto, no estar conformes con los principios de la OMC.

Los códigos de conducta

A finales del año 1997, el movimiento sindical internacional presentó una propuesta detallada referente a los códigos de conducta. Este código de conducta, contiene una clara referencia a las normas fundamentales de la OIT, responsabiliza a los consorcios transnacionales de las condiciones laborales, de sus proveedores y prevé una supervisión independiente. Si no se quiere crear confusión, entre los consumidores y evitar que determinadas empresas pretendan evadir las normas de la OIT imponiendo su propio código, es preciso proyectar un código de conducta para todas las empresas que tenga, en la medida de lo posible, un reconocimiento y aceptación del derecho internacional

(como código vinculante de una organización internacional). Pasos intermedios adecuados son, el acordar convenios colectivos a nivel de consorcio o, al menos, normas sancionables gracias a sellos de calidad sujetos a la acción firme y decidida de los consumidores

Los sellos de calidad.

Hasta el momento no existe ningún modelo de sello de calidad que pueda convencer, ni una propuesta que pueda apoyarse sin reserva. En el ámbito de la certificación se vislumbra la norma SA 8000, que observa una tendencia de homogeneizar los estándares (en base a los convenios centrales de la OIT) y los métodos de adjudicación. La norma SA 8000, sin embargo, no es lo definitivo en esta área. Frente al problema de la credibilidad de los sellos de calidad y debido a la falta de homogeneización y control verificable, este aspecto ofrece una posibilidad de actuar a las legislaciones nacionales o, a lo menos, de concordar arreglos nacionales. Mientras no se haya aclarado aún, si la identificación voluntaria de informaciones relativas a estos procesos pueda conservarse en el régimen de no discriminación de la OMC, se requerirá una actuación prioritaria, ante todo en este nivel, de la OMC.

LITERATURA

- Hasta 1999: Banco de Compensación Internacional de Pagos. 1997. Memoria anual. Basilea.
- Bhagwati, Jagdish. 1994a: «A View from Academia», en: U.S. Department of Labor, Bureau of International Labor Affairs: *International Labor Standards and Global Economic Integration: Proceedings of a Symposium* (Washington, DC: GPO): 57-62.
- Feld, Lars P., 1996: »Sozialstandards und die Welthandelsordnungen«, en: *Aussenwirtschaft*, (51)1: 51-73.
- Freeman, Richard / Medoff, James. 1984. *What Do Unions Do?* New York: Basic Books.
- Haas, Daniel Philipp, 1998: *Mit Sozialklauseln gegen Kinderarbeit? Das Beispiel der indischen Teppichproduktion*. Münster y Hamburgo: Lit (en proceso de publicación)
- Hansson, Göte, 1983: *Social Clauses and International Trade: An Economic Analysis of Labour Standards and Trade Policy*. New York: St. Martin's.
- Krugman, Paul, 1994: »Does Third World Growth Hurt First World Prosperity?«, en: *Harvard Business Review*, 72(4): 113ff.
- Langille, Brian A., 1996: »General Reflections on the Relationship of Trade and Labor (Or Fair Trade Is Free Trade's Destiny)«, in: Jagdish Bhagwati u. Robert E. Hudec (Hg.): *Fair Trade and Harmonization: Prerequisites for Free Trade? Vol. 2. Legal Analysis* (Cambridge, MA: MIT Press): 231-266.
- Leary, Virginia A., 1996a: »Workers' Rights and International Trade: The Social Clause (GATT, ILO, NAFTA, U.S. Laws)«, en: Jagdish Bhagwati u. Robert E. Hudec (Hg.): *Fair Trade and Harmonization. Prerequisites for free trade? Vol. 2. Legal Analysis* (Cambridge, MA: MIT Press): 177-230.
- Leebron, David W., 1996: »Lying Down with Procrustes: An Analysis of Harmonization Claims«, en: Jagdish Bhagwati y Robert E. Hudec (Ed.): *Fair Trade and Harmonization. Prerequisites for Free Trade? Vol. 1: Economic Analysis* (Cambridge, MA: MIT Press): 41-118.
- OCDE 1996
- Scherrer, Christoph, 1998: Die wissenschaftliche Diskussion, en: C. Scherrer, Th. Greven und V. Frank, *Sozialklauseln. Arbeiterrechte im Welthandel*, Münster, Verlag Westfälisches Dampfboot, 34-111.
- Sengenberger, Werner, 1994b: International Labour Standards en a Globalized Economy: The Issues, en: Werner Sengenberger and Duncan Campbell, eds., *International Labor Standards and Economic Interdependence*. Genf, International Institute for Labour Studies, 3-15.

PUBLICACIONES
FUNDACIÓN FRIEDRICH EBERT, CHILE

I. DEBATE SINDICAL

1. Política social e integración económica. Mayo 1995
Ernst Breit
2. La experiencia del sindicalismo alemán en los procesos de negociación colectiva y el rol del Estado en la política social. Julio 1995
Ernst Breit
3. NAFTA-MERCOSUR y políticas sindicales. Agosto 1995
Mario Alburquerque/Gabriel Sanhueza
4. Modelo económico e inserción internacional de Chile. Noviembre 1995
Eugenio Rivera
5. Chile y el Foro de Cooperación Asia-Pacífico (APEC) y sindicatos en los países asiáticos. Abril 1996
Hernán Gutierrez/Gerhard Reinecke
6. El debate sobre la seguridad social en América Latina. La posición del sindicalismo de la región. Noviembre 1996
Jaime Ensignia
7. El Estado en la economía social de mercado. El modelo y la realidad alemana. Julio 1997.
Alfred Pfaller
8. Full Employment in the EU within ten years, Marzo 1998
Fundación Friedrich Ebert, Instituto de Investigación, Departamento de Investigación de Política Exterior. Bonn, Alemania.
9. Globalización e integración. Las alianzas sociales del sindicalismo latinoamericano., Junio 1999.
Victor Báez
10. La flexibilización empresarial en Chile. Notas desde la perspectiva sindical, FES/CEM, Julio 1999.
Malva Espinosa & Hugo Yanas

II. ANÁLISIS LABORAL

1. Modernización de las relaciones laborales en el Chile actual, Mayo 1996
Malva Espinoza/Mario Velásquez/Emilio Morgado
2. Transición democrática y movimiento sindical en Chile, Mayo 1997
Adolfo Arrieta/Jaime Ensignia
3. ¿Un sistema a punto de desaparecer? La Seguridad Social en Alemania, Junio 1997
Alfred Pfaller
4. Dimensión Social de la Integración, Marzo 1998
Pablo Lazo Grandi
5. El Estado de Bienestar Alemán después de la Unificación, Abril 1998
Dr. Alfred Pfaller
6. El Mercosur: ¿Generador de Empleo?. Los mercados laborales en los países del Mercosur y Chile a la luz del proceso de integración, Junio 1998
Dr. Wolfram Klein

7. Problemas actuales y futuros del nuevo sistema de pensiones en Chile, Octubre 1998
Jaime Ruiz-Tagle
8. Género, flexibilización e inserción laboral femenina, una perspectiva sindical desde el Mercosur, FES/CFM, Julio 1999
Alma Espino
9. Reformas a los sistemas de pensiones en los países del Mercosur y Chile, Agosto 1999
Jaime Ruiz-Tagle
10. La dimensión social en el comercio mundial. Debate de las cláusulas sociales, de los códigos de conducta y sellos de calidad, Mayo 2000
Christoph Scherrer/Thomas Greven

III. ANÁLISIS POLÍTICO COYUNTURAL

1. El socialismo chileno frente al siglo XXI. El 25avo. Congreso del Partido Socialista de Chile, Julio 1996
Jaime Ensignia
2. Algunos extractos del libro: ¿Bajo el yugo del lucro? Una respuesta alemana a la globalización, Junio 1998
Klaus von Dohmanyi
3. Los efectos de la crisis asiática y su impacto en la economía chilena, Julio 1998
José Miguel Insulza

IV. LIBROS

- Relaciones laborales y modelos de acción sindical. Experiencias europeas y latinoamericanas, ILET/FES, 1994
Jaime Ensignia/Malva Espinosa/Luise Rürup (Ed.)
- CHILE-MERCOSUR y estrategias sindicales en la región, 1996.
Jaime Ensignia/ Heinrich Sassenfeld (Editores)
- El nuevo sistema de pensiones. Los intereses de los trabajadores y su repercusión en América Latina, UAHC-PET-FES, 1997
Jaime Ruiz-Tagle (Editor)
- Desarrollo Económico Local: ¿alternativa necesaria de modernización productiva? Memoria del Seminario, 1997
Fundación Friedrich Ebert/ILPES/SERCAL
- Modernización de las relaciones laborales. Un desafío para la VIII región, 1997
Jaime Ensignia/Heinrich Sassenfeld (Editores)
- La Empresa de Menor Tamaño: ¿ Objeto o Sujeto de la Política de Fomento? Fundación Friedrich Ebert, 1997
Joachim Göske & Alfonso Traub
- Desarrollo y Gestión Local: nudos críticos para su implementación, Memoria del Seminario-Taller, 1998
Fundación Friedrich Ebert
- Libre Comercio, Integración Regional y Dimensión Social: Desafíos para el Sindicalismo Latinoamericano, 1998
Jaime Ensignia y Gerardo Castillo (Editores)
- La crisis asiática y su impacto en la VIII región, 1999
Jaime Ensignia/ Heinrich Sassenfeld

V. DOCUMENTOS

- Los Tratados de Libre Comercio y el rol del sindicalismo latinoamericano. Aportes desde el sindicalismo chileno.
Gerardo Castillo (OIT), Jaime Ensignia (FES), Carlos Vásquez (CUT), (Editores)
- Asociación Chilena de Municipalidades: Historia, Hechos, Desafíos y Reflexiones, Abril 1998,
Giorgio Martelli



Darío Urzúa 1763 Providencia Fono: (56-2) 3414040
Cód. Post. Santiago Fax: (56-2) 2232474
6640682 Chile e-mail: feschile@fes.cl