

CLÁUSULAS SOCIALES, COMERCIO INTERNACIONAL Y DERECHOS LABORALES. LA PERSPECTIVA DE LOS PAISES SUBDESARROLLADOS.*

Francisco Javier Gutiérrez Hurtado¹

Luis Fernando Lobejón Herrero²

Departamento de Economía Aplicada de la Universidad de Valladolid

Resumen

A las economías avanzadas les preocupan los reducidos estándares laborales de los países subdesarrollados, ya que pueden distorsionar el comercio internacional. Una cláusula social -el establecimiento de un vínculo entre derechos laborales y liberalización comercial- podría evitar ese problema. Este artículo analiza la controversia en torno a la cláusula social, desde la perspectiva de los países pobres. El estudio comienza con el debate acerca del Teorema Heckscher-Ohlin-Samuelson y las ventajas comparativas. Los países subdesarrollados defienden que la cláusula social no está justificada porque el crecimiento de sus exportaciones no es consecuencia del *dumping* social, sino de esas ventajas. Aunque la Organización Mundial del Comercio apoya ese punto de vista, algunos países ricos han introducido cláusulas sociales en sus acuerdos comerciales bilaterales o regionales. La segunda parte trata de ese tipo de iniciativas y la tercera analiza algunas alternativas, que podrían ser más interesantes para los países pobres: etiquetas sociales, códigos de conducta, responsabilidad social de las empresas y comercio justo.

Palabras clave: Comercio internacional, cláusula social, *dumping* social.

Abstract

Advanced economies express concerns about limited labour standards in developing countries, because it could distort international trade. A social clause -the linking of labour rights and trade liberalization- could solve that problem. This article analyses the controversy over the social clause, from the perspective of poor countries. The paper begins by considering the debate over the Heckscher-Ohlin-Samuelson Theorem and the

* Este artículo recoge los argumentos más relevantes desarrollados en la ponencia presentada con el mismo título en las XI Jornadas de Economía Crítica celebradas en Bilbao del 27 al 29 de marzo de 2008.

¹ cosme@eco.uva.es

² flobejon@eco.uva.es

relative advantages. Developing countries argue that a social clause is not justified, because the growth of their exports is not a consequence of the social dumping but is due to relative advantages. Although the World Trade Organisation supports that perspective, some rich countries have introduced social clauses in their bilateral and regional trade agreements. The second part of the paper is focused on those initiatives, whereas the last one analyses other alternatives, which could be more interesting for poor countries: social labels, codes of conduct, corporate social responsibility and fair trade.

Key words: *International trade, social clause, social dumping.*

INTRODUCCIÓN

Algunos países desarrollados se sienten amenazados por el incremento de la participación de algunas economías pobres en el comercio internacional, especialmente en el de manufacturas. Esa sensación está relacionada con la sospecha de que esas economías fundamentan el atractivo de sus exportaciones en unos costes laborales extremadamente bajos, con los que los países más ricos no pueden competir, dado el grado de desarrollo que han alcanzado los derechos de sus trabajadores. De acuerdo con esta perspectiva, se genera una dinámica de competencia desleal que enfrenta a esos países ricos con aquéllos que no cumplen los estándares laborales más elementales. A partir de la analogía que puede establecerse entre este fenómeno y la noción convencional de *dumping*, muchos autores se refieren a él como "*dumping social*" o "laboral" (Lobejón, 2001: 119).³

La iniciativa que más se maneja para combatir este problema es la cláusula social, que consiste básicamente en limitar las importaciones procedentes de las economías que no garantizan el respeto de un conjunto de derechos laborales básicos. Este artículo pretende analizar en profundidad los fundamentos y las implicaciones de dicha cláusula, adoptando la perspectiva de los países subdesarrollados. El primer apartado presenta los argumentos teóricos que pueden emplearse a favor y en contra de la utilización de la cláusula social, con especial atención a los que respaldan el punto de vista de las economías más pobres. En el segundo apartado se identifican y se catalogan los

³ Esta forma de analizar los problemas ocasionados por la falta de respeto de determinados derechos laborales en algunos países responde a una lógica económica. El artículo está planteado desde dicha lógica, lo que no implica que se descarte la existencia de otras alternativas que podrían emplearse para analizar los mismos problemas, entre las que destaca la que adopta un punto de vista ético. Desde dicho punto de vista, como señala Sengenberger, al margen de cualquier razonamiento económico, debería exigirse el cumplimiento de los derechos laborales, sobre todo los fundamentales, en cualquier país, ya que, "*forman parte de los derechos humanos básicos, y, por ende, no necesitan otra justificación*". R. Sengenberger (2005): *Globalization and social progress: the role and impact of international labour standards*, 2ª edición, Bonn, Friedrich-Ebert-Stiftung (Citado en Doumbia-Henry y Gravel, 2006:224).

ámbitos de la política comercial actual en los que, a pesar del rechazo de esas economías pobres –respaldadas por la Organización Mundial del Comercio–, algunos países avanzados han incorporado cláusulas sociales. El tercer apartado pasa revista a una serie de alternativas que permitirían evitar la utilización de dichas cláusulas, lo que supondría, al menos en principio, abrir escenarios más interesantes para los países subdesarrollados.

1. ARGUMENTOS TEÓRICOS A FAVOR Y EN CONTRA DE LA CLÁUSULA SOCIAL

1.1. EL MIEDO DE LOS PAÍSES DESARROLLADOS AL CUMPLIMIENTO DEL TEOREMA HECKSCHER-OHLIN-SAMUELSON

Desde hace ya más de un siglo, las importaciones procedentes de países con menores estándares laborales han generado inquietud en las economías más desarrolladas. Las primeras reflexiones de cierto rigor y profundidad sobre esta preocupación se remontan a mediados del siglo XIX. En ese período, en algunas economías más avanzadas comenzó a extenderse el temor de que un mayor respeto de determinados derechos laborales podía acarrear la pérdida de competitividad de los productos elaborados por sus empresas. Por este motivo se cuestionó la adopción de leyes como las que restringían el trabajo infantil y comenzaron a reclamarse medidas de protección frente a la competencia de los productos importados de países con bajos salarios (Caire, 1996 y Hoeckman; Kostecki, 2001).

El interés por los problemas provocados por las diferencias en el respeto de los derechos laborales en los intercambios comerciales no ha cesado desde entonces. Algunos acontecimientos que ilustran el mantenimiento del mismo a lo largo de la primera mitad del siglo XX son la creación de la Organización Internacional del Trabajo, en 1919, o las discusiones sobre comercio internacional y derechos laborales en el marco de la negociación que condujo a la redacción de la Carta de la Habana, en 1948. (Bézou, 2002 ; Caire, 1996). En la segunda mitad del siglo, la atención prestada a este fenómeno se puso de manifiesto en las reiteradas propuestas de algunos países desarrollados para que el GATT o, más tarde, la OMC autorizaran el uso de cláusulas sociales. (Bézou, 2002; Charnovitz, 1986).

Una de las épocas en las que más se ha discutido sobre esta cuestión es la década de los ochenta del siglo pasado, un período marcado por un fuerte incremento de las entradas de productos intensivos en mano de obra procedentes de economías con costes laborales muy bajos. En las economías más ricas, y sobre todo en Europa y en Estados Unidos, se extendió la sospecha de que existía una relación entre la mayor presencia de esos productos en sus mercados y los problemas que afectaban en ese momento a su entorno laboral, especialmente a sus trabajadores de menor cualificación. Se trataba de una posibilidad que no habría que desdeñar, ya que, al menos en lo que concierne a los salarios, contaba con un respaldo teórico consistente: el Teorema de igualación del precio de los factores o Teorema Heckscher-Ohlin-Samuelson.

El desafío que suponía para los mercados de trabajo de las economías más ricas el cumplimiento de ese Teorema suscitó un gran debate y sirvió de estímulo para la publicación de un elevado número de estudios empíricos en los años ochenta y los primeros noventa. Algunos de esos estudios respaldaban la visión de los sectores más alarmistas. Pueden citarse, entre otros, los que llegaban a la conclusión de que el comercio internacional era la causa fundamental de la reducción de la demanda de trabajadores sin formación en los países más desarrollados (Lawrence, Sachs y Slaughter, 1993; Sachs y Shatz, 1994 ; Wood, 1994).

1.2. EL TEOREMA HECKSCHER-OHLIN-SAMUELSON DESDE LA PERSPECTIVA DE LOS PAÍSES SUBDESARROLLADOS

Dentro de los trabajos que se publicaron en ese período, los citados pueden considerarse excepcionales. La mayor parte no permitía llegar a conclusiones claras. Abundan incluso los que avalaban directamente la postura de las economías más pobres en relación con el dumping social, ya que ponían de manifiesto, como señalan Stern y Terrell, que *"el impacto que puede tener el comercio sobre los salarios de los trabajadores no cualificados de los países industrializados es limitado"* (Stern y Terrell, 2003: 6). De acuerdo con estos análisis, el cambio técnico podría influir mucho más sobre la situación de esos trabajadores que las transacciones internacionales, en las que, por otra parte, las importaciones procedentes de los países más pobres representan sólo una pequeña proporción.

Dejando a un lado los estudios empíricos y volviendo a la discusión teórica, conviene advertir que existen argumentos que apoyan también el punto de vista de las economías menos desarrolladas. En este sentido, la concepción neoclásica de la Teoría Pura del Comercio Internacional - en la que se basa el referido Teorema Heckscher-Ohlin-Samuelson - señala que las eventuales consecuencias negativas sobre el empleo sin formación de las economías más ricas se verían compensadas por el impacto positivo de las transacciones sobre otros agentes económicos. Como consecuencia de ello, globalmente, dichas economías obtendrían beneficios netos. También puede aducirse a favor de la perspectiva de los países pobres que, en todo caso, el cumplimiento del citado Teorema exige asumir una serie de hipótesis que son muy difíciles de garantizar en la práctica. Conviene recordar que entre esas hipótesis están, por ejemplo, la utilización de la misma tecnología en todos los países, la existencia en todos ellos de gustos análogos e idéntica proporción de trabajadores cualificados y no cualificados, y la ausencia de economías de escala y de costes de transporte (Bhagwati y Dehejia, 1994).

1.3. EL APROVECHAMIENTO DE LAS VENTAJAS COMPARATIVAS COMO AVAL DE LAS ECONOMÍAS POBRES

Desde que David Ricardo realizara su conocida aportación al desarrollo de la Teoría Pura del Comercio Internacional, ésta ha abogado por la especialización de los países en función de lo que revelen sus ventajas comparativas. Las economías subdesarrolladas

se acogen a ese postulado para defender que, dada su privilegiada dotación en mano de obra en relación con los países más ricos, les conviene fomentar al máximo sus exportaciones intensivas en trabajo. Desde esta perspectiva, el gran aumento experimentado por ese tipo de exportaciones a lo largo de las últimas décadas sería un reflejo de la posición que la Teoría Pura del Comercio Internacional asigna a estos países. Los bajos precios a los que se llevan a cabo esas exportaciones no se deberían achacar, en principio, a la existencia de competencia desleal, ya que podrían responder simplemente a la existencia de una gran brecha en términos de costes, originada por las enormes diferencias entre las dotaciones relativas de unos países respecto de otros. De acuerdo con la Teoría Pura del Comercio Internacional, precisamente de esas diferencias se derivan los beneficios que pueden generar los intercambios entre diferentes economías (Hoeckman y Kostecki, 2001).

Si se asume esta perspectiva teórica, cualquier intento, por parte de los países más desarrollados, de establecer exigencias globales en materia de derechos laborales podría obstaculizar el adecuado aprovechamiento de las ventajas comparativas de las economías pobres relativamente bien dotadas en trabajo (Brown, Deardorff y Stern, 1996; Stern, 2000). Siempre desde la perspectiva de la Teoría Pura del Comercio Internacional, la falta de respeto de esos derechos y, en general, el mal funcionamiento de los mercados de trabajo en dichas economías se debería a la existencia de fallos en dichos mercados.⁴ Dicha Teoría permite demostrar que para combatir eficientemente esos fallos habría que adoptar medidas específicamente destinadas a ese fin, manteniendo al mismo tiempo una política comercial librecambista (Bhagwati, 1998). Alejarse de ese tipo de política, mediante el uso de cláusulas sociales, ocultaría la pretensión de las economías más ricas de proteger sus mercados, utilizando como justificación una pretendida defensa de los derechos de los trabajadores de los países más pobres.

2. LA UTILIZACIÓN DE CLÁUSULAS SOCIALES AL MARGEN DE LA OMC

La postura de algunos países desarrollados a favor del uso de la cláusula social les ha llevado a reclamar con reiteración –aunque siempre sin resultados– que el GATT o, más tarde, la OMC, autorizaran su utilización. Además de efectuar esas peticiones, su apuesta a favor de dicha cláusula se ha concretado en su inclusión en algunos ámbitos de su política comercial. Desde la perspectiva de la OMC este fenómeno resulta preocupante, ya que dicha Organización no ha autorizado el empleo de dicha cláusula y,

⁴ Al plantear el argumento de este modo se está intentando únicamente reflejar cómo contempla el *dumping* social la referida Teoría Pura del Comercio Internacional. Esta interpretación es fácilmente criticable, ya que es fruto de una visión reduccionista de lo que sucede en los países subdesarrollados, centrada exclusivamente en cuestiones económicas, en concreto, en la existencia de fallos de mercado.

sin embargo, algunos de sus miembros recurren a ella. Por otra parte, el uso de ésta en relaciones bilaterales o, como máximo, entre grupos reducidos de países, puede conllevar una gran discrecionalidad y una elevada dependencia de los intereses de las economías más poderosas.⁵ Este peligro sería menor si la cláusula se emplease en un marco multilateral en el que participaran simultáneamente muchos países, como es precisamente el que promueve la OMC.

No en todas las vertientes de la política comercial de las economías más ricas se concede la misma importancia a los estándares laborales de los socios comerciales. Aquéllas en las que más se tienen en cuenta dichos estándares son concretamente los sistemas de preferencias, los mecanismos de integración y los acuerdos comerciales bilaterales y regionales.

2.1. LAS CLÁUSULAS SOCIALES EN LOS MECANISMOS DE PREFERENCIAS

La utilización de criterios relacionados con las condiciones laborales en los sistemas de preferencias puede considerarse una de las primeras manifestaciones del uso de una cláusula social por parte de algunos países desarrollados. El país pionero en el empleo de dicha cláusula fue Estados Unidos, que la incorporó a su Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) en 1984 y la ha incluido, además, en otros mecanismos de concesión de preferencias, entre los que destacan la Iniciativa de la Cuenca del Caribe, de 1981, las Preferencias Andinas, de 1991, y la Iniciativa para el Crecimiento y la Oportunidad de África, de 2000.

La utilización de una cláusula social en el marco de esas iniciativas, y en particular, en el Sistema Generalizado de Preferencias de Estados Unidos, no ha estado exenta de críticas. La más difundida es la que denuncia la discrecionalidad con la que se aplican las sanciones comerciales, en función de criterios políticos. Numerosos observadores han resaltado los indicios que parecen revelar la utilización de un doble rasero por parte de las autoridades norteamericanas, que siguen aplicando preferencias a países próximos ideológicamente, aduciendo que registran avances en materia de derechos laborales, y retiran, sin embargo, ventajas comerciales a otros países menos afines, acusándoles de no respetar esos mismos derechos (Maskus, 1999; Lim, 1998).

Siguiendo el ejemplo de Estados Unidos, desde 1995 la Unión Europea también condiciona los beneficios de Sistema Generalizado de Preferencias al respeto de determinados derechos laborales.⁶ Es interesante destacar que en los últimos regímenes especiales de dicho Sistema se ofrece también la posibilidad de obtener ventajas

⁵ La valoración crítica no afecta sólo al papel que desempeña la OMC, sino que se extiende al que juegan este tipo de economías. Éstas se aprovechan de su posición de fuerza, imponiendo cláusulas sociales a los países menos desarrollados, a pesar de que dichas cláusulas no cuentan con el aval de la OMC.

⁶ Se establecen asimismo condiciones análogas en el Acuerdo de Cotonú, que rige sus relaciones comerciales de la UE con los países ACP (África, el Caribe y el Pacífico) desde el año 2000. (Doumbia-Henry y Gravel, 2006, Marteau, 2006 y Polaski, 2003:13).

adicionales siempre que se demuestre que se asumen una serie de compromisos, entre los que se encuentra el cumplimiento de determinadas convenciones de la OIT (Doumbia-Henry y Gravel, 2006; Minondo, 2000). Esta última fórmula constituye una alternativa interesante respecto de lo que implica la utilización convencional de una cláusula social, ya que el carácter represivo de ésta se sustituye por el incentivo que conlleva la aplicación de una política comercial más generosa. Este tipo de incentivos evita, además, que la defensa de los derechos laborales en otros países pueda utilizarse con fines proteccionistas. Ese riesgo no puede descartarse con la cláusula social (Caire, 1996).

2.2. CLÁUSULAS SOCIALES Y MECANISMOS DE INTEGRACIÓN

Por lo general, las condiciones laborales de los países que firman un acuerdo de integración comercial no son tan dispares como las que se dan entre un país donante de preferencias y los beneficiarios de éstas. Por esta razón no es frecuente encontrar cláusulas sociales en ellos. Existen, con todo, algunas experiencias relevantes, especialmente en el continente americano. El antecedente más conocido es el compromiso, adoptado en los años setenta, de garantizar unas condiciones laborales mínimas en el marco del Mercado Común del Caribe (CARICOM). El ejemplo más destacado es el Acuerdo Norteamericano de Cooperación Laboral, anejo al Acuerdo de Libre Cambio Norteamericano.

Estos dos últimos acuerdos entraron en vigor en 1994, con ocasión de la ampliación a México de la zona de libre cambio que ya funcionaba entre Canadá y Estados Unidos. El primero de ellos surgió por iniciativa de las autoridades de este último país, temerosas de que su mano de obra sin cualificar se viera perjudicada por un incremento incontrolado de las importaciones de productos intensivos en trabajo procedentes de México. Desde la perspectiva de los sindicatos de Estados Unidos, que fueron los agentes que ejercieron una mayor presión para llegar a ese acuerdo, la aplicación de éste es "*lenta y compleja*" y su funcionamiento puede calificarse, en términos generales, de "*decepcionante*" (Lim, 1998: 8). A pesar de ello, su trascendencia no es, en absoluto, desdeñable, ya que el acuerdo en cuestión se ha utilizado como modelo para la redacción de algunos tratados comerciales bilaterales suscritos por Estados Unidos a partir de entonces, e incluso se ha presentado como ejemplo de las iniciativas que podrían adoptarse en el futuro en el seno de la OMC para combatir el *dumping* social (Elliot y Freeman, 2003; Stern, 2000).

Desde una perspectiva mucho más modesta y con un alcance menor, los países miembros del Mercado Común del Cono Sur (MERCOSUR) firmaron en 1998 la Declaración Sociolaboral del MERCOSUR. Este documento se distancia del Acuerdo Norteamericano de Cooperación Laboral por el hecho de que su objetivo básico no es evitar las consecuencias indeseadas de la existencia de estándares laborales distintos, consistentes con niveles de desarrollo muy diferentes. Su propósito esencial es más bien consolidar y reforzar los logros alcanzados por los países de MERCOSUR en el ámbito de los derechos del trabajo. Otra diferencia importante entre ambos radica en que la de América del Norte no sigue las pautas establecidas por la OIT, mientras que la del Sur

adopta explícitamente como referencia la Declaración sobre los Principios Fundamentales y los Derechos en el Trabajo, aprobada por la OIT en 1998 (Doumbia-Henry y Gravel, 2006).

2.3. LAS CLÁUSULAS SOCIALES EN LOS TRATADOS COMERCIALES

La utilización de cláusulas sociales en acuerdos comerciales es un fenómeno bastante reciente. Aunque la Unión Europea y Canadá han incluido cláusulas de este tipo en algunos tratados comerciales que han firmado en los últimos años, se trata de una práctica que tiene, de nuevo, como principal exponente a los Estados Unidos. (Doumbia-Henry y Gravel, 2006). Este país ha recurrido con profusión a ese tipo de cláusulas en los tratados comerciales que ha firmado en los últimos años, sobre todo, en los que regulan sus relaciones con el resto de economías del continente. Se trata de acuerdos de libre cambio con los que Estados Unidos ha intentado compensar el fracaso que ha supuesto el incumplimiento del objetivo esencial de la Iniciativa de las Américas, es decir, el funcionamiento de una zona de libre cambio desde Alaska hasta Tierra de Fuego en 2005.

En gran parte de esos acuerdos, el país con unos estándares laborales más altos (Estados Unidos) impone condiciones a aquéllos que no garantizan esos mismos estándares a sus trabajadores. En un primer momento esas condiciones eran muy similares a las que establecía el Acuerdo Norteamericano de Cooperación Laboral para los intercambios con México. Sin embargo, conforme han pasado los años, se han introducido algunos cambios significativos. Puede destacarse, por ejemplo, que algunos tratados recientes no recogen las disposiciones relacionadas con los derechos de los trabajadores laborales en un documento anexo, sino que las incluyen en el propio acuerdo comercial. Se trata de una innovación que, en principio, podría interpretarse como un síntoma de que los nuevos tratados conceden mayor importancia a la lucha contra el *dumping* social. Prevalece, sin embargo, entre los especialistas la idea de que las cláusulas sociales introducidas en esos acuerdos comerciales siguen teniendo, en la práctica, una eficacia muy limitada (Doumbia-Henry y Gravel, 2006; Elliot, 2004; Elliot y Freeman, 2003).

3. LAS ALTERNATIVAS A LA CLÁUSULA SOCIAL

La cláusula social es la propuesta que se maneja con más frecuencia para combatir el *dumping* social y, al mismo tiempo, la más criticada, ya que, por su propia concepción, persigue el respeto de los derechos laborales básicos, pero no contempla el resto de derechos humanos. Como consecuencia de ello, algunos sectores preocupados por el *dumping* social abogan por la adopción de medidas alternativas basadas, en su mayor parte, en una figura a la que se presta cada vez más atención: el consumidor responsable o socialmente responsable. Se trata de una figura que no deja de ofrecer interés, ya que pone de relieve la creciente inquietud ética de los agentes económicos (especialmente en los países desarrollados) cuando actúan como consumidores. Esa inquietud pone de

manifiesto la atención que prestan esos consumidores a las condiciones laborales en las que se han elaborado los productos que son objeto de intercambio y a otras cuestiones como el respeto de los derechos de los animales o la conservación del medio ambiente. El atractivo que ofrece la noción de consumidor responsable se ve limitada, no obstante, por su posible utilización como mero sujeto pasivo de campañas de marketing que no tienen en cuenta su perfil ético, sino el carácter creciente de su demanda y su disposición a pagar precios en torno a un 10% superiores a los que abonarían otros consumidores, siempre que se demuestre que los productos en cuestión cumplen con determinados estándares. (De Pelsmacker y Janssens, 2007).

Existen diferentes posibilidades a la hora de satisfacer la demanda de los consumidores responsables. Aunque pueden plantearse otras alternativas, como los convenios marco mundiales o la financiación condicionada a la mejora de la situación de los trabajadores, las opciones más utilizadas y estudiadas son, hasta el momento, el etiquetado social, la adopción de códigos de conducta y el establecimiento de redes de comercio justo (Caire, 1986; Herrera, 2003).

3.1. EL ETIQUETADO SOCIAL

Uno de los problemas más importantes a los que se enfrenta el consumidor responsable es la falta de información sobre el contexto laboral en que ha sido producido cada bien o cada servicio. El etiquetado social proporciona una respuesta directa a ese requerimiento, por lo que constituye un instrumento sencillo y de gran utilidad (Stern y Terrell, 2003). Frente a esa importante ventaja, algunos autores aducen que se trata de una alternativa que presenta limitaciones importantes. Entre ellas destacan las siguientes:

- El etiquetado social, al igual que sucede con la cláusula social, no promueve el respeto de los derechos laborales en general, sino únicamente los de los trabajadores vinculados con actividades destinadas a la exportación.
- Las etiquetas sociales pueden contribuir a que el mercado se segmente, dando lugar a una división no deseada entre una gama de bienes y servicios relativamente caros – sólo accesible a los consumidores de mayor poder adquisitivo-, en cuya producción se habrían respetado los derechos de los trabajadores, y, frente a éstos, una mayoría de productos mucho más baratos, fabricados en unas condiciones laborales mucho más duras.
- Existe, además, la posibilidad de que surja un número excesivo de etiquetas sociales, lo que podría acabar desencadenando una dinámica de competencia, provocando la consiguiente confusión entre los consumidores (Herrera, 2003).

En relación con este último problema, conviene advertir que, en la actualidad, las etiquetas sociales no son tantas ni tan similares como para que se establezca una dinámica de competencia entre ellas. Las que existen son escasas y su perfil difiere sustancialmente entre sí. Por lo general, cada una de ellas está relacionada con el cumplimiento de un derecho de los trabajadores en un ámbito concreto. Pueden citarse como ejemplos la Union Label, que trata de ofrecer información sobre el derecho a la

sindicación de los trabajadores, o la etiqueta, RugMark que intenta orientar al consumidor de alfombras, garantizando que no se ha empleado mano de obra infantil en su confección.⁷

3.2. LOS CÓDIGOS DE CONDUCTA Y LA RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA

Las empresas de los países desarrollados no son ajenas al mantenimiento de condiciones de trabajo muy precarias en las economías más pobres, ya que se aprovechan de dichas condiciones para reducir los costes de los productos que fabrican en esas economías. Llegan incluso en ocasiones a promover la existencia de estándares laborales bajos, amenazando a las autoridades de los países en que están instalados con el traslado de la producción a otros lugares con normativas laborales más flexibles.

Concedores de esta situación, y conscientes de las dificultades que existen para propiciar un cambio de actitud de gobiernos e instituciones internacionales, los consumidores responsables presionan cada vez más sobre las empresas, con el fin de que éstas contribuyan a elevar el nivel de respeto de los derechos de los trabajadores en todo el mundo. Durante los años noventa esas presiones se han incrementado significativamente, lo que ha dado sus frutos en forma de códigos de conducta.

Respecto de las etiquetas sociales, los códigos de conducta ofrecen la ventaja de que persiguen el cumplimiento de los derechos laborales básicos en todas las actividades de las empresas, y no solamente en los aspectos relacionados directamente con la fabricación de un producto concreto. Se trata, además, de un instrumento particularmente adaptado a la evolución reciente de las firmas, ya que es cada vez más habitual que operen simultáneamente en muchos países, lo que les lleva a desenvolverse en un contexto muy heterogéneo en materia de derechos laborales y, por tanto, más proclive al *dumping* social. (Locke et al, 2007:23).

Desde la perspectiva de las propias empresas también es un instrumento atractivo. Conviene tener presente que un código de conducta no sólo surge de una preocupación ética, sino que tiene, sobre todo, una justificación económica. Como señalan Elliot y Freeman, en un mercado con una demanda importante de productos fabricados en mejores condiciones laborales, la oferta de éstos no se basa tanto en planteamientos morales como en una decisión empresarial racional. Desde este último punto de vista, las empresas desarrollarían códigos de conducta para aprovechar la diferencia que puede generarse entre el aumento de la demanda a la que esos códigos darían lugar y el incremento de los costes que conlleva su puesta en práctica. (Elliot y Freeman, 2003: 28).

⁷ No se han considerado etiquetas sociales aquéllas que no sólo ofrecen información sobre el respeto de los derechos laborales, sino que garantizan, además, el cumplimiento de otros requisitos (en la línea de lo que establecen los criterios del comercio justo). El ejemplo más representativo de éstas es el sello FLO, concedido por la Fairtrade Labelling Organisation. (Ver *infra*).

Al contrario de lo que sucede con las normativas laborales, que son públicas y tienen un carácter coercitivo, los códigos de conducta, por lo general, son privados y voluntarios. Estas dos características explican, por una parte, que empresas de un mismo país tengan códigos diferentes, lo que reduce la transparencia; y, por otra, que resulte muy complicado garantizar su cumplimiento.

Los problemas a los que puede dar lugar la falta de homogeneidad de los códigos podrían evitarse si éstos se ajustaran a unas pautas uniformes. Por el momento éstas no existen, aunque desde los años setenta se ha trabajado en la elaboración de patrones de referencia comunes a escala internacional que han surgido de diferentes iniciativas, lo que obstaculiza la consolidación de un único modelo. Para que éste pudiera ver la luz deberían converger las propuestas que han llevado a cabo, entre otras, la OCDE (Directrices para empresas multinacionales), la OIT (Declaración tripartita de principios sobre empresas multinacionales y política social y el Forum de empresas) y la Organización de Naciones Unidas (Normas de NNUU sobre la responsabilidad de las corporaciones transnacionales y otras empresas en relación con los derechos humanos).

Los análisis que se han realizado sobre algunos de estos mecanismos no arrojan resultados positivos. Sirva como ejemplo la evaluación realizada por "OECD Watch" sobre las Directrices para empresas multinacionales de la OCDE: *"Las Directrices son simplemente inadecuadas y deficientes como un mecanismo global para mejorar las operaciones de las empresas multinacionales"*. El documento hace referencia al trato desigual e injusto a las ONGs, a la falta de capacidad para investigar o determinar los hechos, a declaraciones no decisivas o débiles por parte de los Puntos Nacionales de Contacto, y a la falta de voluntad para evaluar y reconocer presuntas violaciones de las Directrices. (OECD WATCH, 2005)⁸.

Sin la amenaza de sanciones efectivas no existirán estímulos para que las empresas acomoden sus operaciones a las Directrices. Los gobiernos deben establecer estándares internacionales vinculantes en materia social y marcos formativos de responsabilidad corporativa legalmente obligatorios.

En el mismo sentido se ha expresado recientemente un grupo numeroso de ONGs⁹. Después de pedir al Representante Especial del Secretario General de la ONU que, en el resto de su mandato, ayude, entre otras cosas, a *"evaluar las limitaciones intrínsecas de las iniciativas voluntarias a fin de evitar expectativas excesivas sobre su efectividad"*, se pronuncian a favor de aprobar estándares intergubernamentales vinculantes en esta

⁸ OECD Watch fue establecida el 20 de mayo de 2003 en los Países Bajos con participación de diversas organizaciones no gubernamentales con la intención explícita de revisar el cumplimiento de las Directrices para empresas multinacionales de la OCDE. La evaluación del año 2005, tenía por título "Cinco años después. Una revisión de las Directrices de la OCDE y los Puntos Nacionales de Contacto". Éstos son funcionarios u oficinas gubernamentales establecidos con el fin de promover la adhesión de las multinacionales a las Directrices y evaluar reclamaciones contra empresas, mediar en la resolución de los conflictos y formular recomendaciones.

⁹ Carta abierta a John Ruggie, Representante Especial del Secretario General de la ONU sobre los Derechos Humanos y las Empresas, de 25 de octubre de 2007, firmada por 215 ONGs.

materia. (VV.AA., 2007).

Las dudas sobre la aplicación real de los códigos de conducta explican la tendencia de las empresas a recurrir a la evaluación de los resultados prácticos de dichos códigos. La opción más fiable pasa por prescindir de una fiscalización interna y asumir la intervención de un agente independiente que supervise el cumplimiento del código en cuestión. Este agente suele ser, o bien una firma de auditoría, o bien una ONG especializada en desarrollar ese cometido. Su labor no constituye una garantía total del cumplimiento del código de conducta, pero siempre aporta cierta seguridad, sobre todo si se siguen determinados estándares desarrollados en el transcurso de los últimos años¹⁰.

Los códigos de conducta, gracias al refuerzo que suponen el desarrollo de patrones internacionales y a la evaluación de su eficacia, han contribuido a la mejora de la imagen de las empresas que los han adoptado, aunque ya hemos señalado sus limitaciones para producir cambios prácticos efectivos. Como consecuencia, el desarrollo de dichos códigos es cada vez mayor y se ha incrementado, además, la gama de medidas cuyo propósito es también, en última instancia, mejorar el perfil ético de las empresas.

Un número cada vez mayor de firmas no emplea ese tipo de medidas de forma aislada, sino que las integra en lo que se ha dado en llamar política de responsabilidad social corporativa o de responsabilidad social de la empresa (RSE). Ya no se trata, como en el caso de los códigos de conducta, de velar solamente por los derechos de los trabajadores de las empresas del grupo y de las firmas con las que se establecen relaciones basadas en la subcontratación. La responsabilidad social de las empresas exige que éstas apliquen criterios éticos en sus relaciones con todos los grupos de interés (*stakeholders*) afectados por sus decisiones: empleados, clientes, propietarios o accionistas y sociedad. Al actuar de este modo, la firma que desarrolla su RSE trata de alcanzar un mayor grado de legitimidad social, pero, al igual que sucede con los códigos de conducta, no pierde de vista sus motivaciones económicas.

3.3. EL COMERCIO JUSTO

El comercio justo es posiblemente la alternativa más ambiciosa frente a los problemas provocados en el comercio internacional por la falta de respeto de determinados derechos laborales. Esa ambición no se manifiesta en su volumen (extraordinariamente modesto en relación al comercio convencional), sino en su planteamiento. Esta idea queda claramente reflejada en la definición consensuada en 2001 por las principales organizaciones vinculadas con el comercio justo. Según éstas *"El comercio justo es una asociación de comercio que busca una mayor equidad en el*

¹⁰ Se produce, por tanto, un fenómeno curioso, ya que los códigos se van encadenando: al código de conducta que crea una empresa se le une el código que avala, a su vez, la actuación del agente encargado de fiscalizar el primero de ellos.

*comercio internacional. Contribuye a un desarrollo sostenible ofreciendo mejores condiciones comerciales y asegurando los derechos de productores y trabajadores marginados, especialmente en el Sur. Las organizaciones de comercio justo, apoyadas por los consumidores, están implicadas activamente en apoyar a los productores, sensibilizar y desarrollar campañas para conseguir cambios en las reglas y prácticas del comercio internacional convencional*¹¹.

Como se desprende de la definición, el comercio justo trata de evitar el dumping social, pero sus objetivos van más allá. Esta conclusión se confirma al contemplar, de acuerdo con la Coordinadora Estatal de Comercio Justo, los criterios que rigen el funcionamiento de ese comercio:

1. Salarios y condiciones de trabajo dignos.
2. Relación comercial a largo plazo.
3. Los productores destinan parte de sus beneficios a las necesidades básicas de sus comunidades.
4. Ausencia de explotación laboral infantil.
5. Igualdad entre hombres y mujeres.
6. Funcionamiento participativo.
7. Respeto del medio ambiente.
8. Productos de calidad.

Al contrario de lo que sucede con la cláusula social, el comercio justo impediría la utilización del *dumping* social como excusa para proteger los mercados de las economías más ricas. De hecho, ese tipo de comercio surgió en un contexto histórico en el que imperaban precisamente las reivindicaciones de los países pobres a favor de estrategias de desarrollo basadas en un mejor acceso a esos mercados, y no en la captación de un mayor volumen de ayuda del exterior (*trade not aid*). Inicialmente, ese objetivo se intentó alcanzar a través de la acción individual de algunas entidades de caridad que importaban directamente algunos productos procedentes de economías muy pobres y los vendían en tiendas solidarias. La primera de ellas se abrió en 1969 en la localidad holandesa de Breukelen.

Desde la aparición de la figura de las tiendas solidarias el comercio justo no ha dejado de crecer, extendiéndose prácticamente a todos los países ricos y abarcando una gama cada vez más amplia de productos. Se ha convertido, además, en un fenómeno mucho más complejo desde una perspectiva institucional y más variado en lo que se refiere a formas de llegar al consumidor responsable. Como consecuencia de todo ello, su imagen actual difiere significativamente de la que presentaba en sus primeras etapas, planteando dudas y desafíos distintos de los que existían en el pasado.

¹¹ Definición ofrecida por FINE, siglas que corresponden a las principales organizaciones internacionales relacionadas con el comercio justo: FLO, IFAT, NEWS y EFTA.

Su implantación geográfica se encuentra muy relacionada con el nivel de desarrollo. Partiendo de las primeras experiencias en Holanda y el Reino Unido, el comercio justo se ha difundido sin abandonar nunca esa vinculación con el desarrollo, por lo que las economías más ricas son las que siguen mostrándose más comprometidas con esta práctica. Dentro de Europa destacan el Reino Unido, Suiza, Francia y Alemania, por ese orden. En lo que concierne al consumo per cápita, los que más sobresalen son los países centroeuropeos (Krier, 2005).

La oferta de productos era muy restringida en un primer momento. El artículo más característico durante las primeras etapas fue, a gran distancia del resto, el café. En la actualidad, este tipo de comercio abarca alimentos (aparte de café, cacao, té, azúcar, chocolate, zumo o plátanos, entre otros), artesanía y muebles (bisutería, instrumentos musicales, muebles, objetos de decoración o juguetes), productos textiles y de confección, y artículos de papelería. Llama la atención la presencia de bienes que habitualmente tienen importantes dificultades de acceso a los mercados de los países desarrollados, lo que confirmaría que, frente a la cláusula social, el comercio justo estaría a salvo de las presiones proteccionistas que impiden a los países más pobres aprovechar sus ventajas comparativas.

Volviendo a la diversificación del comercio justo puede destacarse que, en los últimos años, y en línea con la terciarización del conjunto del comercio internacional, se aprecia una incipiente orientación del mismo hacia los servicios. Las iniciativas que más destacan son las relacionadas con el turismo responsable, con las que se intenta promover modelos sostenibles de desarrollo turístico en los países más pobres, evitando eventuales impactos negativos de esas actividades en su sociedad, su economía y su medio ambiente, al tiempo que se intenta mejorar la situación de sus trabajadores, caracterizada por la gran importancia del empleo de carácter estacional, poco cualificado e inestable¹².

Los cambios que han tenido lugar en la organización institucional del comercio justo han alterado sustancialmente la conexión entre los productores de los países subdesarrollados y los consumidores responsables de las economías más ricas. Se ha producido una evolución muy importante que ha dado lugar a la aparición de una importante gama de agentes, en la que destacan las asociaciones de productores, las grandes importadoras y distribuidoras, las organizaciones encargadas de la certificación y las redes de tiendas de comercio justo.

Las asociaciones de productores – generalmente de naturaleza cooperativa - tratan de evitar los problemas derivados del pequeño tamaño de los productores, como es la

¹² Sirva como ejemplo la labor desarrollada por la Organización Mundial del Turismo y la Organización de las Naciones Unidas. La primera aprobó, en 1999, un Código Ético Mundial para el Turismo en el que se hace referencia a los derechos de los trabajadores del sector turístico, “*se garantizarán especialmente los derechos fundamentales de los trabajadores asalariados y autónomos del sector turístico y de las actividades conexas*”. La segunda incidió, en su resolución A/RES/56/12 de 21 de diciembre de 2001 en consideraciones similares que hacía extensibles al resto de la actividad turística.

falta de capacidad para aprovechar las economías de escala. El resto de instituciones tiene como propósito fundamental mejorar el funcionamiento de la cadena que conduce desde esas asociaciones de productores hasta el consumidor. A diferencia de los agentes que participan en el comercio internacional, esas instituciones ejercen una labor de intermediación que no se guía por el espíritu de lucro. A pesar de ello, los productos que son objeto de comercio justo suelen tener un precio mayor que los artículos que se venden por los canales habituales. La principal justificación de ese sobreprecio es la necesidad de garantizar que el productor cumple con los criterios del comercio justo, entre ellos, los relacionados con los estándares laborales (pago de unos salarios dignos, existencia de unas condiciones de trabajo adecuadas, ausencia de explotación infantil y trato igualitario para hombres y mujeres). Otro elemento a considerar es el mayor nivel de calidad de los productos de comercio justo respecto de los que habitualmente se intercambian a través de los canales convencionales.

Los consumidores del comercio justo encuentran también importantes dificultades para obtener información clara y veraz. El uso de etiquetas vuelve a aparecer en este caso como una alternativa interesante. La primera surgió en 1988 en Holanda, cuando la organización Solidaridad creó el sello Max Havelaar. Éste se convirtió muy pronto en uno de los distintivos más conocidos. De su fusión con otros, como Transfair y Fair Trade Foundation, surgió en 1997 el sello FLO (Fairtrade Labelling Organisation), que, utilizado en más de 70 países, se ha convertido en la etiqueta más reconocida y difundida en la actualidad.

La certificación de comercio justo a través de un distintivo como el sello FLO ofrece algunas ventajas, como son su contribución al reconocimiento público del comercio justo, la alternativa que ofrece a productores comprometidos con ese tipo de comercio que reclaman un reconocimiento de su labor, o su utilidad para impedir la comercialización irregular de productos que no reúnen realmente los criterios en los que se basa la noción de comercio justo. A todas esas ventajas hay que unir la que puede considerarse su virtud más importante: la posibilidad de que el comercio justo llegue a un mayor número de consumidores, a través de diferentes canales de comercialización. Si no fuera por la utilización de las etiquetas, los productos de comercio justo permanecerían confinados en el reducto de las tiendas solidarias. Gracias a la utilización generalizada de etiquetas el consumidor responsable puede reconocer fácilmente los productos de comercio justo fuera de dicho reducto, en medios tan dispares como máquinas expendedoras, expositores de supermercados o catálogos de venta por correo. El cambio ha sido tan importante que algunos autores hablan de una "segunda generación del comercio justo", surgida de la utilización de procesos de certificación.

Frente a las ventajas mencionadas hay que tener en cuenta también los importantes inconvenientes a los que conducen esos procesos. Los más críticos con éstos destacan, entre otras, las siguientes:

- Excluyen a muchos pequeños productores que no pueden sufragar los costes de la certificación.
- Puede generar confusión, al hacer pensar a los consumidores que todo artículo que no lleve sello no cumple con los criterios.

- Permite que algunas empresas, con un comportamiento ético dudoso (Nestlé), incorporen a su gama de productos algunos artículos de comercio justo.
- Fomenta la distribución de productos de comercio justo en restaurantes (McDonalds) o grandes superficies (Carrefour), cuyas prácticas no cumplen, a su vez, con los criterios de comercio justo.

CONCLUSIÓN

Una parte importante de la población de los países desarrollados siente inquietud ante el intenso aumento de las importaciones procedentes de algunos países pobres. Desde un punto de vista económico esa inquietud está justificada por la competencia desleal que puede surgir entre esas importaciones y los artículos fabricados en las economías más avanzadas, cuyos estándares laborales son mucho más elevados. Frente a este argumento, esgrimido frecuentemente por las economías más ricas, los países subdesarrollados se defienden reclamando que se respeten las diferencias entre los mercados laborales de cada país, ya que éstas son el origen de las ventajas comparativas. Aducen, además, que no está justificado, desde un punto de vista teórico, que las economías más ricas resulten perjudicadas por el incremento de las importaciones procedentes de los países de menor desarrollo y que, en cualquier caso, los efectos negativos se verían compensados por los positivos que tendrían para otros agentes económicos.

A la vista de estas razones no parece razonable que dichos países sigan reclamando una mejora de los derechos laborales en las economías más pobres aduciendo motivaciones económicas, y aún menos que soliciten para ello la posibilidad de utilizar la política comercial. Sería más eficiente recurrir a medidas directamente encaminadas a conseguir ese objetivo, reservando la política comercial para otros cometidos.

Algunos países ricos han incluido en su política comercial, a lo largo de las últimas décadas, exigencias sobre el respeto de determinados derechos laborales. Esta práctica, a la que se conoce habitualmente como cláusula social, se emplea sobre todo en sistemas de preferencias, en acuerdos de integración y en algunos tratados comerciales de alcance bilateral o regional. La Organización Mundial del Comercio se ha negado a reconocer y a regular explícitamente esta cláusula, respondiendo así a las reivindicaciones de los países pobres. No ha adoptado, sin embargo, ninguna medida en contra de las economías que imponen la cláusula social al margen del marco multilateral.

Desde la perspectiva de las economías subdesarrolladas existen alternativas más interesantes que la cláusula social para incentivar la mejora de la situación de sus trabajadores. Las que más difusión han alcanzado en los últimos años son concretamente el etiquetado laboral, el desarrollo de códigos de conducta y de políticas de responsabilidad social corporativa, y el comercio justo. Se trata de figuras basadas en un perfil de consumidor (el "consumidor responsable"), que ha adquirido gran importancia en las economías ricas en las últimas décadas. El atractivo más importante de esas figuras consiste en que permiten evitar el principal efecto negativo de la cláusula social: la limitación que supone para el desarrollo de las ventajas comparativas de los

países subdesarrollados con una importante dotación de mano de obra.

Desgraciadamente, ninguna de esas alternativas puede presentarse como una opción ideal, ya que todas ellas comportan consecuencias indeseadas. En el caso del etiquetado social puede destacarse su alcance limitado (no permite defender los derechos laborales de todos los trabajadores), su posible contribución a la segmentación del mercado, y el peligro de que se genere confusión entre los consumidores. Tampoco puede descartarse que la etiqueta laboral se utilice esencialmente como un simple instrumento de la estrategia de marketing de las empresas. Este último inconveniente afecta también a los códigos de conducta y a las políticas de responsabilidad social corporativa, que presentan, además, otras deficiencias importantes, como las que se refieren a su carácter no vinculante, a su falta de homogeneidad y a las dificultades para encontrar sistemas veraces e independientes que garanticen su cumplimiento.

BIBLIOGRAFÍA

- Barrat Brown, Michael (1998): *Comercio justo, comercio injusto*, Barcelona: Icaria
- Bézou, Christophe (2002): "Le commerce, les clauses sociales et les normes de travail", en Deblock, Christian, *L'Organisation Mondiale du Commerce. Où s'en va la mondialisation*, Québec: Fides.
- Bhagwati, Jagdish (1998): *Protectionism*, Massachusetts: MIT Press.
- Bhagwati, Jagdish (2002): *Free trade today*, Princeton: Princeton University Press.
- Bhagwati, Jagdish (2004): *In defence of globalization*, Nueva York: Oxford University Press.
- Bhagwati, Jagdish y Dehejia, Vivek (1994): "Free trade and wages of the unskilled: is Marx striking again?", en Borjas, George y Freeman, Robert (Edits.) *Immigration and the work force*, NEBR y Universidad de Chicago, Chicago.
- Brown, Drusilla. K. (2000): "International trade and core labour standards: A survey of recent literature", *Labour market and social policy occasional papers*, núm. 43, París: OCDE.
- Brown, Drusilla. K., Deardorff, Alan.V. y Stern, Robert. M. (1996): "International labor standards and trade: a theoretical analysis," en Bhagwati, Jagdish y Hudec, Robert. E. (Eds.), *Harmonization and fair trade: prerequisites for free trade?*, Cambridge: MIT Press, pp. 227-280.
- Brown, Drusilla. K., Deardorff, Alan.V. y Stern, Robert. M. (2003): "The effects of multinational production on wages and working conditions in developing countries", *NBER Working Paper*, núm. 9669.
- Caire, Guy (1996): "Clause social et commerce international", *Revue Tiers Monde*, N° 148, octubre-diciembre, pp. 803-827.
- Charnovitz, Steve (1986): "The influence of labor standards on the world trading regime: a historical review", *International Labour Review*, 126, pp. 565-584.
- Dasgupta, Biplab (1998): *Structural adjustment, global trade and the new political*

economy of development, Londres: Zed Books.

De Pelsmacker, Patrik y Janssens, Wim (2007): "A model for fair trade buying behaviour: the role of perceived quantity and quality of information and of product-specific attitudes" *Journal of Business Ethics*, Nº 75, pp. 361-380.

Doumbia-Henry, Cleopatra y Gravel, Eric. (2006): "Acuerdos de libre comercio y derechos laborales. Evolución reciente", *Revista Internacional del Trabajo*, vol. 125, Nº 3, pp. 207-232.

Elliot, Kimberly Ann (2004): "Labor standards, development and CAFTA", *International Economics Policy Briefs*, Institute for International Economics, Nº 2, marzo.

Elliot, Kimberly Ann y Freeman, Richard B. (2003): *Can labour standards improve globalisation?* Washington: Institute for International Economics.

Freeman, Richard B. (1995): "Are your Wages Set in Beijing?" *Journal of Economic Perspectives*, vol. 9, Nº 3, pp.15-32.

Freeman, Richard B. (2003): "Trade wars: the exaggerated impact of trade in economic debate" *NEBR Working paper*, Nº 10000.

Freeman, Richard B. (2007): "Labour market institutions around the world" *NEBR Working paper*, Nº 13242.

Hernández Mendoza, Luis (2004): "Comercio justo: ¿una alternativa para el desarrollo del Sur?", en Calvo, Antonia (Coord.): *Economía mundial y globalización*, Madrid: Minerva ediciones, pp. 233-255.

Herrera, Beethoven (2003): "Impactos sociolaborales del libre comercio, en Sepúlveda, Juan Manuel, (Edit.), *El impacto de la globalización en el movimiento sindical*, San José de Costa Rica: OIT, pp. 79-124.

Hoekman, Bernard. M. y Kostecki, Michael (2001): *The political economy of the world trading system. The Uruguay Round and beyond*, 2ª edición, Oxford y Nueva York: Oxford University Press.

Krier, Jean Marie (2005): *Fair Trade in Europe. Facts and figures on fair trade in 25 European Countries*, Bruselas: Fair Trade Advocacy.

Krueger, Alan B. (1997a): "International labor standards and trade," *Annual World Bank Conference on Development Economics 1996*. Washington: Banco Mundial, pp. 281-302.

Krueger, Alan B. (1997b): "Trade Policy and Economic Development: how we learn", *American Economic Review*, Nº 87, pp. 1-22.

Lawrence, Robert, Sachs, Jeffrey y Slaughter, Matthew (1993): "Trade and US wages: great sucking sound or small hiccup?" *Brooking Papers on Economic Activity, Microeconomics*, vol. 2, Washington.

Lim, Hoe (1998): *The social clause: issues and challenges*, OIT, Bureau of workers activities, Turín. Puede descargarse en la siguiente dirección: <http://www-old.itcilo.org/actrav/actrav-english/telearn/global/ilo/guide/hoelim.htm>

Locke, Richard, Kochan, Thomas., Romis, Mónica y Qin, Fei (2007): "Más allá de códigos de conducta como el que rige para los proveedores de Nike", *Revista Internacional del Trabajo*, vol. 126 Nº 1-2, pp. 21-43.

Lobejón, Luis Fernando (2001): *El comercio internacional*, Akal, Madrid.

Maskus, Keith E. (1999): "Should core labor standards be imposed through international trade policy?", *World Bank Policy Research Working Paper*, N° 1817.

Marteau, Didier (2006): "Enjeux sociaux et concurrence internationale: du dumping social au mieux-disant social", *Avis et Rapports du Conseil Économique et Social*, París.

Minondo Uribe-Echevaría, Asier (2000): "La controversia sobre el trabajo infantil y el comercio internacional" *Boletín Económico de Información Comercial Española*, N° 2667, pp. 33-38.

OCDE (2000): *Les échanges internationaux et les normes fondamentales du travail*, París: OCDE.

OECD Watch (2005): Five years on. A Review of the OECD Guidelines and National Contact Points, París: OCDE.

Oyarzun Javier (1997): "El dumping social: el estado de la cuestión", *Boletín Económico de Información Comercial Española*, N° 2553, pp. 25-39.

Polaski, Sandra (2003): *Normas comerciales y políticas laborales. Estrategia para países en desarrollo*, Carnegie Endowment for International Peace, Nueva York.

Rodrik, Dani (1996): "Labor Standards in International Trade: Do They Matter and What Do We Do About Them?", en Lawrence, Robert, Rodrik, Dani y Whalley, John (Edit.), *Emerging Agenda for Global Trade: High Stakes for Developing Countries*, Washington: Overseas Development Council.

Sachs, Jeffrey y Shatz, Howard J. (1994): "Trade and jobs in US manufacturing" *Brooking Papers on Economic Activity*, vol. 1, pp. 1-94.

Slaughter, Matthew y Svagel, Phillip (1997): "The effect of globalization on wages in the industrial countries" *Staff Papers for the World Economic Outlook*.

Steinberg, Federico (2007): *Cooperación y conflicto. Comercio internacional en la era de la globalización*, Madrid: Akal.

Stern, Robert, (2000): "Labour Standards and Trade", Mimeo.

Stern, Robert y Terrell, Katherine (2003): "Labour Standards and the World Trade Organization", *Research Seminar in International Economics discussion paper*, N° 449.

VV.AA. (2007): *Carta Al Profesor John Ruggie, Representante Especial del Secretario General de la ONU sobre los Derechos Humanos y las Empresas*, Mimeo.

Winters, Alan (2000): "La politique commerciale comme politique de développement: bilan et perspectives d'une expérience semi-séculaire", *Document préparé pour la Table Ronde sur le Commerce et le Développement*, París: OCDE.

Wood, Adrian. (1994): *North-South trade, employment and inequality*, Oxford: Claredon Press.