

LOS DERECHOS HUMANOS Y EL COMERCIO INTERNACIONAL

Armando Alvares GARCIA JÚNIOR*

*Profesor de derecho internacional público, derecho del comercio internacional y sistemas jurídicos no occidentales (grado en derecho), estructura económica mundial, negocios internacionales y dirección estratégica y política de la empresa – I (grado ADE), dirección estratégica y política de la empresa - II (curso de adaptación ADE) y negociación y marketing internacional (MBA ADE) en la Universidad Internacional de la Rioja, España.

armando.alvares@unir.net

Recibido em: 24/05/2014 - Aprovado em: 30/06/2014 - Disponibilizado em: 30/07/2014

RESUMEN: La Unión Europea incluye los derechos humanos en sus acuerdos comerciales bilaterales con América Latina. Eso podría funcionar como una medida proteccionista prohibida por la Organización Mundial del Comercio. En este artículo veremos algunos aspectos pertinentes a ese relevante tema.

PALABRAS CLAVE: Derechos humanos, comercio internacional, América Latina, Unión Europea, Organización Mundial del Comercio, acuerdos comerciales.

HUMAN RIGHTS AND INTERNATIONAL TRADE

ABSTRACT: The European Union includes human rights in its bilateral trade agreements with Latin America. That might work as a protectionist measure prohibited by the World Trade Organization. In this article, we look at some relevant aspects pertaining to this topic.

KEYWORDS: Human rights, international trade, Latin America, European Union, World Trade Organization, trade agreements.

1. LA PROTECCIÓN DE LOS DERECHOS HUMANOS EN EL COMERCIO AMÉRICA LATINA-UNIÓN EUROPEA

La protección de los derechos humanos no encuentra un espacio adecuado en el sistema multilateral de comercio, en virtud de la poca permeabilidad del sistema autocontenido de la OMC.

No obstante, en el ámbito de los tratados comerciales bilaterales, los derechos humanos representan un rol cada vez más relevante.

La inclusión de los derechos humanos constituye un factor esencial en el desarrollo económico y social de los países: además de desarrollar las potencialidades humanas, confieren

estabilidad social y política, lo que conduce a un régimen propicio para el flujo comercial y de capitales.

Sin embargo, la inclusión de los derechos humanos como condicionalidades en los acuerdos comerciales puede responder a propósitos mucho menos nobles: distorsionar los flujos de comercio y enmascarar proteccionismos.

Con efecto, uno de los grandes temores de los países latinoamericanos reside en la posibilidad de que los países desarrollados invoquen la cláusula de protección de los derechos humanos para justificar la adopción de medidas proteccionistas que obstaculicen las exportaciones procedentes de esos

países, con graves repercusiones para sus respectivas poblaciones.

Antes de más nada, hay que recordar que el comercio internacional tiene directa relación con el empleo (Compa, 2003)¹. Cualquier restricción en los flujos internacionales de comercio repercutirá sobre la tasa de empleo y la calidad de vida de millones de personas.

El beneficio real de la inclusión de los derechos humanos en los acuerdos comerciales debe ser detenidamente evaluado. No basta su simple inclusión y posterior supervisión por las autoridades competentes designadas en el tratado. Es imprescindible identificar las consecuencias “no deseables” de su inclusión.

Obviamente nadie espera la supresión de los derechos humanos en el seno de los acuerdos comerciales concluidos entre la Unión Europea y América Latina. Eso no es deseable para ninguna de las partes y, actualmente, tampoco es posible.

Los beneficios de la consagración de los derechos humanos para las poblaciones y los estados son enormes y su progresiva expansión entre los miembros de la comunidad internacional debe ser continuamente perseguida.

La Unión Europea, concretamente, incluye en sus acuerdos comerciales, además de la referencia a los instrumentos internacionales sobre derechos humanos, también la

denominada “cláusula de relevancia”, como una parte fundamental del acuerdo, cuya no observancia es sancionable.

Dentro de esa estructura, se logra una fundamentación jurídica para algo que es esencialmente híbrido, en que intereses políticos, económicos y estratégicos se entremezclan con fuerza e intensidad.

El problema es que, en un contexto de crisis económica y financiera internacional, caracterizada por la reducción generalizada de la demanda mucho más que por la adopción de medidas proteccionistas, los intereses económicos y comerciales hablan muy alto.

El sistema de preferencias generalizadas no es recíproco pero los acuerdos fuera de ese ámbito sí que lo son. Incrementar las exportaciones y reducir las importaciones es un mecanismo habitual cuando la situación económica no va bien.

El mecanismo es eficaz y sutil en su funcionamiento. Por un lado, el acuerdo comercial logra la apertura de los mercados latinoamericanos mediante la reducción de los aranceles y, por otro, la Unión Europea, fundamentándose en un eventual incumplimiento de la cláusula de relevancia sobre derechos humanos, frena la exportación de aquellos productos en que los países latinoamericanos presentan mayor ventaja comparativa, como la agricultura y, más recientemente, los biocombustibles.

¹ Compa, Lance. (1993). Labor Rights and Labor Standards in International Trade. *Law & Pol'y Int'l Bus.*, 25, 165.

Coincidentemente, esos productos con mayor ventaja comparativa por parte de los países latinoamericanos son los que componen los sectores sensibles para la Unión Europea.

El hibridismo del tema de los derechos humanos permite cierta elasticidad y margen de maniobra para la Unión Europea en relación a la apreciación más o menos rigurosa del incumplimiento de los derechos humanos por parte de los países latinoamericanos.

Tanto en el caso del SPG como de los acuerdos comerciales recíprocos, la no observancia de las condicionalidades por los países latinoamericanos sería sancionable por la Unión Europea.

En el primer caso (SPG) no se puede afirmar propiamente que existe una vulneración del sistema multilateral de comercio porque el sistema de preferencias generalizadas constituye ella mismo una excepción a las reglas y principios de la OMC, al abolir la cláusula de la nación más favorecida, uno de sus principios básicos desde el tiempo del GATT 1947 y mantenido en todas las Rondas de negociación.

En el segundo caso (acuerdos comerciales recíprocos) la sanción es perfectamente conocida antes del acuerdo (durante la negociación) y en el propio documento del acuerdo (cláusula de relevancia y tratados de referencia) y su aceptación es voluntaria (bajo la perspectiva jurídica) por los países latinoamericanos.

En otras palabras, no existe imposición por parte de la Unión Europea. Los

países latinoamericanos aceptan el acuerdo en función de sus propios intereses (acceso preferencial de sus productos al mercado único europeo).

En este caso, por ser un acuerdo recíproco, debe armonizarse con el sistema multilateral de comercio. Los países solo pueden ampliar la liberalización, no restringirla.

Caso la Unión Europea lo haga – y el tema de los derechos humanos es suficientemente elástico para eso – distorsionará los flujos de comercio y violará su principio fundamental de liberalización de mercancías y servicios.

Una conducta como esa buscaría fortalecer, por ejemplo, determinados segmentos económicos, especialmente aquellos beneficiados por los subsidios agrícolas concedidos por la Unión Europea, algo que repercutiría directamente en los productores y exportadores latinoamericanos.

No se puede excluir los derechos humanos de los acuerdos comerciales o del SPG europeo, puesto que es su nota distintiva. Empero, es perfectamente posible modular la intensidad de supervisión y/o apreciación de los instrumentos internacionales de referencia (base de la condicionalidad) en función de los intereses económicos de la Unión Europea.

No hay escenario en el mundo actual que resista al coherente y bien intencionado discurso político de la protección de los derechos humanos. Ahora bien, los intereses políticos, económicos y estratégicos juegan un rol importante en el momento de proclamar

la existencia de esas violaciones e imponer restricciones de acceso al mercado europeo.

Los intereses económicos pueden, en un dado momento, presionar por un control más riguroso de la protección de los derechos humanos (o sobre cualquier otra condicionalidad, como la democracia o la protección medioambiental).

Eso no significa que la Unión Europea no tenga interés en fomentar en todo el mundo los derechos humanos. Al contrario, la implementación de políticas que impulsen el desarrollo, que fomenten la generación de empleo, la calidad del trabajo y la protección de los derechos humanos, laborales y del medioambiente constituyen vectores que la Unión Europea pretende introducir y consolidar en los países latinoamericanos mediante acuerdos comerciales, algo que se repite en los acuerdos sectoriales, de asistencia técnica y financiera.

2. EL ROL DEL PARLAMENTO EUROPEO EN EL TEMA DE LOS DERECHOS HUMANOS ASOCIADOS AL COMERCIO

El Parlamento Europeo tiende a presionar a la Comisión Europea en el sentido de que incluya sin excepción cláusulas vinculantes sobre derechos humanos y democracia y que garantice una aplicación más estricta de estas cláusulas.

Una de las reivindicaciones del Parlamento Europeo concierne a la necesidad de que se desarrolle un catálogo único de valores de referencia

en materia de derechos humanos y democracia, para evitar la doble moral, en que los intereses económicos, políticos, estratégicos etc. suelen presentar notable influencia.

Eso conferiría mayor cohesión a la Unión Europea en materia de derechos humanos^{2/3}, aunque el rigor del monitoreo de la incorporación de los tratados referenciados en los acuerdos siga constituyendo un elemento capaz de frenar las expectativas latinoamericanas de acceso privilegiado al mercado único.

En este sentido, el catálogo único de valores debe ser ampliamente reconocido y aceptado por todas las instituciones de la Unión Europea, evitando de ese modo divergencias contraproducentes al conjunto del bloque.

De cualquier modo, el Parlamento Europeo presiona constantemente a la Comisión Europea para que no hesite en utilizar el mecanismo de suspensión para los acuerdos comerciales cuando se observen reiteradas violaciones de los derechos humanos.

Además de la presión ejercida por el Parlamento Europeo y de la exhortación para que se adopte un único código de valores, el Parlamento pretende que la Comisión Europea redacte una nueva

² Joint Communication of the European Commission and the High Representative of the EU for Foreign Affairs and Security Policy on Human Rights and Democracy at the Heart of EU External Action – Towards a More Effective Approach – 12.12.2011, COM 2011, 886, final.

³ Council of the European Union, EU Strategic Framework and Action Plan on Human Rights and Democracy (25.06.2012, 11855/12).

“cláusula modelo”, que remita a las obligaciones internacionales de las partes.

Esta cláusula incluiría un procedimiento de consulta en que estén especificados los mecanismos legales y políticos que deben ser utilizados en el caso de que una solicitud de cooperación sea suspendida debido a la violación repetida o sistemática de los derechos humanos en contravención del derecho internacional⁴.

En la realidad, el Parlamento Europeo considera que el énfasis atribuido al mecanismo de aplicación y suspensión de los acuerdos comerciales con base en la cláusula sobre derechos humanos y democracia constituye la única forma de asegurar la verdadera aplicación de dichas cláusulas.

Su aplicación coherente funcionaría como una especie de “aviso a los navegantes”, en que los países latinoamericanos estarían desde el inicio de las negociaciones advertidos o prevenidos sobre las consecuencias de su falta de observancia o aplicación. Básicamente se procura que el eje de diálogo entre la Unión Europea y el país, subregión o región esté centrado en la consolidación de los derechos humanos (y en los principios democráticos).

Dentro de ese contexto híbrido generado por los derechos humanos (jurídico, político, económico, comercial, estratégico etc.), el incremento del rigor en el seguimiento

de los países latinoamericanos, en lo que concierne a la implementación de los instrumentos internacionales de referencia, puede conducir a una restricción de las exportaciones de esos países al mercado de la Unión Europea, algo nada depreciable cuando las instituciones de la Unión son presionadas para proteger los productores y exportadores de la región, que buscan internacionalizarse para sobrevivir en un escenario de retracción de la demanda, particularmente en la Eurozona.

El Parlamento también aboga por la realización de estudios de impacto en los derechos humanos y que las evaluaciones y conclusiones alcanzadas sean tomadas en cuenta en las negociaciones y se reflejen en los acuerdos definitivos.

La posibilidad de que la protección de los derechos humanos se convierta en una estrategia proteccionista se incrementa con la interdependencia establecida entre estos, la democracia, el desarrollo, la seguridad, el medioambiente y la buena gobernanza, elementos que, además de relevantes, también permiten una elástica interpretación en función de los intereses en juego.

En un marco de libre comercio, como el consagrado por las principales instituciones internacionales multilaterales, ese recurso lograría reforzar las empresas de la Unión Europea, especialmente aquellas que poseen economías de escala.

No obstante, el incremento de las exportaciones de la Unión Europea y la

⁴ Diario Oficial de la Unión Europea. *DO C 258E/21 de 7.9.2013, p. 8/36.*

posibilidad jurídico-política de frenar las importaciones procedentes de países en desarrollo, con base en la violación de los derechos humanos, no es el remedio ideal para salir de la crisis.

La crisis financiera y económica internacional iniciada en el año 2008 en Estados Unidos de América ha reducido tanto la demanda nacional como la internacional, de un modo general. Existen algunas excepciones, como los países emergentes, que procuraran evadirse de la crisis mediante el estímulo continuo del consumo doméstico.

La Unión Europea - y muy especialmente la Eurozona - pasa por una situación económica de retracción, en que la demanda interna se ha visto sustancialmente reducida.

En este contexto de retracción de consumo y presión social, la posibilidad de “torear” la importación de bienes y servicios procedentes de terceros países, especialmente de aquellos en que los productos lleguen al mercado europeo de forma competitiva, es tentadora, y puede gravitar en función del riesgo para los sectores internos.

Obviamente, la adopción de una medida comercial restrictiva, con base en el sistema multilateral del comercio, no es posible en el ámbito de la Unión Europea, en virtud de los compromisos asumidos en el ámbito de la Organización Mundial del Comercio.

Esa restricción, sin embargo, puede ser lograda oblicuamente mediante la conclusión de acuerdos de comercio celebrados directamente entre la Unión

Europea y América Latina (subregiones o países).

La inclusión de la cláusula de derechos humanos – y por extensión, la democrática, de buena gobernanza y de protección del medioambiente – facilita la adopción de esas medidas restrictivas, algo mucho más difícil de ser obtenido con la aplicación de las reglas multilaterales, por su poca permeabilidad a esos temas.

Bajo la perspectiva de la Organización Mundial del Comercio, las restricciones al flujo de bienes y servicios contrariarían sus principios liberalizadores. A propósito, las sucesivas Rondas de negociación buscan exactamente profundizar la liberalización de los flujos comerciales, no restringirlos.

La restricción basada en la protección de los derechos humanos es increíblemente problemática en el seno de la entidad, provista por un conjunto de normas autocontenidas, con poca permeabilidad a normas jurídicas externas. Además, las excepciones previstas en el artículo XX del GATT parecen no comportar ampliación por analogía o interpretación extensiva.

Con los acuerdos bilaterales de comercio concluidos por la Unión Europea la situación es distinta. Las condicionalidades están plasmadas en esos acuerdos y deben ser observadas por los países latinoamericanos interesados en exportar sus productos al mercado único.

3. COMERCIO Y DESIGUALDADES SOCIALES

Las desigualdades sociales se intensifican en períodos de crisis económica. Adoptan caminos distintos, pero interdependientes. En los países desarrollados se incrementa la deuda de los hogares mientras que en los países en desarrollo se reducen las conexiones mundiales y las cadenas de producción. Esta situación no es nueva, puesto que las crisis económicas son cíclicas (Kotz et al, 1994)⁵.

Como afirman Reinhart & Rogoff (2008)⁶, el contagio de los mercados financieros se ha revelado perverso para el comercio, al restringir el acceso al crédito para las empresas y los consumidores.

El rescate financiero ha logrado capitalizar a la banca pero no estimular la concesión de créditos o aumentar la demanda. Esta situación es muy perceptible en los países desarrollados, donde algunos sectores, como por ejemplo el manufacturero y de servicios, han sufrido un fuerte golpe.

En sentido inverso a la reducción de la demanda, la oferta mundial de mano de obra sigue en aumento, en muchos casos sin la protección ofrecida por la seguridad social.

⁵ Kotz, David M.; McDonough, Terrence & Reich, Michael. (1994). *Social structures of accumulation: The political economy of growth and crisis*. Cambridge University Press.

⁶ Reinhart, Carmen M., & Rogoff, Kenneth S. (2008). *Is the 2007 US sub-prime financial crisis so different? An international historical comparison* (nº 13761). National Bureau of Economic Research.

La compra de activos tóxicos hasta el momento no parece resultar muy eficiente para revertir la restricción de créditos en la Eurozona, de modo que otros mecanismos han sido aplicados para estimular la demanda.

En América Latina, algunos países, como Brasil, han optado por el estímulo de la demanda interna vía reducción de impuestos, transferencias gubernamentales hacia los hogares de bajo ingreso, políticas volcadas al mercado laboral y ampliación de las prestaciones de desempleo, logrando “torear” la crisis y plantándose como una de las mayores economías del planeta.

La adopción de medidas de conservación de los puestos de trabajo y la expansión de la cobertura de la protección social para los desempleados han sido las más habituales, desde el inicio de la crisis en el año 2008, para evitar la exclusión o marginación social en estos tiempos.

El Pacto Mundial para el Empleo de la OIT, así como el mandato recibido del G-20 en Londres (2009) se basa en pilares reconocidos por la Unión Europea: 1) la recuperación centrada en el empleo, 2) la adopción de políticas activas del mercado de trabajo, 3) los planes públicos de garantía del empleo, 4) el trabajo compartido, 5) la formación y capacitación continua, 6) la preservación de las normas reguladoras del trabajo (libertad de asociación, salud y seguridad y terminación de la relación laboral), 7) la protección social, 8) el diálogo social para el implemento de las reformas.

En este contexto de preocupación por la preservación del trabajo y la producción nacional, elementos estrechamente relacionados, se verifica la caída del comercio, de la producción, del consumo y del empleo de forma generalizada. Tanto los países desarrollados como los países en desarrollo han sido afectados. La contracción de la demanda de los países desarrollados se ha transmitido a los sectores exportadores de los países en desarrollo, con repercusiones relevantes.

La contracción ha afectado tanto a los productos básicos como a los productos intermedios y duraderos (en este último caso afectando especialmente los países cuya producción forma parte de las cadenas mundiales de suministro).

Es interesante observar que, al estallar la crisis económica en el año 2008, los dirigentes de diversos países se han comprometido a no elevar las medidas proteccionistas mediante el incremento de los aranceles, aunque las subvenciones a la inversión y las subvenciones agrícolas (que estaban asociadas de manera automática a la caída de precios sin necesidad de alteración legislativa) si han mantenido o incrementado.

En la práctica, no obstante, han sido los países desarrollados que han mantenido la liberalización vía reducción arancelaria, puesto que los países en desarrollo han elevado los aranceles en un promedio de 1%, alegando la emergencia de la situación. Además, han acudido también a la adopción de medidas no arancelarias.

Ahora bien, la disminución del empleo, el aumento de la pobreza y la reducción de las corrientes financieras representan graves obstáculos a la recuperación económica general que, en este punto, debe basarse en el estímulo e implementación de los acuerdos de libre comercio.

Considerando las dificultades de conclusión de la Ronda de negociaciones multilaterales de Doha en el seno de la OMC, la viabilidad de crecimiento y generación de empleos vía incremento de exportaciones ocurrirá mediante acuerdos bilaterales.

Los acuerdos regionales deberían estimular continuamente el desarrollo económico, social e institucional. Esos acuerdos buscan el desarrollo de la capacidad productiva y, muy especialmente, mejorar e incrementar las relaciones comerciales y los flujos de inversión.

El tema de los derechos humanos incrementa su importancia en el ámbito de los acuerdos comerciales celebrados por la Unión Europea puesto que la perspectiva de conclusión exitosa de la Ronda multilateral de Doha aun presenta riesgos relevantes.

Es verdad que se ha logrado desbloquear durante la IX Conferencia Ministerial de la OMC en Bali (diciembre de 2013) la paralización que arrastraba desde el año 2008, pero los temas tocados son peliagudos y no existe ninguna garantía de que los países involucrados lleguen a buen puerto.

En Bali, por ejemplo, ha sido aprobado el *Acuerdo de Facilitación del Comercio*, cuya finalidad es, como el propio nombre indica, facilitar el acceso de los productos procedentes de los países en desarrollo a los mercados internacionales mediante la simplificación y desburocratización de procedimientos aduaneros.

En el sector agrícola, particularmente problemático para todos los partícipes, fueron aprobadas reglas para la diligencia automática de los aranceles. Además, la declaración final de la Conferencia de Bali reitera la eliminación de todas las formas de subsidio a la exportación de productos agrícolas.

Estos acuerdos, los primeros adoptados por la OMC desde su creación, revitalizan la entidad y el sistema multilateral de comercio, pero ya sabemos que la organización tiene poca apertura hacia los derechos humanos.

Teóricamente, su revitalización repercutiría en el progresivo debilitamiento de los acuerdos bilaterales de comercio, que es donde la Unión Europea puede invocar el tema de los derechos humanos con mayor contundencia.

Existen otros temas problemáticos. Uno de ellos es la pérdida de ingresos públicos por concepto de aranceles, en función de la liberalización arancelaria. Eso repercute directamente en la cantidad de recursos disponibles que deben ser asignados al estímulo de la demanda, a la protección social a los desempleados, a las operaciones de rescate financiero, al fomento y

consolidación de los derechos humanos, a la protección medioambiental etc.

Del lado de los países latinoamericanos, la liberalización arancelaria afectará su política industrial. Las dificultades de protección de algunos segmentos industriales incipientes repercuten sobre el incremento del empleo, en las exportaciones con valor añadido y en los correspondientes ingresos asociados con la exportación.

Otro de los temas concierne al riesgo de *primarización* de la economía. En una situación de apertura de mercado, las industrias incipientes acaban siendo desplazadas por el sector de servicios (importación) y por el gradual crecimiento de productos primarios en la pauta exportadora de los países.

En otras palabras, ante la mayor competencia, los países en desarrollo tienden a concentrar sus esfuerzos en la exportación de bienes donde tienen mayor ventaja comparativa. En sentido inverso, la importación de manufacturas con mayor valor añadido desde los países desarrollados se incrementa.

Ninguno de los instrumentos utilizados habitualmente por la política industrial en los países en desarrollo, a saber: a) protección de las industrias incipientes, b) contenido nacional en la producción y c) acceso a tecnología barata (muchas veces subsidiada) está autorizada por el acuerdo.

En un contexto en que la reducción del comercio internacional ocurre más por disminución de la demanda que por la adopción de medidas proteccionistas, característica de la crisis actual, es

relevante evitar que el mercado de trabajo sufra alteraciones derivadas de las políticas comerciales. El proceso inverso es más beneficioso para la sociedad: adaptar las políticas comerciales para perseguir el pleno empleo.

En esta línea, la Declaración de 1998 relativa a los principios y derechos fundamentales en el trabajo asume una importancia nada depreciable, compartida por la Unión Europea.

Esta preocupación por los derechos humanos y laborales parece extenderse entre organismos internacionales y la propia comunidad internacional. La Unión Europea, concretamente, plasma su convicción por la protección del hombre en diferentes niveles y ámbitos, incluyendo la conclusión de acuerdos internacionales de índole diversa.

4. COMERCIO, DERECHOS HUMANOS, SANCIONES Y EVALUACIÓN DE ACUERDOS INTERNACIONALES

Un aspecto particularmente preocupante es cómo enfocar las sanciones a los estados violadores de los derechos humanos.

Según Cleveland (2002)⁷, las sanciones aplicadas a esos estados también generan consecuencias relevantes para sus respectivas poblaciones. Las sanciones conllevan ellas mismas a interferencias en áreas como la salud y la alimentación

⁷ Cleveland, Sarah. H. (2002). Human Rights sanctions and international trade: a theory of compatibility. *Journal of International Economic Law*, 5(1), 133-189.

Frecuentemente los acuerdos comerciales están basados en modelos que plasman más las necesidades de los países desarrollados que de los países en desarrollo. Estos últimos, muchas veces, suelen tener poca margen de maniobra. En el ámbito de la OMC, durante mucho tiempo solo podían aceptar o rechazar los acuerdos negociados en el famoso “Salón Verde”.

La negociación era llevada a cabo por los países desarrollados que posteriormente presentaban el acuerdo prácticamente terminado a los países en desarrollo, que se limitaban, con pequeña margen de maniobra, a negociar algunos detalles técnicos de su interés.

Por último, hay que advertir que el comercio internacional no es beneficioso para todos los participantes. Hay vencedores y vencidos. Se ha creado una panacea que solo interesa a los países ricos. Efectivamente, la implementación de un acuerdo comercial puede afectar muy negativamente a los derechos humanos.

Así, los acuerdos pueden agobiar segmentos económicos incipientes (por ejemplo, ciertas industrias) y potenciar la precarización de las condiciones humanas y laborales.

Los impactos sobre la sostenibilidad (EIS) son, desde 1999, objeto de evaluaciones por consultores independientes en el ámbito de los acuerdos internacionales celebrados por la Unión Europea.

La evaluación se realiza antes y durante las negociaciones. Son tomados en

cuenta elementos como la igualdad de género, la precariedad del trabajo, el acceso a los medicamentos esenciales y el derecho al desarrollo.

No obstante, la Unión Europea tiende a no considerar la existencia de una relación automática entre los acuerdos comerciales y sus consecuencias negativas para los derechos humanos y laborales.

Concretamente, bajo la perspectiva habitualmente adoptada por la Unión Europea, la interferencia del comercio internacional sobre las personas estaría esencialmente condicionada al contenido del propio acuerdo y a las características de su implementación (Douglas, 2000)⁸.

El estudio de la Evaluación de los Impactos en los Derechos Humanos (EIDH) tiende a realizar consideraciones transversales sobre los acuerdos comerciales. Algunos ejemplos pueden ser planteados en este sentido:

- Los capítulos sobre la agricultura en un acuerdo internacional de naturaleza comercial pueden afectar negativamente al derecho a la salud.

La reducción de aranceles contemplada en el acuerdo comercial replica en la reducción de ingresos fiscales para el país que tendrá menor cantidad de recursos económicos disponibles para

invertir en hospitales, centros de salud, ambulatorios, adquisición de medicamentos, inversión en I+D+i etc.

Paralelamente, la disminución de la renta de los agricultores, resultante de la mayor competitividad de los bienes importados, puede implicar en una sobreexplotación de los trabajadores y en bajos salarios, ya que las unidades productivas nacionales buscarán ganar en competitividad para hacer frente a las importaciones.

- La liberalización de ciertos servicios industriales suele derivar muchas veces en procesos de privatización de algunos servicios públicos.

La subida de precios de tarifas por los agentes económicos puede restringir o privar algunos segmentos de la población de ciertos derechos básicos, como el acceso al agua potable, a la energía eléctrica, gas o a otros suministros esenciales a una vida digna.

- Las subvenciones agrícolas pueden constituir una violación de los derechos humanos al reducir o eliminar los medios de subsistencia para los agricultores de los países en desarrollo.

Aunque los derechos humanos y laborales no se expresen claramente en el marco del derecho del comercio internacional, la moral pública y la Declaración de Singapur sobre el respecto a las normas laborales mínimas deben ser observadas y respetadas.

Por otro lado, aunque no esté comprendida en el marco de la OMC, la

⁸ Douglas, Margaret. (2000). World Trade Organisation agreements should be subject to health impact assessment. *BMJ: British Medical Journal*, 320(7237), 802.

inmensa mayoría de sus países miembros son signatarios de tratados sobre la protección de los derechos humanos.

Existen muchas otras consecuencias derivadas del comercio que pueden ser mencionadas, como las que relacionan las cadenas mundiales de suministro a las empresas e industrias de los países en desarrollo.

Para exportar es necesario muchas veces importar insumos, de modo que la adopción de medidas como el incremento de aranceles sobre las importaciones de *inputs* podría dañar directamente a las exportaciones, conllevando a un deterioro del estado general de bienestar, de salud, o el aumento de la precarización de las condiciones de vida o laborales de las personas directa o indirectamente involucradas con los sectores afectados.

Importa aún considerar que los acuerdos celebrados por la Unión Europea con grupos de países latinoamericanos entran en la categoría genérica de acuerdos comerciales regionales (ACR), uno de los elementos más distintivos del comercio internacional actual, a punto de indagarse si los ACRs constituyen la regla o la excepción al sistema de comercio internacional (Picker, 2005)⁹.

De cualquier modo, los acuerdos bilaterales, tanto entre países como

entre grupos de países son actualmente considerados compatibles con el multilateralismo. Si antes eran criticados por constituir una excepción a la liberalización global, ahora son vistos como instrumentos capaces de reforzar gradualmente el propio multilateralismo.

El “enfoque bilateral” tiende a tomar en cuenta de modo más preciso las especificidades y diferencias existentes entre países, subregiones y regiones involucrados en el proceso. Eso es así porque los acuerdos multilaterales de comercio llevados a cabo en el marco de la OMC, por el elevado número de países participantes, suelen adoptar un planteamiento más amplio.

De cualquier modo, hay que destacar la introducción y evolución de relevantes normas y principios internacionales en la esfera del comercio como, por ejemplo:

- La Cumbre sobre el Desarrollo Social: Copenhague, 1995.
- La Declaración de Singapur: OMC, 1996.
- La Declaración relativa a los principios y derechos fundamentales en el trabajo: OIT, 1998.
- El Pacto Mundial de las Naciones Unidas: Organización de las Naciones Unidas (ONU), 1999.
- *Norms on the Human Rights Responsibilities of Transnational Corporations and Other Business Enterprises.*

⁹ Picker, Colin. (2005). Regional Trade Agreements v. the WTO: a proposal for reform of article XXIV to counter this institutional threat. *The WTO: A Proposal for Reform of Article XXIV to Counter this Institutional Threat. U of Pennsylvania Journal of International Economic Law*, 26, 267.

Resolution n° 2003/16 (E/CN.4/Sub.2/2003/12/Rev.2): ONU, 2003.

- La Declaración Ministerial: Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas, 2006.
- La Declaración sobre la justicia social para una globalización equitativa: OIT, 2008.
- La Norma 26000 de la ISO sobre la responsabilidad social: *International Organization for Standardization*, 2010.
- Directivas Contables (*Fourth and Seventh Accounting Directives on Annual and Consolidated Accounts*, 78/660/EEC and 83/349/EEC). Comisión Europea, 2013.
- *Guiding Principles on Business and Human Rights*, 2013.

La tendencia observada en las negociaciones comerciales es la progresiva inclusión de normas y principios de protección de los derechos humanos, originalmente ajenos al sistema de comercio internacional.

Además, como señala Hahnel (2001)¹⁰, la adopción de políticas económicas y comerciales desarrollistas no precisan ser necesariamente incompatibles con una correcta política social. Según el autor, los compromisos laborales permiten incrementar la competitividad.

¹⁰ Hahnel, Robin. (2001). *The WTO, Neoliberalism and Global Economic Policy*. Londres: AK Press.

El tema de los derechos humanos, las normas laborales y de protección medioambiental constituyen elementos de la agenda internacional tanto de países en desarrollo como de países desarrollados. Son intereses globales.

Sin embargo, como se ha mencionado diversas veces, el hibridismo de la materia (esencialmente sus aspectos políticos y sus repercusiones económicas) permite una flexibilización capaz de restringir las exportaciones latinoamericanas al mercado único de la Unión Europea, aunque eso signifique expandir las excepciones previstas en el sistema multilateral. El desplazamiento para el nivel bilateral, algo pretendido por la Unión Europea en sus relaciones comerciales con países en desarrollo, lograría evadir las limitaciones establecidas en el régimen jurídico de la Organización Mundial del Comercio.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Cleveland, Sarah. H. (2002). Human Rights sanctions and international trade: a theory of compatibility. *Journal of International Economic Law*, 5(1), 133-189.

Compa, Lance. (1993). Labor Rights and Labor Standards in International Trade. *Law & Pol'y Int'l Bus.*, 25, 165.

Council of the European Union, EU Strategic Framework and Action Plan on Human Rights and Democracy (25.06.2012, 11855/12).

Diario Oficial de la Unión Europea. DO C 258E/21 de 7.9.2013, p. 8/36.

Douglas, Margaret. (2000). World Trade Organisation agreements should be subject to health impact assessment. *BMJ: British Medical Journal*, 320(7237), 802.

Hahnel, Robin. (2001). *The WTO, Neoliberalism and Global Economic Policy*. Londres: AK Press.

Joint Communication of the European Commission and the High Representative of the EU for Foreign Affairs and Security Policy on Human Rights and Democracy at the Heart of EU External Action – Towards a More Effective Approach (12.12.2011, COM 2011, 886 final).

Kotz, David M.; McDonough, Terrence & Reich, Michael. (1994). *Social structures of accumulation: The political economy of growth and crisis*. Cambridge University Press.

Picker, Colin. (2005). Regional Trade Agreements v. the WTO: a proposal for reform of article XXIV to counter this institutional threat. *The WTO: A Proposal for Reform of Article XXIV to Counter this Institutional Threat. University of Pennsylvania Journal of International Economic Law*, 26, 267.

Reinhart, Carmen M., & Rogoff, Kenneth S. (2008). Is the 2007 US sub-prime financial crisis so different? An international historical comparison. *National Bureau of Economic Research* n° 13761.