

Derechos laborales y entorno macroeconómico en América Latina

Carlos Salas

Septiembre 2003

Reporte preliminar

1. Introducción/Presentación

Un cuerpo creciente de literatura apunta a la existencia de beneficios importantes derivados de la prevalencia de estándares laborales. Entre estos beneficios se encuentran un crecimiento económico estable, mayores flujos de inversión extranjera directa y estabilidad financiera. Tales análisis tienen como marco a la economía mundial y por lo tanto surge la pregunta acerca de su validez en el caso de América Latina.

Como una contraparte de lo anterior está el problema del acatamiento dispar de los estándares laborales en América Latina. Por tanto surge la necesidad de examinar algunas de las variables económicas y sociales que puedan tener un impacto en la observancia de los estándares laborales. Esta cuestión trae aparejadas varias interrogantes relativas al marco institucional donde los estándares laborales básicos tienen oportunidad de ser atendidos.

Los temas referidos son relevantes debido a una preocupación creciente con la justicia económica en los países en vías de desarrollo y al reconocimiento de que el cumplir con un conjunto mínimo de estándares laborales puede tener impacto en el bienestar económico de los trabajadores y en el desempeño económico de los países, como lo destaca la OIT mediante su campaña relativa al cumplimiento de las convenciones fundamentales y la campaña relativa al trabajo decente.

Por estas razones el estudio tiene como finalidad analizar algunas de las relaciones entre la observancia de derechos laborales y el desarrollo económico en América Latina. Utilizando el trabajo desarrollado por Kucera (2002), Palley (2000 y 2001) y Weller y Singleton (2001) se presentan argumentos teóricos relativos al posible impacto de normas laborales básicas en el crecimiento y

desempeño económico de las naciones. Posteriormente se lleva a cabo un análisis empírico examinando la influencia de variables de corte macroeconómico e institucional sobre el cumplimiento de los derechos laborales. Posteriormente se estudiará el impacto que tienen diversas variables macroeconómicas, institucionales y el cumplimiento de estándares laborales en los niveles de vida de los trabajadores. Para este fin se utiliza como indicador la proporción de los salarios en el Producto Interno Bruto. Es importante señalar que este punto no se toca en este reporte preliminar.

2. Los derechos laborales y su relación con la economía

Comenzamos señalando una idea persistente que busca explicar la desigual observancia de los derechos laborales: se trata de la idea de que el cumplimiento de los derechos laborales trae consigo mayores costos para los empleadores. Sin embargo este punto de vista deja de lado la posibilidad de la aplicación de normas laborales tenga un impacto sobre la productividad de los trabajadores de manera que los resultados del trabajo más productivo sean de tal magnitud que permitan un mayor margen de ganancia por unidad monetaria invertida. Las afirmaciones anteriores son válidas en el ámbito de las empresas pero también se generalizan al conjunto de uno o varios países. Así persiste la idea de que los inversionistas extranjeros prefieren los países cuyas normas laborales son menos estrictas. En primer lugar se piensa que las normas aumentan el costo de la mano de obra; en segundo lugar se afirma que teniendo en cuenta las diferencias de productividad, y todo lo demás siendo igual, los inversores extranjeros prefieren aquellos lugares donde el costo de la mano de obra es menor. Esto último equivale a señalar que los inversionistas se asentarán allí donde el margen de beneficio, descontando la masa salarial, sea mayor.

Dicha idea, muy arraigada en quienes instrumentan políticas y aquellos que las proponen, descansa en el supuesto de que el costo de la mano de obra es el factor principal en la decisión de los inversionistas. No obstante es posible ver el problema de otra forma.

Particularmente, se puede pensar que la aplicación de normas laborales más estrictas – una mayor protección a los derechos laborales – puede conducir a un mayor crecimiento económico que atraiga a su vez a la Inversión Extranjera Directa (IED). De esta forma es también posible pensar que un menor ritmo de crecimiento económico está asociado a una mayor incidencia de situaciones laborales desventajosas.

El enfoque de las Normas Laborales Básicas

Una forma de plantear la relación virtuosa entre normas laborales estrictas y el crecimiento económico la propone Palley (2001). La aplicación de lo que el denomina “normas laborales básicas” (NLB), tal y como las define la Organización Internacional del Trabajo (OIT), impulsa a un país en particular a una senda de “alto desarrollo” a través de beneficios que pueden manifestarse en forma estática y dinámica.

Las ganancias **estáticas** comprenden la reducción de distorsiones dentro de los mercados laborales nacionales: en aquellos países donde no hay una aplicación de normas que prohíban el trabajo infantil, por ejemplo, se generan escenarios de empleo y producción sub-óptimos debidos a la excesiva oferta de mano de obra sobretodo si se trata de países densamente poblados – como es generalmente el caso. La aplicación de normas que prohíban el trabajo infantil ayuda a corregir este tipo de desequilibrios, puesto que al reducirse la oferta laboral se puede alcanzar un mayor nivel salarial¹ que permita a un mayor nivel de vida familiar, en particular, un mayor nivel de educación que en el mediano plazo genere, a su vez,

¹ Esto no implica, por supuesto, que la simple aplicación de normas laborales conduzca a un equilibrio en el mercado laboral. Tampoco suponemos la existencia de un equilibrio como el propuesto en los modelos convencionales – neoclásicos – del mercado laboral; sino más bien en una situación donde el mercado laboral permita una absorción de la población en edad de trabajar que garantice un adecuado nivel de vida, todo esto en un marco de desarrollo de la(s) economía(s).

un impacto positivo en el desarrollo de la economía.² En general, la forma en como se analizan los beneficios particulares de cada una de las normas laborales básicas es similar a lo expuesto (ya sea discriminación o negociación laboral): su aplicación disminuye ineficiencias y genera impactos positivos como consecuencia de un mejor nivel de vida de los trabajadores.

Más aún, esta forma de concebir los derechos laborales implica ver a los sindicatos no como un poder monopólico que distorsiona el mercado laboral (como sustituto de otra distorsión salarial: el poder monopsónico de los empleadores); sino más bien como una institución que promueve el aumento de la productividad a través de una mayor participación de los trabajadores en las decisiones dentro de las empresas. La idea es que, una vez contratados, los trabajadores enfrentan el costo de renunciar y encontrar un nuevo empleo y no tienen entonces más opción que aceptar las condiciones impuestas por el empleador. Las empresas tenderán a aprovechar esta situación lo cual, ciertamente, maximiza las ganancias de la empresa pero, al mismo tiempo, reduce el empeño y la productividad con

² En general (Palley (2001), Kucera (2002)) suponen que este tipo de beneficios se dan a través del esquema del capital humano. Sin embargo, creemos importante matizar la diferencia entre “capital humano” y “desarrollo humano”. De acuerdo con el primero, un derecho como la educación se vuelve una opción viable si y solo si la tasa de descuento de futuros ingresos derivados de un mayor nivel educativo compensa la inversión inicial; en tanto que el segundo concepto concibe la educación como un derecho que “habilita” a los “agentes” en tanto que potencia sus “capacidades”.

Estas capacidades pueden o no coincidir con la idea utilitarista de que una mayor satisfacción deviene de un mayor ingreso. La diferencia no es trivial puesto que la idea de capital humano generalmente apoya la focalización de servicios, lo cual a su vez conserva las desigualdades sociales; en tanto que el desarrollo humano puede entenderse como una promoción de sistemas universales y antepone dichas necesidades a la extrema procuración de equilibrios macroeconómicos.

Una exposición sintética de la idea de desarrollo humano y su comparación con la idea neoclásica de capital humano se puede leer en Sen (1985); una discusión reciente sobre la insistencia en los equilibrios macroeconómicos y la preeminencia de las necesidades humanas se encuentra en Sen (1998).

que los trabajadores realizan sus tareas, todo lo cual se traduce en un menor producto y empleo. En este esquema, los sindicatos contribuyen al aumento de la productividad al demandar mayores salarios para sus afiliados. Esto compromete a los trabajadores debido a que no solo aumenta su participación en la empresa, sino que “mejora” la percepción que tienen sobre un “trato justo”. De esta forma las empresas tienen entonces incentivos para contratar más mano de obra, lo que finalmente conduce a un mayor producto y empleo.

La aplicación de las NLB genera un efecto ingreso directamente observable (en términos cuantitativos) ³ en los países subdesarrollados puesto que cualquier aumento de la producción se “absorbe” dentro de las economías domésticas como consecuencia del mayor nivel salarial y la redistribución del ingreso ⁴. Lo anterior es más fácil de observar directamente (en términos cuantitativos). Si esto sucede, la competencia que representan las importaciones provenientes de los países subdesarrollados dentro de las economías desarrolladas disminuiría por lo que aumentaría el empleo y los salarios en estas últimas.

Las **ganancias dinámicas** derivadas de la observación de las NLB comprenden los beneficios derivados de una mejor “governancia”. Entendida la “governancia” como el desempeño de las diferentes instituciones que conforman una sociedad de acuerdo a diferentes propósitos.

En la visión de los organismos de Bretton Woods la “governancia” se debe entender como el proceso institucional que conduce al desenvolvimiento fluido de los mercados y, en consecuencia, al máximo bienestar de su población. En esta visión es claro que la sociedad queda subordinada al mercado, y así se debe

³ Dicho efecto es más fácil de cuantificar que los aumentos de productividad derivados de un mayor compromiso de los trabajadores, o de una mejor educación o alimentación. Tal como se discute un poco más adelante, la medición de las ganancias dinámicas es aún más difícil, lejos todavía de la “certeza” de los coeficientes que tanto satisfacen a los economistas.

⁴ La condición es que la propensión marginal al consumo de los salarios sea mayor a la de las ganancias.

entender el hecho de que el FMI hable de tal o cual estado de gobernanza dentro de la discusión de sus condiciones de acceso a financiamiento⁵. Para el FMI la evolución institucional – el cambio de “gobernanza” – es cuestión de “cambiar los parámetros” del vector de instituciones (por lo general pobremente cuantificado) para promover el funcionamiento eficaz de los incentivos de mercado y, con ello, el sistema de precios en forma previa al “despegue económico”. Como si fuera posible empezar de cero.

Una visión alterna apunta a la evolución de la economía de acuerdo a fines que van más allá del solo funcionamiento eficiente de la economía y que tome en cuenta las particularidades (costumbres, historia) de cada sociedad. En esta visión es posible pensar que la economía se disloque de la sociedad, y en consecuencia, pensar medidas de política que armonicen ambas esferas (las de la producción material y las de la reproducción social). El propósito sería entonces no promover el crecimiento económico *per se* sino resolver problemas sociales agudos (marginación, exclusión) a través de reformas que promueven la equidad (en educación, salud y demás servicios) que nunca son permanentes y homogéneas.

⁵ En los hechos, la aprobación o rechazo del FMI actúa como indicador para los inversionistas de los mercados de capitales internacionales.

Más recientemente, en el marco de las estrategias de combate a la pobreza, se puede observar una tendencia de los fondos de asistencia externa a ser centralizados bajo la batuta del FMI y el BM. De esta forma, dicha “condicionalidad” adquiere una importancia que va más allá de la regularidad de los problemas de balanza de pagos que caracteriza a los países subdesarrollados y tiende a abarcar ahora toda la discusión sobre desarrollo económico. Por supuesto, la serie de condiciones a imponer aumenta progresivamente, de tal forma que el “ajuste” es perpetuo. Durante los últimos cuatro o cinco años se ha hablado de un “Consenso de Washington aumentado” que incluye ahora reformas institucionales. Los fundamentos teóricos de estas reformas residen en el análisis institucional tal y como se concibió en la Universidad de Chicago (Becker, Schultz, North y más recientemente Posner) y no debe confundirse con el análisis desarrollado por autores como Veblen o Polanyi.

Tomando en cuenta lo anterior, la **ganancias dinámica** derivada de la aplicación de las NLB resultaría de una mayor cohesión social (debida a menores niveles de desigualdad económica, entre otras cosas); a la estabilidad política (y la mayor certeza que otorga a las actividades); a una democratización (reflejada en una mayor rendición de cuentas por parte de las autoridades o un ambiente de mayor libertad de asociación laboral como consecuencia de una mayor competencia política).

De acuerdo con lo que ya comentamos, es posible que las mejoras en “governancia” se interpreten de manera distinta, de tal forma que algunos entiendan por el “cumplimiento del estado de derecho” la preeminencia de mayor certeza para la inversión en tanto que otros lo conciban como la observación puntual de los derechos individuales, incluyendo el derecho a manifestarse o hacer huelga por incrementos salariales. En cualquier caso, al final, aún en el caso de la mayoría de los economistas más críticos se aceptan mínimamente las premisas básicas del liberalismo (democracia en lo político y mercado en lo económico). Esto es evidente si consideramos que la discusión sobre derechos laborales se basa en las convenciones definidas por la OIT que, junto con el resto de la llamada “familia” de las Organización de las Naciones Unidas, es producto de la cooperación de los estados nacionales.

Una **segunda ganancia dinámica** esperada comprendería además un funcionamiento económico basado no en una “carrera hacia abajo” en la que las condiciones laborales son progresivamente minadas, sino un funcionamiento que efectivamente busque la innovación creciente en la producción que resulte en la mejora de la calidad y precio del producto y que deje a un lado los incentivos “patéticos” centrados en la disminución de costos laborales y la “caprichosa ubicación de la producción derivada de ello”. (Palley 2001, p. 8) Esta nociva competencia entre países por acotar las normas laborales se acrecienta a medida que el comercio adquiere importancia dentro de cada economía y se debe procurar detenerla.

La **tercer ganancia dinámica** sería un menor deterioro de los términos de intercambio que deviene de una saturación de oferta en los mercados internacionales debido a que *todos* los países no desarrollados desahogan allí su producción, confiados en que las exportaciones impulsaran su crecimiento.⁶

Finalmente, el cumplimiento de las NLB cuestiona la estrategia de crecimiento económico basado en las exportaciones y propone una estrategia de crecimiento basada en el arrastre de la demanda interna. (Palley 2002, Palley 2001, p. 11) basado en una redistribución del ingreso conducente a un alza salarial que sostuviera la demanda de consumo interno. Esto tendría una **última ganancia dinámica** que consistiría en una menor inestabilidad del sistema financiero mundial debido a que se moderaría el impulso de devaluación con el que las autoridades nacionales buscan adquirir ventaja competitiva en los mercados internacionales como consecuencia del exceso de oferta (e insuficiencia de demanda) que enfrentan las economías no desarrolladas en los mercados de exportación (Weller y Singleton, 2001). Esto adquiere mayor relevancia si consideramos que, siendo realistas, los países en desarrollo continuarán siendo deudores netos, para lo cual necesitarán recursos con los cuales financiar sus deudas.

Los problemas económicos globales

Hasta ahora hemos descrito los beneficios que se pueden esperar del cumplimiento de los derechos laborales. En este esquema, la observación de Normas Laborales Básicas (NLB) conduce a un nivel alto de desarrollo económico a través de eficiencias estáticas y dinámicas. La existencia de los beneficios dinámicos y estáticos de las NLB que hemos descrito, no obstante, descansa en ciertos supuestos acerca del funcionamiento de los mercados que difiere de las

⁶ Como resultado de este exceso de oferta, se genera un exceso de capacidad que inevitablemente presiona por una reducción de salarios y beneficios al interior de las economías desarrolladas como la única salida para evitar la pérdida de empleos. (Palley 2001, p.10).

ideas convencionales sobre la economía. La propuesta de las NLB comparte las premisas del liberalismo pero supone respuestas macroeconómicas distintas a las que hoy dominan las explicaciones teóricas y las decisiones de política, tal vez en el fondo, se puede decir que incluso la racionalidad de la propuesta alterna es más amplia que la motivación utilitarista extrema generalmente aceptada⁷, pero las instituciones de las que parte no son distintas a las supuestas por las políticas convencionales. Es en la percepción acerca de ellas y el sentido que debe darse a su evolución en lo que difieren.⁸

De acuerdo con lo anterior, la búsqueda por el respeto a las NLB esta inserta en la discusión sobre la necesidad de reformas institucionales internacionales que conduzcan el desarrollo y desenvolvimiento de la economía global en la que se reconozca la necesidad de “embonar” la esfera económica dentro del funcionamiento de la sociedad. Esta discusión implica, a su vez, el debate sobre las estrategias de desarrollo de las economías nacionales que aún constituyen la base de la economía mundial. De la misma forma en que las economías hoy desarrolladas alcanzaron su forma definitiva a través del desarrollo de instituciones y regulaciones, de igual forma la economía global necesita de acuerdos y arreglos institucionales y/o regulaciones que conduzcan su desenvolvimiento, el cual no se puede pretender que sea “autónomo” al de la sociedad, que en este caso es ya también global.

La discusión sobre los derechos laborales en el marco de la economía puede verse como un problema de regulación. De acuerdo con la idea neoclásica o convencional, el adecuado funcionamiento de los mercados depende de la transmisión nítida del mecanismo de precios; si estos precios fluyen sin distorsión, entonces los agentes económicos responderán a sus incentivos de forma eficiente

⁷ Las discusiones macroeconómicas no discuten directamente dicha racionalidad, en tanto que la idea de “desarrollo humano”, por ejemplo, amplía la racionalidad utilitarista.

⁸ Es eso lo que queremos decir cuando decimos que, al final, se aceptan las premisas básicas del liberalismo excepto que se parte de la “Imposibilidad de una posición liberal paretiana”.

al hacer las decisiones de producción y consumo lo cual conducirá a un estado de máximo bienestar social en el cual todos los recursos son empleados. En este sentido, cualquier intervención distorsionará las señales y por lo tanto alterará las decisiones de los agentes de tal forma que se logrará un resultado no eficiente. La teoría del comercio internacional extiende este razonamiento al concebir a la totalidad de una nación como una unidad productiva, que al igual que los productores dentro de la economía nacional, tenderá a especializarse en producir aquellos bienes en donde su ventaja relativa sea mayor.

De esta forma, cualquier regulación (laboral, ambiental, fiscal, etc.) tiene efectos negativos en el funcionamiento eficaz de la economía. En el caso de las normas laborales, el argumento estándar es que su cumplimiento conlleva a mayores costos de producción (por encima de lo que es eficiente para el mercado laboral), esto junto con el supuesto, como lo mencionábamos al comienzo del documento, de que el factor decisivo para llevar a cabo la inversión es el costo de la mano de obra, llevan a la conclusión de que la protección de los derechos laborales inhibe la inversión. Adicionalmente, se argumenta que la protección de normas laborales constituyen una forma “sumergida” de proteccionismo que inhibe la especialización del país en aquellos productos en los que tienen ventaja comparativa (en el caso de la gran mayoría de los países subdesarrollados densamente poblados, su ventaja radica precisamente en producir aquellos bienes intensivos en mano de obra).

Siguiendo de nueva cuenta a Palley (2001) la instrumentación de políticas basadas en estos razonamientos han provocado ciertas disfunciones o “fugas” que pueden caracterizarse como fugas macroeconómicas, microeconómicas y financieras.

Las **fugas microeconómicas** consisten en aquellos cambios de ubicación de la producción derivadas de las facilidades que progresivamente se concedieron (o se conceden) a las empresas. Estas transitarán de los lugares donde las regulaciones y protecciones laborales son mayores hacia aquellas regiones donde

lo son menos. Contrario a lo que la teoría convencional supone, este resulta no en una mayor eficacia de producción e innovación creciente en la calidad del producto, sino en una inclinación por reducir costos y aumentar las ganancias. Los trabajos, entonces, se fugan hacia otros países donde las condiciones son menos estrictas. La movilidad de la producción es posible en parte a los avances tecnológicos que permiten fraccionar la línea de producción y, por otra parte, debido a las reformas que eliminaron las barreras comerciales impulsadas en y por la mayoría de los países. Esto afecta no solo a los trabajadores de los países atrasados, sino incluso a los de los países desarrollados. En éstos últimos se impulsa un impacto negativo en la distribución del ingreso (hacia las ganancias, en detrimento de los salarios, Palley (2001, p.8), en tanto que existan, por ejemplo, amenazas de relocalización de las actividades productivas hacia los países menos desarrollados.

Las **fugas macroeconómicas**, por su parte, se derivan de la creciente proporción del comercio internacional (exportaciones e importaciones) dentro del total de actividad económica de las entidades nacionales. Esta creciente importancia del comercio es resultado de la liberalización comercial contempla por una parte la reducción unilateral de las barreras comerciales (arancelarias y no arancelarias) y por otra parte, la firme creencia de que el peso del crecimiento económico descansa en las exportaciones. Según el modelo tradicional de comercio internacional⁹ se esperaría que los países no desarrollados (que generalmente se caracterizan por una alta densidad de población) se especialicen en la producción de bienes que emplean intensivamente aquellos recursos que tienen en abundancia (por ser menos costosos). De acuerdo con esto, los países no desarrollados deberían generalmente especializarse en bienes intensivos en materias primas y mano de obra y la promoción de las NLB se analiza como una

⁹ Formulado definitivamente por los economistas E. Hecksher y B. Ohlin. Una discusión de la literatura reciente sobre comercio y derechos laborales se puede encontrar en Brown (2000).

protección que distorsiona el patrón de comercio de la unidad productiva en cuestión.

Si suponemos que uno o dos países vacían una parte significativa de su producción en el mercado internacional, lo más probable es que efectivamente logren un superávit y con ello el impulso de su economía. Pero el hecho es que no se trata de un puñado de naciones, sino de una gran mayoría de las naciones del mundo las que vierten sus exportaciones a los mercados internacionales y en consecuencia los saturan. Este exceso de oferta disminuye los términos de intercambio de los países no desarrollados (que es el cociente de los precios de sus exportaciones entre los precios de sus importaciones).

La observación de la regularidad de este fenómeno fue expuesta por Prebisch (1946) al señalar que las exportaciones de bienes primarios (agrícolas y/o pecuarios) enfrentaban comportamientos volátiles en sus precios debido a las características de la demanda, y condujo en su momento al reconocimiento de las necesidades especiales de desarrollo de los países atrasados en sus procesos de industrialización. Esto desembocó en la promoción de la llamada sustitución de importaciones, en las que una economía nacional iba avanzando progresivamente en la producción de bienes que requerían de componentes de mayor industrialización.

En el contexto actual se acepta que los países en desarrollo se especialicen en la exportación de bienes manufacturados siempre y cuando su producción sea intensiva en mano de obra o bienes primarios. Ahora bien, la cuestión es que debido al exceso de oferta vertido por todos los países de manufacturas, éstas empiezan mostrar precios decrecientes tal y como en el caso de los bienes primarios no procesados.¹⁰ Esto depende, adicionalmente, de otros factores tales

¹⁰ Palley (2001) menciona varios estudios al respecto, pero tal vez la referencia definitiva sobre este tema sea el Capítulo 4 del Informe de Comercio y Desarrollo de la UNCTAD para el 2002. La posibilidad no explícita de que ocurra un exceso de oferta en los mercados mundiales de bienes manufacturados es lo que se denomina como “la falacia de composición”

como el acceso a mercados de estos productos (para su venta)¹¹, y el ritmo, por una parte, al cual los diferentes países en desarrollo diversifican sus estructuras de producción hacia bienes con mayores requerimientos de habilidades laborales y tecnología, y por otra, el ritmo al cual los productores de países desarrollados vayan dejando espacio en la producción de esta última clase de bienes.¹²

Alternativamente, este problema se refleja la disminución de salarios a medida que los países compiten por atraer los fondos de Inversión Extranjera Directa (IED) destinados a los procesos más sencillos dentro de lo que son procesos con alto contenido tecnológico en las fragmentadas redes de producción internacional. Los gobiernos pueden acrecentar este problema al ofrecer concesiones (fiscales, laborales) a las empresas transnacionales como incentivos para que inviertan en el país. Esto solo exacerba “la carrera hacia abajo” que ya comentábamos.

Finalmente, el proceso de conducción económica mundial inspirado en la teoría económica convencional genera una especie de **fuga financiera**. El patrón de crecimiento basado en la exportación no elimina la dependencia en los contenidos importados necesarios para la manufacturación de exportaciones, todo lo contrario, estos contenidos han aumentado en los años recientes, “particularmente en aquellos países donde se ha liberalizado rápidamente el comercio a través de inserciones en los segmentos intensivos en trabajo de las cadenas de producción internacionales” (UNCTAD 2002, p.114). Esto, aunado a la liberalización de los bienes de consumo importados, genera déficits comerciales crecientes que deben

¹¹ Dentro de los países desarrollados, dadas las condiciones de sus mercados laborales (altos niveles de desempleo entre los trabajadores menos capacitados), existe una fuerte presión para mantener los niveles de protección comercial de estos productos (UNCTAD 2002, p.115).

¹² No deja de ser paradójico que la creciente pugna por la abolición de los subsidios agrícolas en la Unión Europea y los Estados Unidos apunta a una realidad en donde, efectivamente, los países no desarrollados vean cancelados sus anhelos de industrialización puesto que, en teoría, no habría pretexto alguno para no especializarse en aquello en lo que están naturalmente dotados (Ver Baker y Walentin 2001).

ser financiados ya sea a través de la deuda (pública y/o privada); la generación de montos de endeudamiento comprometen a los países a mantener ciertos niveles de reserva (que no pueden emplear) y sujetos a la posibilidad de ataques especulativos en el momento en que sus políticas monetarias, fiscales o cambiarias – sin importar el esquema cambiaria adoptado (Frankel) – sean percibidas como “insostenibles”. Al mismo tiempo, muchos países enfrentan problemas de sobrevaluación de su divisa lo cual repercute en la competitividad de sus exportaciones y vuelve casi inevitable una devaluación.

Lo que hemos hecho es esbozar tres tipos de inconsistencias dentro de la estructura económica mundial actual como parte de una argumentación a favor de la implantación y promoción de las Normas Laborales Básicas. Estas tres fugas señalan graves disfunciones en el seno de los mercados que la teoría convencional descarta debido a los supuestos restrictivos en los que se basa. La promoción de los derechos laborales (tal y como están concebidos en las NLB de la OIT) están asociados a una estrategia de crecimiento económico ligada al fortalecimiento de la demanda interna. Esta estrategia, a su vez, esta basada en una comprensión de la economía que no comparte muchos de los supuestos restrictivos que hemos comentado. Aunque útil para nuestro propósito, es muy difícil condensar esa visión teórica en unas cuantas páginas¹³, no obstante lo relevante es señalar que existe otra forma de concebir el crecimiento económico en el que se pueden articular la promoción de otras garantías sociales además de las laborales. Pensamos que esto es importante en un momento en donde hay tantas demandas aparentemente aisladas (reforma de la arquitectura financiera internacional, derechos de propiedad intelectual, subsidios agrícolas, acuerdo

¹³ Las diferencias principales radican en la concepción acerca de los agregados macroeconómicos como el ahorro, la inversión, el consumo (en donde el todo no siempre es la suma de las partes) y los indicadores como la tasa de interés. Estas diferencias descansan, principalmente, en el hecho de que es posible modelar el comportamiento económico haciendo a un lado principalmente el supuesto de pleno empleo, además de los de “mercados completos” y de información simétrica.

multilateral de inversiones, reducción a la pobreza, financiamiento al desarrollo) que reclaman abrir la discusión sobre el desarrollo económico.

3 La literatura sobre las relaciones entre normas laborales y desempeño económico

Un creciente grupo de estudios, basados en un marco de corte institucional, muestra la existencia de una relación causal entre la buena gobernanza y el buen desempeño económico (Weller y Singleton, 2001; Palley, 2000, Kucera, 2002) .

Por principio de cuentas, se ha verificado que normas laborales más rigurosas, o una mayor protección de los derechos de los trabajadores, pueden inducir un crecimiento económico más rápido, y varios estudios demuestran que el crecimiento económico atrae las IED (Billington, 1999 y Kucera, 2002 contienen amplias referencias a esta literatura). Según Klasen (1999) una mayor desigualdad entre los sexos en materia de instrucción está asociada a un crecimiento económico más lento. En un estudio de la OIT sobre las consecuencias económicas del trabajo infantil, Galli (2001) señala varias maneras en que su disminución puede llevar a un crecimiento económico más rápido, por ejemplo, facilitando la mejora del capital humano. La mayor protección de los derechos civiles de los trabajadores, como la libertad de asociación y la libertad sindical y de negociación colectiva también aparece asociada a una estabilidad política y social mayor. De acuerdo con diversos estudios una mayor estabilidad política y social va unida a un crecimiento económico más rápido, por ejemplo Alesina y Rodrick (1994) encontraron que una mayor democracia trae aparejada un mayor crecimiento debido a una menor desigualdad en la distribución del ingreso. Una descripción más amplia de este tipo de estudios se puede encontrar en Bénabou, (1996). El análisis de Heintz (2002) es un estudio balanceado de los elementos positivos y negativos implicados por el cumplimiento de estándares laborales a nivel global.

Siguiendo a (Weller y Singleton, 2001), se puede afirmar que a los estudios anteriores se añade una producción importante de materiales entre los que se

encuentra el trabajo de Rodrik (1999) quien encontró un vínculo positivo entre instituciones democráticas y los salarios manufactureros, tanto en los países industrializados como en aquellos en vías de industrialización. Utilizando datos de algunos países industrializados Rubery et al (1999) encontraron que la igualdad de oportunidades incrementa la productividad. Michie y Sheehan (2000) utilizando datos a nivel de empresa para Gran Bretaña mostraron que existe una relación directa entre la protección de los trabajadores y la innovación tecnológica, lo que se traduce en mayores ganancias para la empresa y para los trabajadores. En un par de artículos Buchele y Christiansen (2000 y 2001) demostraron que los países de la OCDE con derechos laborales más extensos tendían mejores resultados económicos y sociales que aquellos países con derechos laborales más débiles. A partir de un análisis de 108 países, Quinn y Woolley (2001) encontraron que la democracia está asociada reflejan la preferencia de los votantes por un crecimiento estable. Respecto de las relaciones entre democracia e igualdad, hay evidencias de que un mayor desarrollo de las instituciones democráticas disminuye la desigualdad. Tal es el caso de los estudios de Buchele y Christiansen (2000, 2001) quienes encontraron una fuerte relación inversa entre derechos laborales y desigualdad de ingresos en los países de la OECD. Por su parte Weeks (1999) mostró que una mayor flexibilidad del mercado de trabajo en América Latina implicó un deterioro de estándares laborales durante los años noventa.

Weller y Singleton (2001) argumentan que existe una retroalimentación entre los factores económicos y las instituciones democráticas. No siempre el que un país tenga una economía abierta está asociado con la existencia de democracia en ese país. Este hecho motivó estudios sobre las relaciones entre la economía y la democracia. En 1994, Collingsworth, Goold y Harvey demostraron que la inversión extranjera directa estaba asociada con menores derechos humanos en los países en vías de industrialización. Barrientos (1996) analizó los efectos de la liberalización comercial en las trabajadoras agrícolas de América Latina y mostró que una apertura comercial sin fuertes derechos laborales ejercía presión a la

baja en los salarios y en los derechos laborales. Ali (1996) argumentó que la inversión extranjera directa debilita las sanciones comerciales menos fuertes y no proporciona suficientes incentivos para democratizar o para respetar los derechos humanos de la población.

Respecto de la inversión extranjera directa, en un estudio exhaustivo reciente Kucera (2002) muestra que hay mayores posibilidades de que este tipo de inversión fluya hacia naciones donde los derechos laborales básicos son observados.

Mientras que Palley (2001) mostró, usando cifras del segundo quinquenio de los ochentas y del primero de los noventa, que hay evidencias robustas de que los derechos laborales mejorados están asociados con una mejor governancia, una menor corrupción y una mejora en la seguridad de los contratos económicos. También muestra que los estándares laborales contribuyen a una mejor distribución del ingreso, medida ésta por la participación de los salarios en el valor agregado manufacturero y por los índices de Gini, y que los derechos laborales están fuertemente asociados con salarios mayores. Estos hallazgos apoyan fuertemente los resultados de Rodrik (1999) que muestran que las instituciones tiene un papel importante en los resultados distributivos. Pero también matizan estos resultados al sugerir que son los estándares laborales, más que la democracia por si misma, quienes son importantes, al menos en términos de un impacto directo en los salarios y en la distribución del ingreso.

4 Entorno macroeconómico y derechos laborales

En este apartado se examina la relación entre derechos laborales y variables del entorno macroeconómico y social.

De acuerdo con la discusión que se realizó en la primera parte del texto, sería de esperarse que una serie de variables de carácter económico social incidan sobre la observancia de las normas laborales básicas. En particular el nivel de desarrollo económico y el grado de integración a la economía mundial son elementos importantes a ser considerados. Para examinar algunos de los posibles factores

que inciden en el cumplimiento o no de los estándares laborales, se estimó una regresión logística, a partir de una variable dependiente que es una variable proxy del evento “cumplimiento de estándares laborales” y de las variables inversión extranjera directa, PIB per cápita y una medida de apertura comercial, la proporción de exportaciones más importaciones dentro del PIB. Estas variables capturan de modo adecuado las esferas del desarrollo económico y la integración con la economía mundial. El primer problema que se enfrenta es la necesidad de contar con información sobre el cumplimiento de estándares laborales, utilizando información compatible con otros estudios y que además exista para un cierto período de tiempo que permita un análisis de corte temporal sobre las relaciones entre derechos laborales y desempeño económico. Para este fin se utilizan los índices de libertades civiles elaborados por la institución Freedom House y que presenta información de manera continua desde 1978. Este índice de libertades civiles está construido a partir de una serie de preguntas incluidas en los rubros de derechos de asociación y organización, el cumplimiento de las leyes y la observancia de los derechos humanos así como la observancia de los derechos económicos.

En tanto las normas laborales básicas definidas por la OIT incluyen la prohibición del trabajo forzoso, la no discriminación en el empleo, la libertad de asociación, la libertad para la negociación colectiva y la prohibición del trabajo infantil, el conjunto de las libertades civiles incluye de manera natural el cumplimiento de este conjunto básico de normas laborales, sea de manera explícita, sea de manera indirecta. Por ejemplo, bajo el rubro de respeto a los derechos humanos se encuentra la prohibición del trabajo forzoso y del trabajo infantil, mientras que bajo el rubro de respeto al derecho de asociación y organización se encuentran la libertad de asociación y la libertad para la negociación colectiva.

Kucera (2002) elabora un índice relativo a la libertad sindical y negociación colectiva (LSNC) construido a partir del Informe anual sobre las violaciones de los derechos sindicales de la Confederación Internacional de Organizaciones Sindicales Libres (CIOUSL), los informes relativos a las prácticas de derechos

humanos en diferentes países que elabora el Departamento de Estado de los Estados Unidos y los Informes del Comité de Libertad Sindical de la OIT. El autor demuestra que el índice de libertades civiles y el índice LSNC están fuertemente correlacionados, con un coeficiente de correlación de 0.57. Por esta razón utilizamos el índice de libertades civiles como una variable proxy del cumplimiento de los estándares laborales en un país determinado. La escala de medida del índice de libertades laborales va entre 0 y 7. Y Freedom House considera como libre un país cuyo índice está entre 0 y 2.5. De manera que para transformar el índice en una variable dicotómica, asignamos el valor 0 a los índices comprendidos entre 0 y 2.5 en la clasificación de Freedom House y 1 a los valores restantes.

La inversión extranjera directa fue estimada como el promedio de la inversión extranjera directa respecto del PIB durante los últimos diez años, mientras que el PIB per cápita está medido en dólares. La otra variable, de apertura comercial, está medida a partir de la proporción exportaciones más importaciones dentro del PIB. Estas tres variables fueron tomadas de los Indicadores de Desarrollo Mundial del Banco Mundial. Salvo la inversión extranjera directa, las cifras corresponden al año 2000.

Los resultados de la regresión logística aparecen en el cuadro 1. Como puede verse los resultados son satisfactorios, los estadísticos correspondientes a las variables incluidas son significativos al nivel de 95% y la capacidad para clasificar a los países es adecuada. El coeficiente correspondiente al PIB per cápita es estadísticamente igual a 1, por tanto un aumento de una unidad en el PIB per capita no modifica los momios de la relación probabilidad de no observancia de estándares laborales respecto de la probabilidad de observancia.

Las coeficientes de las variables Inversión extranjera y Comercio (proporción de importaciones más exportaciones dentro del PIB) muestran como los momios disminuyen con una mayor inversión extranjera o un mayor grado de apertura.

Cuadro 1

```
.logistic Der Ied Comercio PIB_pc, robust
```

```
Logit estimates                                     Number of obs = 18
                                                    Wald chi2(3) = 10.38
                                                    Prob > chi2 = 0.0156
Log likelihood = -3.9703977                         Pseudo R2 = 0.6535
```

```
-----+-----
```

		Robust				
Der		Odds Ratio	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. interval]
Ied		.3269051	.1290232	-2.83	0.005	[.1508234,.7085568]
Comercio		.9150501	.0267559	-3.04	0.002	[.8640839,.9690225]
PIB_pc		.9980941	.0006346	-3.00	0.003	[.9968511,.9993386]

```
-----+-----
```

```
. lstat
```

```
Logistic model for Der
```

```
----- True -----
```

Classified		D	~D		Total
+		12	1		13
-		0	5		5
Total		12	6		18

```
Classified + if predicted Pr(D) >= .5
```

```
True D defined as Der ~= 0
```

```
-----+-----
```

Sensitivity	Pr(+ D)	100.00%
Specificity	Pr(- ~D)	83.33%
Positive predictive value	Pr(D +)	92.31%
Negative predictive value	Pr(~D -)	100.00%

```
-----+-----
```

False + rate for true ~D	Pr(+ ~D)	16.67%
False - rate for true D	Pr(- D)	0.00%
False + rate for classified +	Pr(~D +)	7.69%
False - rate for classified -	Pr(D -)	0.00%

```
-----+-----
```

Correctly classified 94.44%

```
-----+-----
```

Referencias

Alesina, A. y D. Rodrik, 1994, 'Distributive Politics and Economic Growth', *Quarterly Journal of Economics*, Vol.109, No.2, pp.465-490.

Ali, K., 1996, 'Social Clauses and Workers in Pakistan', *New Political Economy*, Vol.1, No. 2, pp.269-73.

Barrientos, S., 1996, 'Social Clauses and Women Workers in Latin America', *New Political Economy*, Vol.1, No.2, pp.274-8.

Bénabou, Ronald. 1996. *Inequality and growth*. NBER Working Paper núm. 5658, National Bureau of Economic Research.

Billington, Nicholas. 1999. "The location of foreign direct investment: An empirical analysis", *Applied Economics*, vol. 31, núm. 1, pp. 65-76.

Buchele, R. y J. Christensen, 2000, 'Worker Rights and Socio-Economic Performance in the OECD', paper presented at the annual meetings of the International Working Party on Labor Market Segmentation, Manchester, UK, August 2000.

Buchele, R. y J. Christensen, 2001, 'Measuring Worker Rights and Labor Strength in the Advanced Economies', paper prepared for conference 'What Has Happened to the Quality of Life in America and Other Advanced Industrialized Nations?' 6-7 June 2001.

Brown, D. K. (2000). "International Trade and Core Labour Standards: A Survey of the Literature", *OECD Labour Market and Social Policy – Occasional Papers No. 43*, Paris: OECD.

Collingsworth, T., Goold, J.W., y P. Harvey, 1994, 'Time for a Global New Deal', *Foreign Affairs*, Vol.73, No.1, pp.8-13.

Conley, M. y D. Livermore, 1996, 'Human Rights, Development, and Democracy: The Linkage Between Theory and Practice', *Canadian Journal of Development Studies*, special issue 1996, pp.19-36.

Eide, A., 1996, 'Human rights requirements to social and economic development', *Food Policy*, Vol.21, No.1, pp.23-39.

Freedom House, 2003, *Freedom in the World Survey*, New York and Washington: Freedom House, <http://www.freedomhouse.org/research/index.htm>.

Galli, Rossana. 2001. *The economic impact of child labour*. ILS Decent Work Research Programme Working Paper núm. 128. Ginebra, Instituto Internacional de Estudios Laborales.

Garnier, P. y J. Majeres, 1992, 'Fighting poverty by promoting employment and socio-economic rights at the grassroots level', *International Labour Review*, Vol.131, No.1, pp.63-72.

Heintz, J. (2002). *Global Labor Standards: Their Impact and Implementation*", PERI Working Paper No. 46

Kucera, David, 2002, "Normas fundamentales del trabajo e inversiones extranjeras directas" *Revista Internacional del Trabajo*, Vol 121, Núm 1-2, pp.33-75

Michie, J., y M. Sheehan, 2000, 'Labor "Flexibility"-Securing Management's Right to Manage Badly?', paper prepared for the International Working Party on Labor Market Segmentation Conference 12-15 July 2000.

Palley, T.I., 2000, *The Impact of Labor Standards on Economic Governance, and Income Distribution: Some Cross-Country Evidence*, AFL-CIO Public Policy Department Technical Paper 029, Washington, DC: AFL-CIO.

Palley, T.I., 2001, *Is There a Relationship Between the Quality of Governance and Financial Crises? Evidence from the Crises of 1997*, unpublished manuscript, Washington, DC: AFL-CIO.

Quinn, D. y J. Woolley, 2001, 'Democracy and National Economic Performance: The Preference for Stability', *American Journal of Political Science*, Vol.45, No.3, pp.634-57.

Rodrik, D., 1999, 'Democracies Pay Higher Wages', *The Quarterly Journal of Economics*, Vol.114, No.3, pp.707-38.

Rubery, J., Humpheries, J., Fagan, C., Grimshaw, D., Smith, M., 1999, "Equal Opportunities as a Productive Factor", paper prepared for the International Working Party on Labor Market Segmentation Conference 12-15 July 2000.

Weeks, J., 1999, 'Wages, employment and workers' rights in Latin America, 1970-98', *International Labor Review*, Vol.138, No.2, pp.151-69.

Weller, C. y A. Hersh, 2003, "Political freedom, external liberalization and financial stability", Working Paper, Economic Policy Institute, June

Weller, C. y L. Singleton, 2001, "Democratic institutions, financial liberalization and financial stability", Working Paper, Economic Policy Institute, December

Weller, C., 2001, 'Financial Crises After Financial Liberalization: Exceptional Circumstances or Structural Weakness?', *The Journal of Development Studies*, Vol.38, No.1, pp.98-127.

Zapata, F. 1997, "The Paradox of Flexibility and Rigidity: The Mexican Labour Market in the 1990s" in E. J. Amadeo and S. Horton (eds.), *Labour Productivity and Flexibility*, Macmillan, London