

Otra América es Posible

El Impacto del NAFTA sobre La Comunidad Latina en EE.UU. y Lecciones para Futuros Acuerdos Comerciales

Un Informe Por
Labor Council for Latin American Advancement (Consejo
sindical para el avance del trabajador latinoamericano) y
Public Citizen's Global Trade Watch
(Observatorio del Comercio Global de Public Citizen)

Agosto 2004



© 2004 *El Consejo Sindical para el Avance del Trabajador Latinoamericano*, (LCLAA) y *Public Citizen*. Todos los derechos reservados. Ninguna parte de este documento puede ser reproducida o utilizada de ninguna manera ni por ningún medio electrónico o mecánico, inclusive fotográfico o grabado, o por sistemas de búsqueda e intercambio de información, sin el consentimiento expreso por escrito de los autores.

Número de identificación de este producto de *Public Citizen*: 9013

El Consejo Sindical para el Avance del Trabajador Latinoamericano (LCLAA) trabaja con sindicalistas latinos en la defensa de los derechos de todos los trabajadores latinos y sus familias en todos los niveles del movimiento sindical y el proceso político estadounidense. LCLAA procura lograr la igualdad social y económica para todos y cada uno de los trabajadores latinos, desarrollando programas de extensión para educar a los trabajadores latinos acerca de la importancia que tiene la participación en los procesos políticos a fin de garantizar que las familias trabajadoras latinas dispongan de una vocería potente.

Public Citizen es una asociación de miembros sin fines de lucro con sede en Washington, D.C., dedicada a defender los derechos del consumidor a través del cabildeo, litigios judiciales, investigaciones, publicaciones y servicios de información. Desde su fundación por Ralph Nader en 1971, *Public Citizen* ha luchado por los derechos de los consumidores en la economía de mercado, por sistemas de salud seguros e inofensivos, por un comercio justo, por fuentes de energía limpias y seguras, y para que las empresas y el gobierno rindan cuenta de sus actos. Visite nuestro sitio de web en inglés en <http://www.citizen.org> y en español en <http://www.tradewatch.org/espanol>

Agradecimientos: La investigación y redacción de este informe estuvo a cargo de: Timi Gerson, Raúl Islas, Fiona Wright y Adalila Zelada con la ayuda de Karinne M. Hernandez y Audrey Ayao

Traducción: Alicia Porrini y Alberto Villarreal con la ayuda de Juan Marchini

Por copias adicionales de este documento por favor dirígete a:

Public Citizen's Global Trade Watch
215 Pennsylvania Ave SE, Washington, DC 20003
(202) 454-5129
gtwinfo@citizen.org

Otros títulos recientes de Public Citizen's Global Trade Watch:

Whose Trade Organization? A Comprehensive Guide to the WTO (The New Press, 2004)

No FTAA: Everything You Need to Know to Stop NAFTA Expansion (noviembre 2003)

The WTO Comes to Dinner: U.S. Implementation of Trade Rules Bypasses Food Safety Requirements (julio 2003)

Trade Adjustment Assistance: Too Little Too Late (agosto 2002)

El Ataque Contra la Democracia: La Historial del Capítulo 11 del TLCAN y Sobre Inversiones y las Demandas Judiciales de Empresas Contra Gobiernos (setiembre 2001) (disponible en español, inglés, portugués)

En El Campo: El Impacto del TLCAN sobre Campesinos y Ganaderos en los EE.UU, México y Canada (junio 2001) (disponible en español, inglés)

CÓMO AFECTA LA LIBERALIZACIÓN DEL COMERCIO A LOS LATINOS EN EE.UU.

El Concejo Sindical para el Avance del Trabajador Latinoamericano (LCLAA, por sus siglas en inglés) y *Public Citizen* aplauden con beneplácito la perspectiva de una mayor interacción y cooperación transfronteriza entre las distintas nacionalidades en torno a los problemas mundiales más graves. Por eso nos preocupa el modelo de globalización empresarial corporativa que actualmente impulsan los acuerdos de “libre comercio” tales como el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN, mejor conocido como NAFTA por su sigla en inglés). Estos acuerdos de comercio negociados a puertas cerradas por burócratas de carrera (no elegidos) que generalmente no rinden cuentas de sus actos y que representan principalmente a los intereses empresariales, invariablemente fracasan a la hora de promover una integración y cooperación regional equitativa. Por el contrario, este modelo de globalización empresarial corporativa beneficia explícitamente a las grandes empresas multinacionales a costa de los trabajadores y los agricultores, los inmigrantes y las minorías étnicas, las mujeres y los negros, así como del medio ambiente y la gobernanza democrática.

Siendo el sector de la población que presenta el índice de crecimiento demográfico más rápido de los EE.UU., los latinos son y continuarán siendo uno de los grupos más afectados por este modelo de globalización empresarial corporativa. Bien sean recién llegados de El Salvador o mexicanos estadounidenses de quinta generación, los latinos de EE.UU. padecen efectos adversos para su seguridad laboral, su salud y su medio ambiente. Muchos son inmigrantes que dejaron su tierra natal debido a la debacle económica y social provocada por el modelo de globalización predominante. Tanto en los Estados Unidos como en sus países de origen, los latinos son testigos del daño que le ha ocasionado al entorno y a sus formas de sustento el paquete convencional de la globalización fundado en el ‘libre’ comercio, la liberalización financiera y de las inversiones, nuevas protecciones para los inversionistas extranjeros y la propiedad intelectual, y nuevos poderes que habilitan a las empresas multinacionales a impugnar las leyes de interés público estatales, municipales y nacionales.

En este informe, examinamos el impacto del NAFTA sobre las comunidades latinas de todo Estados Unidos. En vigencia y aplicado desde 1994, el NAFTA es la versión del modelo de globalización empresarial corporativa que se ha aplicado con mayor profundidad. Hoy en día se lo utiliza como prototipo y modelo para otros acuerdos de comercio e inversión que está impulsando la Administración Bush en el continente, tales como el Tratado de Libre Comercio con América Central (TLCAC o CAFTA por sus siglas en inglés), el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) y un conjunto de acuerdos de libre comercio bilaterales con los países andinos (Bolivia, Colombia, Ecuador, y Perú) y Panamá. Aun cuando somos partidarios del comercio, consideramos que el NAFTA no es el modelo a seguir y no debería ser copiado en estos acuerdos.

IMPACTOS DEL NAFTA

Inmigración

La libre circulación de las personas y la legalización de los inmigrantes figuran entre las preocupaciones centrales de la comunidad latina de los EE.UU. En los Estados Unidos, el 40 por ciento de la población latina es nacida en el extranjero y un 28,5 por ciento tiene al menos un progenitor nacido en el extranjero.¹ Muchos de los latinos de EE.UU. conocen muy de cerca las crisis económicas que empujan a las personas a dejar su tierra natal y radicarse en los Estados Unidos. Muchos anhelan el derecho a gozar de un nivel de vida decente en sus propios países de origen, que les permitiera permanecer cerca de sus familias – pero ese derecho ha sido pisoteado por las políticas de la globalización empresarial corporativa que exacerbaban la necesidad de emigrar.

México sufrió muchos efectos económicos negativos a consecuencia del NAFTA. Los drásticos recortes en los programas de subsidio a la agricultura, combinados con la casi eliminación de las restricciones a la importación de maíz y otros productos básicos, resultaron en la inundación del mercado mexicano con maíz estadounidense vendido a precios por debajo del costo (*dumping*) y la consiguiente expulsión de casi

“Mientras que la inmigración inicial desde América Central durante la década de 1980 fue en gran medida de carácter político, las crisis económicas actuales han provocado un flujo continuo de migración hacia los Estados Unidos ... Si se ejecuta en América Central un acuerdo de libre comercio como el NAFTA, es de esperar que más centroamericanos se vean forzados a dejar su tierra natal por problemas económicos”.

Red Nacional de Salvadoreños-Estadounidenses
“Declaración sobre un Tratado de Libre Comercio
entre los Estados Unidos y América Central”
28 de mayo, 2004

1,3 millones de campesinos o pequeños agricultores cuya forma de sustento se basaba en la producción a pequeña escala, que se vieron forzados a abandonar sus tierras. Muchas multinacionales agroindustriales de EE.UU. también utilizaron las reglas sobre inversiones y del sector de servicios del NAFTA para comprar fábricas de procesamiento de maíz y de producción de tortillas en México. Sin embargo, en lugar de bajar (tal como predice la teoría de “libre” comercio), los precios al consumidor de los productos alimenticios subieron abruptamente. El precio de las tortillas ascendió un 50 por ciento en Ciudad de México y aún más en el interior,² a pesar que el precio pagado a los agricultores mexicanos por su maíz se había desplomado. Al mismo tiempo, el poder adquisitivo del trabajador mexicano promedio también ha caído. A partir del NAFTA, una combinación de factores – entre ellos la migración de tantos campesinos a las ciudades – ha provocado una contracción de los salarios en la industria mexicana cercana al 25 por ciento.³ Las repercusiones económicas del NAFTA también han demostrado ser particularmente severas para las mujeres mexicanas; un estudio reciente reveló que la tasa de pobreza entre las mujeres jefas de familia en México se ha incrementado en un 50 por ciento desde que el NAFTA entró en vigencia.⁴

¹ Roberto R. Ramirez y G. Patricia de la Cruz, “The Hispanic Population in the United States: March 2002”, Informes de Población Actual, U.S. Census Bureau, junio 2, 2004.

² “Rise in Tortilla Prices,” *National Public Radio – Edición Matutina*, enero 20, 2000.

³ Ver John Audley et al., “NAFTA’s Promise and Reality: Lessons from Mexico for the Hemisphere”, informe del Carnegie Endowment for International Peace, 2004, p. 25.

⁴ Informe de Women’s Edge Coalition, “NAFTA and the FTAA: A Gender Analysis of Employment and Poverty Impacts in Agriculture”, noviembre, 2003.

El porcentaje de trabajadores mexicanos que a duras penas se ganan la vida en la economía informal ha registrado un crecimiento constante, ya que muchos campesinos desplazados no han podido encontrar empleo en el sector manufacturero mexicano cada vez más reducido. Se estima que unas 28.000 empresas mexicanas de pequeña a mediana escala también fueron destruidas⁵ a causa de las reglas del NAFTA para el sector de los servicios, a cuyo amparo Wal-Mart y otros mega minoristas accedieron al mercado mexicano vendiendo artículos importados de la China a precios de liquidación, arruinando así a los pequeños fabricantes locales de zapatos, golosinas y juguetes y a los pequeños comerciantes.

A pesar de las promesas de los impulsores del NAFTA que aseguraban que el acuerdo estabilizaría la economía de México y disminuiría por ende los índices de emigración hacia los Estados Unidos, se estima que la inmigración ilegal desde México a Estados Unidos ha aumentado abruptamente, más que duplicándose entre 1990 y 2000, correspondiendo la mayor parte de ese aumento a la etapa posterior a la implementación del NAFTA.⁶ Desde 1998 hasta la fecha han muerto más de 1.600 emigrantes mexicanos en el intento de ingresar a los Estados Unidos.⁷

Mientras que el capital circula libremente a través de la frontera entre México y EE.UU. desde que cobró vigencia el NAFTA, el Congreso estadounidense viene engrosando el tamaño de la Patrulla Fronteriza desde 1996 y reforzando otros controles de inmigración.⁸ La creciente militarización a lo largo de la frontera ha “criminalizado” aún más a los inmigrantes y también ha aumentado su vulnerabilidad frente a los inescrupulosos “coyotes” que les ofrecen cruzarlos a un altísimo costo y riesgo. Paralelamente a que los impactos adversos del NAFTA sobre la economía mexicana han hecho crecer el tráfico migratorio en la frontera, esta militarización refleja el fracaso del acuerdo en asegurarles a las personas el mismo derecho que si gozan las empresas para circular libremente de un país a otro.

Un ejemplo de esta militarización creciente es el programa de la Patrulla de Frontera conocido como Operación Guardián, lanzado en San Diego en 1994 y desde entonces ampliado al condado de Yuma en Arizona. Lejos de asegurar la inviolabilidad de la frontera, este programa sólo ha servido para forzar a los inmigrantes indocumentados a entrar al país a través de zonas cada vez más remotas y peligrosas, provocando un aumento sostenido del número de muertes en los intentos de cruce de frontera. Mientras que en 1995 se estimaba que fallecieron 61 inmigrantes en el intento, en estos últimos años han muerto más de 300 personas por año intentando cruzar la frontera.⁹

A aquellos que logran ingresar a los Estados Unidos, lo precario de su situación los hace especialmente vulnerables a la explotación e intimidación por parte de sus empleadores. De hecho, sobrevivir el peligroso viaje al norte no es garantía de supervivencia como trabajador inmigrante: una investigación de *Associated Press* reveló que al menos un trabajador mexicano muere a diario en los EE.UU.. Las tasas de mortalidad son más altas en los estados

⁵ Jose María Imaz, "NAFTA Damages Small Businesses," *El Barzon* (Ciudad de México), enero 1997.

⁶ Audley et al., "NAFTA's Promise and Reality", p. 40.

⁷ Jeff Faux, "How NAFTA Failed Mexico: Immigration is Not a Development Policy," *American Prospect*, julio/agosto, 2003, p. 35.

⁸ K. Larry Storrs, "Mexico-U.S. Relations: Issues for the 106th Congress," informe del Congressional Research Service IB10047, abril. 24, 2000.

⁹ Public Policy Institute de California, "Has Increased Border Enforcement Reduced Unauthorized Immigration?" Informe de investigación, Edición No. 61, Julio, 2002.

del sur y el oeste, y allí, un trabajador mexicano tiene cuatro veces más posibilidades de morir que uno nacido en los EE.UU.. A menudo los accidentes que originan estas muertes son terribles, registrándose casos de trabajadores –en algunos casos jóvenes menores de 15 años- que mueren ensartados, triturados por máquinas o enterrados vivos.¹⁰

Decenas de miles de emigrantes que sobreviven el peligroso cruce de la frontera terminan como trabajadores zafrales en las cosechas en los Estados Unidos. Según estimaciones del Departamento de Trabajo de los EE.UU., el 77 porcentaje de todos los trabajadores agrícolas empleados en las cosechas del año 2000 eran nacidos en México, y un porcentaje desproporcionadamente alto de ellos había inmigrado en los dos últimos años.¹¹ Al mismo tiempo, mientras que el NAFTA ha ayudado a generar un aumento espectacular de las ganancias de las empresas agroindustriales de EE.UU.,¹² la mayoría de los granjeros de EE.UU. no se han beneficiado. Más de 38.000 pequeñas granjas de EE.UU. han quebrado a consecuencia del NAFTA, y el ingreso total de las granjas en los EE.UU. ha seguido en declive.¹³ La lucha de la mayoría de los granjeros estadounidenses por sobrevivir, combinada con la disponibilidad de mano de obra mexicana, ha perpetuado la explotación de estos trabajadores que a menudo realizan trabajos pesados en condiciones brutales por salarios muy por debajo del jornal mínimo legal. Pero aún, la precarización del trabajo impuesta por el NAFTA ha lanzado a los trabajadores agrícolas latinos en los Estados Unidos en contra de su contraparte mexicana. Poco después que el NAFTA entrara en vigencia el 1 de enero de 1994, Bluestone Farming Co. en California despidió a 1.000 recolectores de uvas del Sindicato de Trabajadores Agrícolas (*United Farm Workers* - UFW), alegando que ya no eran competitivos frente a los jornaleros mexicanos no sindicalizados.¹⁴

Seguridad laboral y salarios de los trabajadores latinos

Tanto los trabajadores mexicanos como los estadounidenses han sufrido pérdidas económicas como resultado del NAFTA. Transcurridos diez años del acuerdo de libre comercio, el sector manufacturero de los EE.UU. ha perdido casi 2,5 millones de puestos de trabajo –uno de cada seis.¹⁵ Lo que no ha sido ampliamente reconocido es que los trabajadores latinos de EE.UU. se cuentan entre los más golpeados hasta la fecha por la pérdida de puestos de trabajo en los EE.UU.. En 1999, nada menos que el 47 porcentaje del total de trabajadores que recibieron subvenciones del gobierno nacional en el marco de un programa asistencial para los trabajadores con constancia de haber quedado desempleados como consecuencia directa del NAFTA fueron latinos.¹⁶

¹⁰ Justin Pritchard, “A Mexican Worker Dies Each Day, AP Finds” *Newsday*, marzo 14, 2004.

¹¹ Departamento de Trabajo de los Estados Unidos, “Findings from the National Agricultural Workers Survey (NAWS) 1997-1998: A Demographic Profile of U.S. Farmworkers”, Informe de investigación No. 8, marzo, 2000, p. 5.

¹² Las ganancias netas de Cargill más que se duplicaron entre 1999 y 2003 –pasando de US\$581 millones a US\$1.290 millones. Las ganancias netas de ConAgra crecieron de US\$437 millones en 2000 a US\$774 millones en 2003. ADM registró grandes ganancias netas que ascendieron a US\$511,1 millones en 2003. Datos de balances financieros públicos, Formulario 10-K registrado ante la Comisión de Bolsa y Valores de los EE.UU.. Copias del archivo de Public Citizen.

¹³ Servicio Nacional de Estadísticas Agrícolas del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos, “Farms and Lands in Farms 2002”, febrero, 2003, p. 191.

¹⁴ David Bacon, “A Knife in the Heart”, *Farmworkers Stories*, 1995, <http://dbacon.igc.org/FarmWork/03knife.html> .

¹⁵ Oficina de Estadísticas de Trabajo de Estados Unidos, “Current Employment Statistics,” serie ID CEU3000000001, extraído en mayo 31, 2004, <http://data.bls.gov/labjava/outside.jsp?survey=ce>.

¹⁶ Oficina de Contaduría General de los Estados Unidos, “Trade Adjustment Assistance: Trends, Outcomes and Management Issues in Dislocated Worker Programs”, informe GAO-01-59, octubre, 2000, apéndice 1.

Este impacto desproporcionado se puede atribuir en parte al hecho que los trabajadores latinos se concentran en sectores industriales –tales como electrónica, textiles y vestimenta– más duramente golpeadas por el traslado de fábricas y la inundación de los mercados con productos importados a bajo costo bajo el régimen del NAFTA.¹⁷ En 2003, los latinos constituían el 12,6 porcentaje de la fuerza de trabajo de los EE.UU.,¹⁸ pero representaban el 26,2 porcentaje en el sector textil, de vestimenta y cuero.¹⁹ Las cláusulas del NAFTA eliminaron en gran medida los cupos y aranceles en la industria textil y de la vestimenta. A consecuencia de estas medidas, el mercado de los EE.UU. fue inundado por importaciones baratas, llevando a un sinnúmero de fábricas radicadas en EE.UU. a la quiebra o a trasladar su producción al extranjero (habitualmente a México), para competir allí con las fábricas que les precedieron en el aprovechamiento de mano de obra más barata.

Entre 1994 y 2004, el empleo total en el sector textil y de la vestimenta de Estados Unidos cayó casi un 60 porcentaje, registrándose la pérdida de más de 780.000 puestos de trabajo.²⁰

Las repercusiones económicas de estos impactos en los Estados Unidos se han concentrado en el oeste y en las zonas fronterizas, donde el porcentaje de trabajadores latinos en las industrias afectadas se ha mantenido muy por encima del promedio nacional. Se estima que la industria de la vestimenta de California, que fue duramente golpeada por el NAFTA, emplea un 80 porcentaje de mano de obra latina²¹ y los guarismos de la Oficina del Censo de EE.UU. indican que más del 60 porcentaje de la mano de obra de la industria textil, de la vestimenta y del cuero en Texas es latina.²² En el condado de Cameron, Texas, miles de trabajadores latinos despedidos de la industria manufacturera enfrentan un difícil futuro pos-NAFTA en comunidades que se caracterizan por niveles de desempleo de dos dígitos e índices de pobreza que ascienden al 33 porcentaje.²³ Los salarios y los beneficios por concepto de empleos sindicalizados que se han perdido en el sector productivo en éstas y muchas otras comunidades latinas representaban un vehículo de movilidad social ascendente muy valioso para muchos nuevos inmigrantes, que les permitía a estos trabajadores comprar una vivienda y enviar a sus hijos a la enseñanza superior. Hoy, estos trabajadores y sus comunidades enfrentan un futuro considerablemente más hostil: los nuevos puestos de trabajo que genera la economía de los EE.UU. probablemente pagan solamente una fracción de sus jornales anteriores, o exigen un nivel de educación sensiblemente más alto.²⁴

¹⁷ M. Angeles Villarreal, “Industry Trade Effects Related to NAFTA”, Congressional Research Service, informe RL31386, actualizado en febrero 3, 2003.

¹⁸ Oficina de Estadísticas de Trabajo de los Estados Unidos, “Employed Persons by Detailed Occupation, Sex, Race, and Hispanic or Latino Ethnicity”, *Current Population Survey* 2003, <http://www.bls.gov/cps/home.htm>.

¹⁹ Oficina de Estadísticas de Trabajo, “Employed Persons by Detailed Industry, Sex, Race, and Hispanic or Latino Ethnicity,” *Current Population Survey* 2003, <http://www.bls.gov/cps/cpsaat18.pdf>.

²⁰ Oficina de Estadísticas de Trabajo, “Current Employment Statistics,” serie ID CEU3231300001 (industria textil) y CEU3231500001 (vestimenta), extraído en mayo 31, 2004, <http://data.bls.gov/labjava/outside.jsp?survey=ce>.

²¹ Carol Amoruso, “NAFTA – A Bill of Goods?” Hispanic-American Village, IMDiversity.com, julio 21, 2003. Copia en el archivo de Public Citizen.

²² Estimación calculada por Public Citizen en base a los guarismos de ocupación informados por la Oficina del Censo de los Estados Unidos en “Census 2000: Special Equal Employment Opportunity Tabulation”, <http://www.census.gov/hhes/www/eoindex.html>.

²³ Katherine Boo, “The Churn: Creative Destruction in a Border Town”, *The New Yorker*, marzo 29, 2004.

²⁴ Ver Oficina de Contaduría General, “Trade Adjustment Assistance in Case Study Communities”, GAO-01-838, agosto, 2001.

Al proporcionarle a las empresas corporativas multinacionales nuevos derechos y privilegios y no proteger tan siquiera los derechos laborales más básicos, el modelo del NAFTA socava la seguridad laboral y los salarios en todos los países firmantes. El acceso exento de impuestos de aduana que se le garantiza a los artículos hechos en México que ingresan al mercado estadounidense ha aumentado la proclividad de las empresas estadounidenses a amenazar con el traslado de la producción como medio para combatir las campañas de sindicalización o para restringir o recortar los jornales o beneficios para los trabajadores de los EE.UU. En un estudio de más de 400 campañas de sindicalización, la Profesora Kate Bronfenbrenner de la Universidad de Cornell encontró que hubo amenazas de cierre en el 68 porcentaje de las campañas en las industrias móviles (tales como la manufacturera, de comunicaciones y mayorista/distribución). En los casos en que se produjeron amenazas de cierre, el 18 porcentaje de los empleadores amenazaron directamente con trasladarse a otro país –generalmente México- si la campaña de sindicalización resultaba exitosa. Bronfenbrenner también halló que el número de amenazas de traslado creció después que entró en vigencia del NAFTA, y que los sindicatos tuvieron un índice menor de éxitos en las campañas donde los empresarios utilizaron amenazas de cierre (38 porcentaje) que en campañas donde no se realizaron tales amenazas (51 porcentaje).²⁵

Muchos de los mismos intereses empresariales que se benefician de esta carrera de nivelación hacia abajo están ahora deseosos de continuar y profundizar el proceso iniciado con el NAFTA. Ahora procuran que se establezca el Tratado de Libre Comercio de América Central con Estados Unidos (CAFTA, por su sigla en inglés), una expansión del NAFTA a países con bajos niveles salariales y gran proximidad al mercado de los EE.UU.. Si bien es escasa la información confiable acerca de cuánto se le paga realmente a los trabajadores en estos seis países,²⁶ los salarios mínimos oficiales varían entre 30 centavos por hora para los trabajadores en la Zona de Libre Comercio de República Dominicana a 73 centavos por hora para los trabajadores del sector comercial en Guatemala.²⁷ Debe notarse, sin embargo, que una encuesta llevada a cabo en 2001 por el gobierno de Guatemala mostró que sólo el 60 porcentaje de los trabajadores recibían el jornal mínimo o más.²⁸ Incluso los 90 centavos por hora que supuestamente reciben los trabajadores fabriles en Honduras²⁹ representan un contraste agudo con respecto a los ingresos medios de \$16,01 dólares por hora que perciben en EE.UU. los trabajadores del sector productivo en 2004.³⁰ Más aún, el alto índice de desempleo en muchos de los países de América Central (en El Salvador, por ejemplo, se estima que un 42 porcentaje de la mano de obra está desempleada³¹) sugiere que el grado de inactividad del mercado laboral es tal que eso es suficiente para mantener en el futuro previsible el bajo nivel de los salarios. En general, la aplicación efectiva de la legislación

²⁵ Kate Bronfenbrenner, “Uneasy Terrain: The Impact of Capital Mobility on Workers, Wages and Union Organizing,” artículo presentado a la U.S. Trade Deficit Review Commission. Cornell University School of Industrial and Labor Relations, septiembre, 2000.

²⁶ Los países que negociaron el CAFTA con los Estados Unidos son: Costa Rica, República Dominicana, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua. Aunque el acuerdo ya fue firmado por los negociadores de comercio, aún no es ley en ninguna de estas naciones.

²⁷ Según lo informado por el Departamento de Estado de los EE.UU., “Country Reports on Human Rights Practices”, distintos informes; la Oficina de Democracia, Derechos Humanos y Trabajo, 2004.

²⁸ Citado por el Departamento de Estado de los EE.UU., “Country Reports on Human Rights Practices: Guatemala”, Publicado por la Oficina de Democracia, Derechos Humanos y Trabajo, febrero 25, 2004.

²⁹ Citado en Edward Alden, “Workers Bar Way to Free Trade in Central America,” *Financial Times*, diciembre 4, 2003.

³⁰ Oficina de Estadísticas de Trabajo de los Estados Unidos, “National Employment, Hours and Earnings,” serie ID ES3000000006, extraído en junio 21, 2004, <http://stats.bls.gov/ces/home.htm>.

³¹ Elizabeth Becker, “Amid a Trade Deal, A Debate over Labor,” *New York Times*, abril 6, 2003.

laboral en la región es insuficiente y los abusos –incluyendo horas extras obligatorias sin remuneración- son comunes.³²

A pesar de la tenaz oposición que manifiestan las organizaciones de los trabajadores, los grupos eclesiales y millones de trabajadores y agricultores, los gobiernos de América Central y EE.UU han ignorado las preocupaciones de la sociedad civil y buscan imponer a toda costa el CAFTA a través de sus respectivos órganos legislativos y parlamentos. Si el Congreso de los EE.UU. aprueba el CAFTA, las empresas corporativas estadounidenses que buscan mano de obra más barata continuarán trasladándose hacia el sur, y los trabajadores de todos los países se verán presionados a aceptar salarios más bajos y menores beneficios.

Medio ambiente y salud pública

Cuando se negoció el NAFTA, los líderes ambientalistas de ambos lados de la frontera insistieron que el acuerdo debería incluir normas ambientales obligatorias y fondos para la rehabilitación, a fin de impedir un mayor grado de deterioro en las condiciones ambientales y de la salud que ya eran precarias. A pocos años de aplicación del NAFTA, ya estaba claro que las industrias de la frontera estaban creciendo a un ritmo demasiado acelerado, que las normas ambientales no se estaban cumpliendo y que la mayoría de los esfuerzos de rehabilitación prometidos no se habían llevado a cabo. El hecho que el NAFTA sólo ha empeorado las condiciones ambientales y de salud de las comunidades a lo largo de la frontera México-EE.UU.³³ es una comprobación de la irresponsabilidad empresarial tolerada bajo este modelo de globalización corporativa. En 2001 existían cerca de 3.800 empresas maquiladoras en México, y 2.700 de esas instalaciones fabriles estaban concentradas en la región de la frontera.³⁴ Sin embargo, como el NAFTA no contiene reglas ni normas ambientales que tengan que ser acatadas como condición para acceder a los beneficios del comercio en el marco del acuerdo, a estas nuevas fábricas se les permitió arrojar desechos tóxicos, agua contaminada y emisiones de humos nocivos con total abandono.

La población mayoritariamente latina de las comunidades cercanas a las fábricas en ambos lados de la frontera ha sufrido los efectos del vertido generalizado e ilegal de desechos y materiales peligrosos. Los residentes de la frontera siguen siendo víctimas de problemas de salud ambiental relacionados con la contaminación del aire, el tratamiento inadecuado del agua para el consumo y las aguas residuales, los plaguicidas y los desechos peligrosos. Del lado estadounidense de la frontera, estas comunidades son fundamentalmente latinas; según los guarismos del Censo de EE.UU., la población del condado de Imperial en California, está compuesta en un 72 porcentaje por latinos; el condado fronterizo de Santa Cruz, Arizona, es 80,8 porcentaje latino; y el condado de Webb en Texas es 94,3 porcentaje latino.

Estas comunidades sufren serios impactos en la salud derivados del incremento de humos carcinogénicos producidos por el aumento en el tránsito de camiones movidos con combustible diesel a través de la frontera. Los índices de hepatitis y otras enfermedades relacionadas con el ambiente son mayores a ambos lados de la frontera que los

³² Human Rights Watch, “Deliberate Indifference: El Salvador’s Failure to Protect Workers’ Rights,” informe, diciembre, 2003.

³³ La región de la frontera de México con EE.UU. ya estaba relativamente industrializada antes del NAFTA, a consecuencia de las “Zonas de Libre Comercio” que creara allí el gobierno mexicano en los años 1960s.

³⁴ Agencia de Protección Ambiental de los Estados Unidos, “Background”, Sitio Web del programa *Border 2012*, mayo 31, 2004, <http://www.epa.gov/usmexicoborder/intro.htm#background>.

correspondientes a la población general de cada país.³⁵ Los latinos de EE.UU. todavía detentan el índice más alto (32,4 porcentaje) de personas sin seguro entre todos los grupos étnicos o raciales –lo cual significa que la posibilidad de que no tengan ningún seguro es tres veces más alta que entre los blancos no hispanicos.³⁶ Esto redundo en que una gran parte de los gastos en salud derivados del vertido generalizado e ilegal de desechos y materiales tóxicos que el NAFTA ha facilitado y tolerado, los pagan los contribuyentes estadounidenses a través de programas tales como Medicaid.

El acuerdo ambiental paralelo que acompaña al NAFTA –que supuestamente exigiría a los países la aplicación de sus respectivas legislaciones ambientales– ha demostrado ser inútil para contrarrestar la contaminación creciente y para proporcionar fondos para cubrir los costos masivos de la rehabilitación. Un caso que marcó un hito es el que llevó adelante la Coalición de Salud Ambiental (*Environmental Health Coalition* - EHC) de San Diego-Tijuana con relación a la negativa del gobierno mexicano a realizar la limpieza de desechos tóxicos remanentes en una fábrica abandonada, *Metales y Derivados*, en Tijuana. En representación de la Colonia Chilpancingo, la EHC entabló una demanda ante la Comisión Norteamericana para la Cooperación Ambiental (NACEC, por su sigla en inglés), el organismo competente creado por el acuerdo ambiental que acompaña al NAFTA. El caso fue aceptado y siguió su curso sin problemas a través del sistema de revisión ambiental del NAFTA.

Sin embargo, según las reglas del NAFTA la comisión sólo está facultada para preparar un registro de información sobre el problema. En contraste con la adjudicación de sumas multimillonarias en dólares en efectivo que han conseguido sacarle las empresas a los gobiernos del NAFTA en litigios amparados en las llamadas normas de “protección” a las inversiones contempladas en el tratado, el único resultado de la demanda de EHC fue un informe de la comisión reconociendo que había existido una violación, sin otra consecuencia ni penalización³⁷. Así es que, a pesar de un informe a favor de los demandantes, la comisión del acuerdo ambiental adjunto careció absolutamente de autoridad o poder para obligar a la limpieza de más de 7.000 toneladas de desechos tóxicos que aún permanecen al aire libre, expuestos a los elementos atmosféricos a tan sólo una milla de la frontera con EE.UU.. Tras casi una década de incesantes protestas y movilizaciones, la Colonia y EHC finalmente lograron que el gobierno mexicano asumiera realizar la limpieza y rehabilitación del área afectada, en un acuerdo firmado merced a que las continuas huelgas de hambre y una “sentada” estaban comenzando a transformar el tema en un escándalo público.

Las instituciones creadas para financiar los esfuerzos de rehabilitación ambiental y el desarrollo de la infraestructura de salud pública – la Comisión de Cooperación Ecológica Fronteriza (COCEF o BECC por su sigla en inglés) y el Banco de Desarrollo de América del Norte (NADBank, por su sigla en inglés) – han sido ineficaces en el mejor de los casos, paralizadas por procedimientos engorrosos y criterios irracionales (tales como requerir que las comunidades empobrecidas proporcionen una contrapartida equivalente para la obtención de un préstamo para asistencia). Durante el debate del NAFTA en 1993 se promovió al NADBank ante el Congreso y el público escépticos prometiendo que estaba previsto que su

³⁵ Comisión de Salud de la Frontera EE.UU.-México, “Demographic Profile of the U.S.-Mexico Border”, mayo 31, 2004, <http://www.nmsu.edu/~bhcom/bhcomm-demog.html>.

³⁶ Robert J. Mills y Shailesh Bhandari, “Health Insurance Coverage in the United States: 2002”, Informes de Población Actual, U.S. Census Bureau, septiembre, 2003.

³⁷ Comisión de Cooperación Ecológica Fronteriza, “Metales y Derivados Final Factual Record (SEM 98-007)”, noviembre, 2002.

capacidad crediticia ascendería a US\$ 2.000 millones³⁸. Sin embargo, en marzo de 2004 sólo había desembolsado US\$186 millones de dólares en total para financiar proyectos tanto en EE.UU. como en México³⁹. Para poner esto en perspectiva, digamos que el costo para la rehabilitación ambiental de la frontera EE.UU.-México fue estimado por el Sierra Club en 1993 en US\$20.700 millones⁴⁰. Desde entonces los problemas sólo se han agravado –el gobierno mexicano estimó el costo de los daños ambientales asociados al NAFTA en US\$ 47.000 millones en 1999 solamente⁴¹.

Aún peor es que cuando las comunidades responden luchando contra el vertido de desechos tóxicos o las fábricas contaminantes, las empresas pueden invocar las normas de protección a las inversiones que contempla el tristemente célebre “Capítulo 11” del NAFTA, para contrarrestar cualquier acción que tome la comunidad para mitigar estos problemas. Según estas reglas extremas, también incluidas en el CAFTA, los inversionistas extranjeros pueden reclamar indemnización por las “ganancias futuras perdidas” por causa de la aplicación de políticas de gobierno o acciones “equivalentes a la expropiación”. Las políticas que están amenazadas por estas reglas constituyen las funciones más básicas de nuestros gobiernos locales, estatales y nacionales en las áreas de salud y protección ambiental. Por ejemplo, en el marco del NAFTA, el gobierno de México fue forzado a pagarle a *Metalclad Corporation*, una empresa estadounidense de eliminación de desechos tóxicos, la suma de US\$16 millones porque el municipio de Guadalupe en el estado mexicano de San Luis Potosí le negó un permiso municipal para construir un vertedero de desechos tóxicos en un predio situado en tierras que habían sido declaradas como reserva ecológica⁴². El gobierno de los EE.UU. también es vulnerable a demandas cuantiosas amparadas en estas reglas de protección a la inversión extranjera. Un estudio realizado por *Taxpayers for Common Sense* (Contribuyentes por el Sentido Común) estima que la expansión de estos privilegios y derechos de los inversionistas extranjeros para atacar a las políticas nacionales a través de acuerdos de comercio modelados en base al NAFTA podría llegar a costarle a los contribuyentes estadounidenses hasta US\$32.000 millones por año⁴³.

LECCIONES PARA FUTUROS ACUERDOS COMERCIALES

La extensión del modelo de globalización empresarial corporativa del NAFTA al resto del continente americano y el Caribe a través del CAFTA y del proyectado ALCA que previsiblemente abarcaría 34 naciones, constituye una amenaza al bienestar de la comunidad latina estadounidense. La pérdida de empleos, un ambiente tóxico y una mayor criminalización y explotación de los inmigrantes son el resultado de las llamadas políticas de “libre” comercio. Esta perspectiva nada gananciosa no es ni inevitable ni tolerable. El modelo del NAFTA no es más que una versión de cómo vincular entre sí las economías y las

³⁸ Testimonio de Jefferey Schafer, Subsecretario del Tesoro para Asuntos Internacionales ante la Comisión de Relaciones Internacionales del Senado de los EE.UU., octubre 27, 1993. Copia del archivo en Public Citizen.

³⁹ Border Environment Cooperation Commission and the North American Development Bank, “Joint Status Report”, marzo 31, 2004.

⁴⁰ Sierra Club, “Funding Environmental Needs Associated with the North American Free Trade Agreement”, julio 21, 1993.

⁴¹ Kevin Gallagher, “Economic Progress, Environmental Setback: Are the Benefits of Free Trade Worth the Cost?” Interhemispheric Resource Center, 2002.

⁴² Ver informe de Public Citizen, “NAFTA Chapter 11 Investor-to-State Cases: Bankrupting Democracy”, noviembre, 2001.

⁴³ Kevin P. Gallagher y Frank Ackerman, “The Fiscal Impacts of Investment Provisions in United States Trade Agreements”, Taxpayers for Common Sense, mayo 14, 2002.

sociedades. Tenemos una visión más optimista para el futuro de los pueblos de EE.UU. y América Central basada en los valores universales de justicia, democracia, desarrollo, distribución equitativa y el bien común.

Cualquier acuerdo que pretenda incrementar la integración económica, el comercio y las inversiones debería beneficiar a la sociedad entera. No debería permitírsele a las empresas que compiten por la supremacía en los mercados regionales y globales aumentar su competitividad a costa de los derechos individuales y colectivos de los trabajadores o el medio ambiente. Por el contrario, el desarrollo económico y la intensificación del comercio en la región deberían contribuir a mejorar la calidad de vida de todos los pueblos, y a afianzar el respeto por los derechos humanos y ambientales fundamentales mediante una mejor distribución del ingreso entre los países desarrollados y en desarrollo y dentro de cada sociedad nacional, transformando así el proceso de integración en un instrumento para la promoción del desarrollo social y el fortalecimiento de la democracia. A tal fin, los futuros acuerdos comerciales deben incluir, entre otras, las siguientes disposiciones:

Normas laborales y ambientales obligatorias: Las normas laborales y ambientales que deben acatar las empresas que quieran beneficiarse de las cláusulas del acuerdo relativas al acceso al mercado, tienen que formar parte del cuerpo central de disposiciones de los pactos comerciales. Tales normas deben fundarse en normas internacionalmente reconocidas como las de la Organización Internacional del Trabajo (ver Tabla 1), y deben aplicarse en condiciones de igualdad y paridad con respecto a las cláusulas “comerciales”; lo que significa que no debe penalizarse con mayor severidad ni darse cumplimiento con mayor rigor a las normas relativas a la violación de la propiedad intelectual de un CD de música o de elementos de programación, que a aquellas que se refieren a violaciones de los derechos laborales fundamentales de los seres humanos. Estos derechos laborales ya han sido pública y reiteradamente reconocidos en el continente en acuerdos tales como el Tratado de la Integración Social Centroamericana y el Protocolo de Guatemala⁴⁴ que fomentan la no discriminación, la retribución justa, la promoción del empleo, la movilidad laboral (libertad de movimiento de la fuerza de trabajo), la capacitación profesional y la seguridad social.

Tabla 1: Las Normas Laborales Fundamentales de la Organización Internacional del Trabajo
Libertad de Asociación y Reconocimiento Efectivo del Derecho a la Negociación Colectiva
Fin del Trabajo Forzado
Abolición del Trabajo Infantil
No Discriminación en el Empleo

Ningún derecho especial para las empresas extranjeras: Los acuerdos comerciales deben contener cláusulas que explícitamente excluyan la posibilidad de entablar demandas comerciales contra cualesquiera de las leyes nacionales de salud, seguridad, ambientales,

⁴⁴ Pueden encontrarse disposiciones similares en las declaraciones de los Presidentes de países de América Central en el marco del SICA; la Declaración de El Salvador II Cerro Verde; y la Declaración de los Presidentes de América Central sobre la Seguridad Social.

laborales y otras leyes de interés público que le deparan el mismo trato a las empresas y productos nacionales y extranjeros –es decir, las políticas nacionales no discriminatorias que regulan a productos, servicios y empresas. Si un tratado comercial tiene que incluir condiciones de inversión, las mismas no deben conceder “ningún derecho más” a los inversionistas extranjeros que aquellos consagrados en la Constitución de los EE.UU., según la interpretación de la Corte Suprema; deben declarar explícitamente como inofensivas a las normas regulatorias nacionales no discriminatorias referidas al medio ambiente y la salud y a otros aspectos de interés público; se deben admitir solamente las impugnaciones de expropiaciones efectivas o propiamente dichas, no de las llamadas expropiaciones regulatorias; su vigencia debe hacerse valer y tendrá lugar solamente en el marco de procesos judiciales entre Estados (es decir, que los inversionistas privados no podrán litigar directamente contra un gobierno en los tribunales comerciales); y autorizarán controles monetarios de corto plazo en situaciones de crisis.

Salvaguardar los servicios esenciales: El texto del CAFTA incluye muchas reglas que promueven la privatización y/o desregulación de los servicios de los que todos dependemos. Como mencionáramos anteriormente, por ejemplo, entre todos los grupos raciales o étnicos los latinos de EE.UU. detentan el índice más alto de personas sin seguro, lo que significa que se verían perjudicados en forma desproporcionadamente alta por cualquier recorte en la prestación de los servicios de salud. La privatización o la limitación de la regulación de los servicios esenciales, tales como la salud, la educación, la electricidad, el agua y otros –o los incentivos para privatizar o desregular dichos servicios – no deben ser parte de los tratados comerciales.

Seguridad Alimentaria: El patrón de comercio de alimentos que aplica el NAFTA centrado en la exportación está dejando en el camino a muchos agricultores en los tres países. En la era del NAFTA ha crecido la exportación de alimentos a precios por debajo del costo (*dumping*), lo que ha derivado en precios críticamente bajos y provocado la quiebra y ruina de muchos agricultores en los EE.UU. y también en México, donde casi un millón y medio de campesinos ha perdido su fuente de sustento. Los cambios en la política agraria y la política de comercio agropecuario de los EE.UU. deben ir aparejados con un enfoque que ponga el acento en garantizar precios justos y un ingreso digno para los agricultores, y seguridad alimentaria para quienes practican la agricultura de subsistencia y los consumidores.

Control de los contribuyentes sobre los dineros del fisco: Cuando perdieron sus empleos en la industria manufacturera, a los trabajadores latinos –así como a todos aquellos que perdieron empleos fabriles en los EE.UU.- se les dijo que encontrarían nuevos empleos en el sector público y en los servicios. Sin embargo, los acuerdos comerciales como el NAFTA y ahora el CAFTA contienen cláusulas que le prohíben a los gobiernos utilizar el gasto público como herramienta para la generación de fuentes de trabajo local. Los tratados comerciales no deben impedir que los contribuyentes se aseguren de que los dineros que han aportado al fisco se gasten de acuerdo a sus intereses y preferencias, ya sea que ello signifique utilizar la recaudación impositiva para la creación de empleos, la introducción de disposiciones que establezcan criterios ambientales o de otro tipo (sobre contenido de materiales reciclados o de energía renovable) para los bienes y servicios que contrata el sector público, o para la calificación y selección de los proveedores teniendo en cuenta sus antecedentes en materia laboral, ambiental, impositiva y de derechos humanos.