

LA TRANSFORMACIÓN DE LOS TRATADOS DE COMERCIO INTERNACIONAL Y LA IRRUPCIÓN DE NUEVAS TEMÁTICAS

THE TRANSFORMATION OF INTERNATIONAL TRADE TREATIES AND THE EMERGENCE OF NEW TOPICS

*Andrés Culagovski**

RESUMEN: Desde el final de la Segunda Guerra Mundial, los tratados de libre comercio han complementado el sistema multilateral de comercio. En principio, regulaban principalmente los aranceles, pero de forma paulatina se han ido incorporando nuevas temáticas, incluyendo la protección de los derechos laborales y de la perspectiva de género aplicada al comercio. Estos temas han tendido a regularse en el ámbito de la cooperación, sin obligaciones sustantivas que puedan ser objeto de solución de controversias. Pero tratados recientes en que ha participado Chile, como el CPTPP, permiten aplicar sanciones comerciales para asegurar su ejecución efectiva.

PALABRAS CLAVES: derecho internacional; tratados de libre comercio; CPTPP

ABSTRACT: Since the end of the Second World War, free trade agreements have complemented the multilateral trade system. At first, they mainly regulated tariffs, but new topics have been included progressively, including labour rights and gender perspective. These issues have tended to be treated as areas of cooperation, without substantive obligations that can be pursued through dispute resolution. However, recent treaties in which Chile has par-

* Abogado de la Universidad de Chile. Magíster en Derecho de la London School of Economics and Political Science. Vicepresidente ejecutivo Caja de Previsión de la Defensa Nacional. [Correo electrónico: aculagovskir@udd.cl](mailto:aculagovskir@udd.cl)

anticipated, including notably the CPTPP, allow for trade sanctions to ensure their effective implementation.

KEYWORDS: international law; free trade agreements; CPTPP

INTRODUCCIÓN

Desde la recuperación de la democracia en 1990, Chile se ha incorporado a los tratados de libre comercio (TLC) como parte fundamental de su estrategia de crecimiento e integración económica con el mundo. Chile es uno de los países, sino el país, con más acuerdos comerciales en el mundo, con acceso a través de los mismos al 62,48 % de la población mundial y a un 86,98 % del producto interno bruto mundial¹. Los acuerdos suscritos por Chile no solo facilitan el acceso de nuestros productos a los mercados mundiales, sino que han ido incorporando paulatinamente otras disciplinas y temáticas, para ensanchar las posibilidades económicas de las personas y empresas chilenas, al mismo tiempo que se fueron adquiriendo nuevos compromisos.

Así, los primeros TLC suscritos por Chile fueron los llamados Acuerdos de Complementación Económica (ACE), incluyendo los firmados con Bolivia (1993), Venezuela (1993) y el MERCOSUR (1996)². Estos se centraban en la desgravación arancelaria y en las normas de origen, que permiten asegurar que un producto puede beneficiarse de la desgravación. En 1997 entró en vigor el de Chile con Canadá, que marcó un salto cuantitativo con los ACE. Ello, por cuanto su texto se basó en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (conocido como NAFTA), que incorporaba disciplinas en una serie de áreas más allá de la desgravación comercial. Ello incluía disciplinas en comercio de servicios, telecomunicaciones, competencia. Inversiones, al mismo tiempo que regulaba las llamadas políticas de “defensa comercial”, esto es los derechos *antidumping* y derechos compensatorios por subsidios. El tratado también incluía acuerdos de cooperación laboral y ambiental.

Este nuevo esquema de TLC fue seguido por Chile en sus tratados con México (1999), Corea del Sur (2004) y Estados Unidos (2004), entre otros. Otros tratados, como el Acuerdo de Alcance Parcial con India (2007) incorpora una parte de estas nuevas temáticas, aun cuando no se refiere a materias como las inversiones o el comercio de servicios.

En los últimos años, el crecimiento del comercio mundial y de los tratados de libre comercio se han dado en un contexto de creciente participación

¹ FACT CHECKING (2019).

² Textos disponibles en www.subrei.gob.cl/acuerdos-comerciales/acuerdos-comerciales-vigentes

de la sociedad civil en los procesos de negociación y ratificación de los TLC. En Chile, un ejemplo patente fue la oposición de muchos sectores a la ratificación del Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico (conocido como TPP11), que finalmente fue ratificado en diciembre de 2022.

La mayor participación de la sociedad civil también se ha expresado en la incorporación a los TLC de nuevos temas que generalmente no se entendían vinculados al libre comercio, tales como el ambiente, la promoción de las pequeñas y medianas empresas, los derechos laborales, la igualdad de género.

En este trabajo revisaremos en detalle la incorporación paulatina de los dos últimos temas mencionados, con particular énfasis en la experiencia chilena.

I. HISTORIA DEL COMERCIO INTERNACIONAL

Para entender la importancia de las nuevas temáticas en los TLC, debemos examinar, primero, la historia del comercio internacional y la formación de los tratados comerciales.

El comercio internacional tuvo sus orígenes en la antigüedad. En el periodo neolítico, hace alrededor de cuatro mil años, colonos provenientes de lo que hoy es Taiwán se establecieron en la actual Filipinas, y pronto establecieron un nutrido comercio del mineral jade nefrita entre ambos territorios³. El Camino de la Seda fue la primera ruta comercial importante que unió al Occidente con Asia, pasando por Oriente medio. Establecida durante la dinastía Han (206 a. C. a 220 d. C.) mantuvo su posición como una de las principales rutas de comercio entre Europa y Asia por dos mil años⁴.

Durante el Imperio romano, la apertura al comercio, tanto entre las distintas provincias y entre estas y el mundo exterior, era parte fundamental del funcionamiento de la maquinaria imperial. El autor y filósofo Plinio el Joven describió así esta apertura en el primer siglo d. C.:

“[El emperador Trajano], quien por su autoridad, consejo y lealtad ha abierto los caminos, provisto puertos, creado rutas terrestres, dado acceso a la costa desde el mar, extendido la costa hacia el mar, y ha mezclado a las distintas gentes mediante el comercio, hasta el punto que cualquier bien producido en cualquier lugar parece haberse originado entre todos ellos”⁵.

³ PNAS (2007).

⁴ AMERICAN TRADING INTERNATIONAL (2022).

⁵ WILSON & BOWMAN (2018), p. 1.

Junto con el comercio surgió el impulso de los gobiernos de lograr ingresos a partir del movimiento de las mercaderías. Alrededor del año 400 a. C., el puerto ateniense de Piraeus impuso un impuesto de 2 % a la importación de mercadería, principalmente trigo. Desde entonces, muchos gobiernos impusieron aranceles o, bien, limitaron el comercio como una forma de proteger a sus productores nacionales. El Reino Unido mantuvo muchas medidas proteccionistas de este tipo a medida que surgía como potencia comercial, por ejemplo, prohibiendo la importación de tejidos de algodón durante el reinado de Eduardo VII (1312-1377). En 1721, el gobierno implementó un plan de protección de sus industrias, que incluía subsidios a la exportación, junto a mayores aranceles a las importaciones. También restringió la importación de artículos desde sus colonias, para evitar la competencia con los productores ingleses. Esta política siguió hasta mediados del siglo XIX, en que el arancel promedio a los productos manufacturados superaba el 50 %. A partir de ese momento, introdujo una política de relativa liberalización comercial, aun cuando aplicaba aranceles “retaliatorios” en contra de productos de países con altos aranceles o subsidios a la exportación. Esta liberalización llegó a su fin en 1932, donde la Gran Depresión llevó al Reino Unido a reimponer aranceles altos a la mayoría de sus importaciones.

Estados Unidos, por su parte, introdujo de forma gradual aranceles a las importaciones casi desde su independencia, particularmente después de su guerra civil, hasta llegar a ser uno de los países más proteccionistas del mundo antes de la Segunda Guerra Mundial⁶. A ello contribuyó en particular la Ley Smoot-Hawley, de 1930, que buscó enfrenar la Gran Depresión, subiendo los aranceles a más de veinte mil productos. Muchos países, incluyendo Alemania, introdujeron aranceles a productos de Estados Unidos en represalia; las exportaciones estadounidenses a esos países cayeron un 31 % durante el periodo. Al asumir la administración demócrata bajo Franklin D. Roosevelt en 1932, el Congreso aprobó la Ley de Acuerdos Comerciales Recíprocos, que permitía al Presidente reducir aranceles bilateralmente, previo acuerdo con otros países. Esa fue la base de los futuros tratados de libre comercio.

Después de la Segunda Guerra Mundial, los países victoriosos se dieron un nuevo marco para la regulación de las finanzas y el comercio mundial, a través de la Conferencia de Bretton Woods. Uno de los pilares del nuevo sistema sería la Organización Internacional de Comercio (OIC), que regularía los aranceles. Esta nunca llegó a crearse, principalmente por oposición del Congreso de Estados Unidos. Pese a ello, el tratado que serviría de marco jurídico para la OIC sí llegó a suscribirse y entrar en vigor. Este fue el Acuerdo General de Aranceles y Comercio, conocido por sus siglas en inglés: GATT de 1947⁷.

⁶ UNITES STATES INTERNATIONAL TRADE COMMISSION (2017), p. 72 ss.

⁷ Texto disponible en castellano en www.wto.org/spanish/docs/s/legal_s/gatt47.pdf

Uno de sus principales propósitos era evitar la aplicación discriminatoria de aranceles entre los distintos países, propendiendo a que cada país aplicara aranceles comunes para cada producto, tuviera la proveniencia que tuviera. Para tales efectos, su artículo II dispone que cada país debe entregar a la organización una lista de concesiones, con los aranceles máximos que aplicará para la importación de cada producto. Este arancel consolidado es generalmente mayor al arancel efectivo que aplica cada país.

La norma más importante para lograr aranceles comunes estandarizados está en el artículo I del GATT, llamada Cláusula de la Nación Más Favorecida (NMF). Esta establece que, respecto a los aranceles y otros cargos equivalentes:

“cualquier ventaja, favor, privilegio o inmunidad concedido por una parte contratante a un producto originario de otro país o destinado a él, será concedido inmediata e incondicionalmente a todo producto similar originario de los territorios de todas las demás partes contratantes o a ellos destinado”.

Un ejemplo ayuda a graficar el funcionamiento de la cláusula NMF. Supongamos que Chile tuviera un arancel parejo de 6 % a todos los productos lácteos, pero decide favorecer sus relaciones comerciales con Uruguay, rebajando el arancel a sus productos lácteos a 2 %. Si ello ocurre, todos los demás países tendrían derecho a exigirle aplicar un arancel de 2 % a sus propias exportaciones de estos productos.

Este sistema de aranceles parejos comunes, aunque bien intencionado en teoría, tuvo corta vida. Al poco andar de la vigencia del GATT de 1947, los países empezaron a aplicar una excepción al principio NMF, contenido en el artículo XXIV, llamando “Aplicación territorial - Tráfico fronterizo Uniones aduaneras y zonas de libre comercio”. Su párrafo 5.º estipula:

“las disposiciones del presente Acuerdo no impedirán, entre los territorios de las partes contratantes, el establecimiento de una unión aduanera ni el de una zona de libre comercio, así como tampoco la adopción de un acuerdo provisional necesario para el establecimiento de una unión aduanera o de una zona de libre comercio”.

Para ello, fija la siguiente condición, en relación con las zonas de libre comercio:

“en el caso de una zona de libre comercio o de un acuerdo provisional tendiente al establecimiento de una zona de libre comercio, los derechos de aduana mantenidos en cada territorio constitutivo y aplicables al comercio de las partes contratantes que no formen parte de tal territorio o acuerdo, en el momento en que se establezca la zona o en que se concierte el acuerdo provisional, no sean más elevados, ni

las demás reglamentaciones comerciales más rigurosas que los derechos y reglamentaciones comerciales vigentes en los territorios constitutivos de la zona antes del establecimiento de ésta o de la celebración del acuerdo provisional, según sea el caso” (artículo xxiv.5(b)).

La suscripción del GATT de 1947 fue el primer impulso a la liberalización comercial de la posguerra. En su negociación, veintitrés países acordaron ciento veintitrés procesos de negociación de aranceles consolidados, cubriendo cincuenta mil productos comercializables. Estados Unidos fue el país que más liberalizó sus importaciones en esos procesos, llegando a reducir en más de un 50 % sus aranceles a mediados de la década de 1950. El GATT coincidió con el comienzo de un periodo de enorme expansión del comercio mundial. Entre 1948 y 1968, el volumen de mercaderías exportadas por países fuera de la órbita comunista aumentó un extraordinario 290 %, muy por encima del crecimiento de la producción mundial en ese periodo. Sin embargo, la mayoría de los otros países no realizaron liberalizaciones sustantivas, lo que ha llevado a sostener que el mayor comercio se produjo más por una disminución de los costos de flete, que por rebajas de aranceles. Frente a este escenario de relativa inactividad multilateral, los países empezaron a negociar acuerdos bilaterales de rebajas arancelarias, en el marco del artículo xxiv del GATT. Al 1 de diciembre de 2022, la OMC tenía registrados 355 TLC⁸, y se estima que hay muchos otros que no se han registrado. La gran proliferación de estos tratados llevó al economista Jagdish Bhagwati a hablar del efecto “plato de tallarines”, en que, en lugar de un solo conjunto de reglas comerciales y aranceles, hay cientos de diferentes modelos aplicables entre los distintos países, llevando, muchas veces, a la confusión de los exportadores y a una dilución de los beneficios del libre comercio⁹.

Esta realidad de gran multiplicidad de tratados de libre comercio tuvo como efecto el impulso de temáticas que van más allá de las cubiertas por el GATT de 1947 –principalmente los aranceles– respondiendo en muchos casos a los intereses nacionales de los países partes. Es así como múltiples tratados empezaron a introducir temáticas como la protección de la propiedad industrial, los obstáculos técnicos al comercio y las telecomunicaciones. Algunos de estos temas luego tendrían regulaciones en el ámbito multilateral en la OMC. Otros, como los derechos laborales y las políticas de género, aún no han recibido la misma respuesta a escala global. A continuación, examinaremos ambas temáticas.

⁸ Véase www.wto.org/english/tratop_e/region_e/region_e.htm#:~:text=As%20of%201%20December%202022,goods%2C%20services%20and%20accessions%20separately

⁹ BHAGWATI (1995).

II. DERECHOS LABORALES

Desde el surgimiento del comercio internacional, los países importadores de mercaderías manufacturadas tuvieron especial preocupación por la competencia “desleal” de aquellos productos generados por trabajadores con sueldos menores o, incluso, nulos, llegando a prohibir, en sus legislaciones internas, la importación de productos manufacturados por esclavos, presos o por niños¹⁰. Estados Unidos, por ejemplo, estableció esta prohibición en 1890.

Posteriormente, la sección 307 de la Ley de Aranceles de 1930 (19 U.S.C. §1307) extendió esta prohibición a la importación de cualquier tipo de producto (no solo manufacturados) obtenido mediante el trabajo forzado. Como apunta un estudio del Congressional Research Service, entidad que realiza investigaciones para el Congreso de Estados Unidos:

“aun cuando algunos parlamentarios mencionaron consideraciones humanitarias durante el debate de la ley, la principal preocupación legislativa era la protección de productores nacionales de la competencia que significaban los productos hechos usando trabajo forzado”¹¹.

Por ello, la sección 307 permitía importar productos hechos con trabajo forzado si podía demostrarse que la producción en Estados Unidos del bien no alcanzaba para satisfacer la demanda interna. Esa excepción significó que la legislación se usó muy pocas veces para frenar las importaciones de productos del trabajo forzado; de hecho, entre 2000 y 2016 no se usó ni una sola vez¹². En 2015, ochenta y cinco años después de su promulgación, el Congreso eliminó la excepción de demanda interna¹³.

Estados Unidos también vinculó el comercio con materias laborales a través del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP). Este sistema, creado en 1974, buscaba promover el crecimiento de países menos desarrollados a través del otorgamiento de preferencias arancelarias unilaterales. Unos 137 países en desarrollo se beneficiaron de este programa, abarcando unos tres mil quinientos productos. Los llamados Países Menos Desarrollados podían, además, exportar libre de aranceles otros mil quinientos productos¹⁴.

En el plano multilateral, al establecerse el sistema mundial de comercio en Bretton Woods, después de la Segunda Guerra Mundial, en el Acuerdo Ge-

¹⁰ HARRISON (2019).

¹¹ CONGRESSIONAL RESEARCH SERVICE (2022b).

¹² *Ibid.*

¹³ *Public Law 114-125* (2016).

¹⁴ CONGRESSIONAL RESEARCH SERVICE (2022a).

neral de Aranceles y Comercio se incorporó en su artículo xx (e) la posibilidad de que un Estado adoptara medidas “relativas a los artículos fabricados en las prisiones”, con lo que podía en la práctica prohibir su importación, sujeto a ciertas restricciones¹⁵. Pese a los esfuerzos de Estados Unidos y algunos países europeos, de establecer una cláusula social más amplia, que incluyera derechos laborales, esta iniciativa no prosperó. Estos esfuerzos siguieron hasta antes de la Conferencia Ministerial de la Organización Mundial del Comercio (OMC) de Singapur, en 1996. La Declaración de Singapur, principal resultado de la Conferencia Ministerial, frenó los intentos de incorporar temas laborales en los tratados de la organización, al incorporar el siguiente texto:

“Renovamos nuestro compromiso de respetar las normas fundamentales del trabajo internacionalmente reconocidas. La Organización Internacional del Trabajo (OIT) es el órgano competente para establecer esas normas y ocuparse de ellas, y afirmamos nuestro apoyo a su labor de promoción de las mismas”¹⁶.

El presidente de la Conferencia, Yeo Cheow Tong, quiso aclarar el alcance de esa redacción:

“No hay autorización en el texto para ningún nuevo trabajo en esta área [...] Algunos delegados expresaron su preocupación de que este texto puede llevar a la OMC a adquirir competencia para realizar nuevos trabajos en la relación entre el comercio y los derechos laborales fundamentales. Quiero asegurar a los delegados que el texto no permite tal desarrollo”¹⁷.

En la Conferencia Ministerial, en Seattle, Estados Unidos, en 1999, el país anfitrión intentó establecer un grupo de trabajo para examinar la relación entre comercio y derechos laborales, enfrentando considerable resistencia.

Ante la falta de progreso en el ámbito multilateral, algunos países empezaron a negociar disposiciones laborales en sus acuerdos regionales o bilaterales.

De acuerdo con la OIT¹⁸, los primeros tratados de integración comercial que incorporaron materias laborales entraron en vigor en 1994. Estos incluyeron el Mercado Común del África Oriental y Austral; el “Espacio Económico Europeo”, que incorporaba a los miembros de la Unión Europea más Lichtenstein y el ya citado NAFTA.

¹⁵ Para un análisis de las restricciones, véase XIXUE y VAN LIMBERGHEN (2017).

¹⁶ ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO (1996).

¹⁷ Citado en LEARY (1997).

¹⁸ ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL DEL TRABAJO (2023).

Este último tratado anexó el “Acuerdo de Cooperación Laboral entre el Gobierno de Canadá, el Gobierno de los Estados Unidos de América y el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos”, que establece que cada una serie de normas que:

“las Partes se comprometen a promover, conforme a las condiciones que establezca la legislación interna de cada Parte, sin que constituyan normas comunes mínimas para dicha legislación” (anexo n.º 1).

El propósito de estos lineamientos es:

“delimitar áreas amplias de atención en que las Partes han desarrollado, cada una a su manera, leyes, reglamentos, procedimientos y prácticas que protegen los derechos y los intereses de sus respectivas fuerzas laborales”.

Los objetivos del anexo n.º 1 incluyen la libertad de asociación y protección del derecho de organización, derecho a la negociación colectiva, derecho de huelga, prohibición del trabajo forzado, protección en el trabajo para los niños y los menores, eliminación de la discriminación laboral e igual remuneración para hombres y mujeres.

Los lineamientos contenidos en el anexo n.º 1 superan a aquellos contenidos en la Declaración de la OIT, relativa a los principios y derechos fundamentales en el trabajo de 1998¹⁹. Entre los derechos reconocidos en el NAFTA, que no están en la declaración de la OIT, están el derecho a huelga, la igual remuneración para hombres y mujeres, la indemnización por accidentes y enfermedades profesionales y la protección de trabajadores migratorios. Respecto del trabajo de los menores de edad, la Declaración de la OIT se limita a abolir el trabajo infantil, mientras que el NAFTA va más allá, protegiendo el trabajo de niños y menores.

Pese a esta ampliación de los ámbitos cubiertos, la exigibilidad de los contenidos laborales era limitada en el NAFTA. Bajo el artículo 27 del Acuerdo de Cooperación Laboral. Se puede establecer consultas entre las partes en casos que involucre alguna de las siguientes materias: “seguridad e higiene en el trabajo, trabajo de menores o salarios mínimos”, es decir, un subconjunto muy menor de las problemáticas laborales a que hace referencia el acuerdo. El tema más importante omitido fue el de libertad de asociación laboral, que solo podía ser objeto de consultas ministeriales²⁰.

Desde entonces, más de cien TLC –abarcando a más de ciento cuarenta países– han incorporado la materia. Esta ha sido una tendencia paulatina, con una fuerte subida en los últimos años. La OIT señala:

¹⁹ SUBSECRETARÍA DE RELACIONES ECONÓMICAS INTERNACIONALES (2023).

²⁰ NOLAN (2017).

“Cerca de la mitad de los acuerdos comerciales celebrados en la última década (2011-2021), contienen disposiciones laborales, frente a sólo 22 por ciento de la década anterior (2001-2010)”²¹.

En el caso de Chile, nuestra política comercial ha propiciado la creciente incorporación de disposiciones laborales. Como señala la Subsecretaría de Relaciones Económicas Internacionales, dependiente del Ministerio de Relaciones Exteriores:

“Las cláusulas laborales en un acuerdo comercial tienen el valor de reconocer la importancia del respeto por los derechos laborales fundamentales, así como de promover que las leyes laborales domésticas de cada país consideren estos derechos laborales fundamentales. De esta forma se promueve que el comercio internacional vaya de la mano con el trabajo decente por medio del reconocimiento y respeto estos derechos y de hacer cumplir su propia legislación laboral”²².

En 1997, el TLC con Canadá fue el primer tratado chileno que incluyó expresamente disposiciones de ambiente y protección laboral, en anexos adjuntos al texto. Estos anexos están centrados en la cooperación entre las partes.

Sostiene, asimismo, que cada parte promoverá la observancia de su legislación laboral y la aplicará efectivamente a través de medidas gubernamentales adecuadas, en áreas como vigilar el cumplimiento de las leyes e investigar las presuntas violaciones, obtener garantías de observancia voluntaria e iniciar, de manera oportuna, procedimientos para procurar sanciones o soluciones adecuadas en caso de violaciones a su legislación laboral (artículo 3). Sin embargo, el anexo limita las posibilidades de hacer exigible en el ámbito internacional tales compromisos. Su artículo 39 dispone:

“ninguna disposición en este Acuerdo se interpretará en el sentido de otorgar derecho a las autoridades de una de las Partes a llevar a cabo actividades de aplicación de su legislación laboral en el territorio de la otra Parte”.

Si bien es cierto que el anexo permite a un Estado parte solicitar consultas con la otra en casos de falencias en la aplicación por esta última de su legislación laboral, al igual que en el caso del NAFTA estas se limitan a casos que se refieran a materias “de seguridad e higiene en el trabajo, trabajo infantil o salarios mínimos” (artículo 25).

²¹ ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL DEL TRABAJO (2022).

²² SUBSECRETARÍA DE RELACIONES ECONÓMICAS INTERNACIONALES (2023).

Sin embargo, pese al carácter no vinculante de las obligaciones del anexo laboral, este tuvo un impacto significativo en Chile. Un estudio de la London School of Economics recoge así su impacto:

“Aunque los temores de que las disposiciones laborales llevaron en principio a una reticencia frente a las mismas, su adopción se entrelazó con la transición nacional a un régimen democrático. El país ofrece un caso notable en que las presiones externas para adoptar protecciones laborales, surgidas del TLC inicial con Canadá, llevaron a reformas legales y eventualmente llevaron a que los temas laborales y las necesidades de la sociedad civil se elevaran a la categoría de políticas públicas de importancia para el gobierno chileno”²³.

Esta apreciación puede estar sobreestimando el impacto del anexo laboral comentado, como queda de manifiesto en que dos años después, en 1999, el TLC entre Chile y México entró en vigencia sin contener disposición alguna en materia laboral. Tampoco contienen disposiciones laborales los tratados con Corea (2004), EFTA²⁴ (2004), Japón (2007), Panamá (2008), Perú (2009), Australia (2009), Colombia (2009), Alianza del Pacífico²⁵ (2016) ni Brasil (2022), entre otros.

En la práctica, la decisión de incluir o no disposiciones laborales dependerá del curso de cada negociación. Algunos de los tratados comerciales más importantes para Chile sí contienen disposiciones laborales.

Entre estos últimos, se encuentra el TLC entre Chile y Estados Unidos, que entró en vigencia el 1 de enero de 2004. Su capítulo XVIII contiene normas en materia laboral. En el artículo 18.1, las partes reafirman sus obligaciones como miembros de la OIT y sus compromisos asumidos en virtud de la Declaración de la OIT relativa a los Principios y Derechos Fundamentales en el Trabajo y su Seguimiento (1998). Aun cuando se señala que ambos países procurarán:

“asegurar que tales principios laborales y los derechos laborales internacionalmente reconocidos [...] sean reconocidos y protegidos por su legislación interna”,

esta obligación no está sujeta al mecanismo de arbitraje comercial que contempla el acuerdo.

El Acuerdo de Asociación (AA) con la Unión Europea (2003), dentro del marco amplio de asociatividad, reconocen dentro del título V, de cooperación

²³ VELUT *et al.* (2022).

²⁴ La Asociación Europea de Libre Comercio, conformada por Islandia, Noruega, Liechtenstein y Suiza.

²⁵ Chile, Colombia, México y Perú.

social, la importancia de la regulación laboral. Su artículo 44 establece que las partes:

“darán prioridad a la creación de empleo y al respeto a los derechos sociales fundamentales, especialmente promoviendo los convenios correspondientes de la Organización Internacional del Trabajo sobre temas tales como la libertad de Asociación, el derecho a la negociación colectiva y a la no discriminación, la abolición del trabajo forzado y del trabajo infantil, y la igualdad de trato entre hombres y mujeres”.

En el marco del proceso de modernización del Acuerdo de Asociación entre Chile y la Unión Europea, las partes firmaron una declaración conjunta sobre el comercio y el desarrollo sustentable²⁶ (2 de diciembre de 2022), que en materia laboral sostiene:

“En relación a su objetivo conjunto de promover altos niveles de protección laboral y condiciones dignas de trabajo para todos, las partes enfatizan su compromiso de respetar, promover y efectivamente implementar los principios fundamentales del trabajo, tal como se definen en los Convenios Fundamentales de la Organización Internacional del Trabajo (OIT). En este contexto, las partes celebran la decisión de la OIT de agregar el principio de un ‘entorno de trabajo seguro y saludable’ a los principios y derechos fundamentales del trabajo, y elevar los correspondientes Convenios OIT, que ellas se esforzarán en ratificar, según se requiera”²⁷.

Ello parece no agregar de manera sustantiva a las obligaciones actualmente exigibles bajo el Acuerdo de Asociación de Chile con la Unión Europea.

El acuerdo más reciente de Chile es el Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico (conocido por sus siglas en inglés como CPTPP), que entró en vigencia el 21 de febrero de 2023.

Su capítulo 19 se refiere a materias laborales. En su artículo 19.3, se dispone que cada parte adoptará y mantendrá en sus leyes y regulaciones, y en las prácticas que deriven de estas, los siguientes derechos tal y como se establecen en la Declaración de la OIT:

- a) libertad de asociación y el reconocimiento efectivo del derecho a la negociación colectiva;
- b) la eliminación de todas las formas de trabajo forzoso u obligatorio;
- c) la abolición efectiva del trabajo infantil y, para los efectos de este Tratado, la prohibición de las peores formas de trabajo infantil y

²⁶ CHILE-UNIÓN EUROPEA (2022).

²⁷ Traducción del autor.

- d) la eliminación de la discriminación en materia de empleo y ocupación.

Además, se dispone que cada parte adoptará y mantendrá leyes y regulaciones, y prácticas que deriven de estas, que regulen condiciones aceptables de trabajo respecto a salarios mínimos, horas de trabajo, y seguridad y salud en el trabajo.

El TLC, además, se hace cargo de la preocupación de que algunos países puedan usar prácticas laborales deficientes o bajo los estándares internacionales, como una forma de adquirir ventajas competitivas en su comercio internacional.

En su artículo 19.4, las partes reconocen que es inapropiado fomentar el comercio o la inversión mediante el debilitamiento o reducción de la protección otorgada en las leyes laborales de cada parte. Por consiguiente, ninguna parte renunciará a aplicar o derogará de otra forma, ni ofrecerá renunciar a aplicar o revocar de otra forma, sus leyes o regulaciones: (a) (b) que implementen el artículo 19.3.1 (derechos laborales), si el renunciar a aplicar o la anulación fuese incompatible con un derecho establecido en ese párrafo; o que implementen el artículo 19.3.1 (derechos laborales) o el artículo 19.3.2, si el renunciar a aplicar o el derogar sus leyes o regulaciones debilitaría o reduciría la adhesión a un derecho establecido en el artículo 19.3.1, o a una condición de trabajo referida en el artículo 19.3.2 en una zona comercial o aduanera especial, tal como una zona franca o una zona de comercio exterior en el territorio de la parte, en una manera que afecte el comercio o la inversión entre las partes.

Una de las innovaciones más importantes del CPTPP es la posibilidad de iniciar un procedimiento de solución de controversias por aplicación del capítulo de prácticas laborales.

De acuerdo con su artículo 19.15, las disputas que se generen por aplicación del capítulo 19 pueden ser sometidas al mecanismo de solución de controversias del Tratado (contenido en su capítulo 28), siempre que previamente se utilice un mecanismo de consultas laborales. El numeral 12 de ese artículo establece que, si las partes consultantes no logran resolver el asunto en sesenta días, la parte interesada puede pedir el establecimiento de un panel arbitral (conocido como “grupo especial” en el Tratado) que puede llegar a aplicar sanciones comerciales por un incumplimiento de las obligaciones laborales.

III. GÉNERO

Una de las áreas que en forma más reciente ha adquirido prominencia en las negociaciones de tratados internacionales es el de género. Hay un reconocimiento creciente que la estructura del comercio internacional, y de la manufactura

nacional de productos de exportación, contiene sesgos importantes en contra de las mujeres.

La creciente incorporación de esta temática en las negociaciones comerciales refleja una innovación de los tratados “tradicionales”, en que el énfasis era en la eliminación de barreras arancelarias y regulatorias al comercio, reconociendo que el funcionamiento del intercambio comercial genera otro tipo de barreras que deben ser enfrentadas. La Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI) sintetiza así esta necesidad:

“Pese a la eliminación de barreras formales al comercio (como los aranceles, barreras no arancelarias y cuotas) a través de tratados de libre comercio como el Acuerdo entre Canadá y la Unión Europea, las mujeres suelen estar subrepresentadas en los empleos relacionados al comercio internacional, y las mujeres dueñas de empresas enfrentan barreras que les impiden realizar comercio internacional. Estas barreras varían de país en país y pueden incluir: acceso limitado a redes de contacto y a los procesos de toma de decisión, así como a iniciativas de atracción de capital y promoción comercial, como las misiones comerciales; prácticas de inversión discriminatorias en contra de las mujeres; y otras formas de discriminación de género y de otro tipo que incluyen la violencia y el acoso en el mundo laboral”²⁸.

Estas barreras se expresan, en concreto, en la sobrerrepresentación de las mujeres en empleos informales y sectores no-comerciales. En particular, al año 2015, solo una de cada cinco empresas exportadoras en el mundo está dirigida por mujeres empresarias²⁹. Adicionalmente, las mujeres están subrepresentadas como empleadas de empresas exportadoras, en particular en aquellas empresas dirigidas por hombres. En la región de las Américas, solo un 31 % de las empresas exportadoras tienen mayoría de trabajadoras mujeres³⁰. Ello contrasta con la presencia de mujeres en otros sectores de la economía. Por ejemplo, en Chile el mismo año 2015, un 57,8 % de los funcionarios públicos eran mujeres, elevándose a 61,5 % en 2020³¹. Un informe del Banco Mundial y de la OMC³² destaca esta discriminación implícita en otros sectores de la economía, como la industria textil, donde las mujeres representan la gran mayoría de las trabajadoras, así como las principales compradoras de ropa para

²⁸ COMISIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS PARA EL DERECHO MERCANTIL (2022), p. 6. Traducción del autor.

²⁹ INTERNATIONAL TRADE CENTRE (2015), p. 17.

³⁰ *Op. cit.*, p. 18.

³¹ DIRECCIÓN DE PRESUPUESTOS DE CHILE (2020).

³² BANCO MUNDIAL Y ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO (2020), p. ix.

sus familias. Este es un sector en que los aranceles se mantienen consistentemente altos, lo que se conoce como un “arancel rosa”. El efecto de este fenómeno, en este y otros sectores,

“hace daño a las consumidoras mujeres en todo el mundo y evita que mujeres en países en desarrollo puedan acceder a mayores oportunidades de exportación y mejores empleos”.

Frente a esta realidad, en las últimas décadas los países han ido adquiriendo, paulatinamente, conciencia de la necesidad de enfrentar el tema de género en los instrumentos que regulan el comercio internacional. El primer tratado internacional vinculado a materias económicas y comerciales que incorporó materias de género fue la Versión Consolidada del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea³³, de 2010, cuyo artículo 157 manda que cada Estado miembro garantizará la aplicación del principio de igualdad de retribución entre trabajadores y trabajadoras para un mismo trabajo o para un trabajo de igual valor. Además, establece que el principio de igualdad de trato no impedirá a ningún Estado miembro mantener o adoptar medidas que ofrezcan ventajas concretas destinadas a facilitar al sexo menos representado el ejercicio de actividades profesionales o a evitar o compensar desventajas en sus carreras profesionales.

Desde entonces, una cantidad significativa de tratados han incorporado materias de género. Un estudio de 2018 de la OMC arrojó que, de 556 TLC examinados, incluyendo 292 acuerdos en vigor y notificados a la OMC a esa fecha, setenta y cuatro acuerdos se referían expresamente a temas de género (un 25 % de los vigentes y notificados). De estos, cincuenta y tres (72 %) fueron negociados entre un país desarrollado y uno en desarrollo, trece (17 %) entre países en desarrollo y solo ocho (13 %) entre países desarrollados³⁴. Otros tantos se refieren a temas transversales, como materias laborales o de derechos humanos, que, en la práctica, afectan de manera implícita o indirecta a género.

Entre los que se refieren expresamente a género, de acuerdo con el estudio de la OMC, la gran mayoría (172, o un 59 %) lo llevan a cabo haciendo alusión a instrumentos internacionales de derechos humanos, como la Declaración Universal de Derechos Humanos, la Convención Americana de Derechos Humanos y la Carta de los Derechos Fundamentales de la Unión Europea³⁵.

Otro grupo de treinta y cuatro tratados (un 12 % del total) vincula las materias de género con instrumentos internacionales de desarrollo sustentable.

³³ Disponible en <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=OJ:C:2010:083:FULL&from=EN>

³⁴ MONTEIRO (2018).

³⁵ *Ibid.*

Por ejemplo, el Acuerdo de Asociación entre la Unión Europea y Centroamérica (2012)³⁶ contiene entre sus objetivos de cooperación “contribuir a fortalecer las instituciones democráticas, la buena gobernanza y la plena aplicación del Estado de Derecho, la igualdad y equidad de género” (artículo 24.2(b)). Para cumplir ese y otros objetivos, se consideran medidas que pueden:

“incluir mecanismos financieros innovadores con el objetivo de contribuir al cumplimiento de los Objetivos de Desarrollo del Milenio y otros objetivos de desarrollo acordados internacionalmente, de conformidad con los compromisos del Consenso de Monterrey y de foros subsiguientes” (artículo 24.3).

La mayoría de las disposiciones de género contenidas en los TLC se refieren a aspectos de cooperación o expresiones de la importancia de mejorar el acceso de las mujeres al comercio internacional, pero sin generar obligaciones sustantivas para las partes. Por ejemplo, el Acuerdo de Asociación Económica entre los Estados del África Oriental y Meridional y la Comunidad Europea (2009)³⁷ solo hace referencia a la materia en cooperación pesquera y acuícola, en que identifica como potencial ámbito de cooperación:

“Fomento de la participación de grupos marginales en la industria pesquera, por ejemplo promoviendo la igualdad entre hombres y mujeres en el sector pesquero y desarrollando la capacidad de las mujeres, o apoyando a otros grupos desfavorecidos con potencial para dedicarse a la pesca de cara a un desarrollo socioeconómico sostenible” (artículo 35.f.ii).

Ello ocurre, incluso, en tratados recientes, entre países desarrollados. Por ejemplo, el TLC entre el Reino Unido y Japón (2021)³⁸ solo contiene una obligación sustantiva en materia de género en relación con las condiciones que pueden imponerse a las licencias y calificaciones para prestar servicios transnacionales. Su artículo 8.30.2 (c) prohíbe que tales medidas “discriminen entre hombre y mujeres”. Las otras menciones a temas de género en el Tratado se refieren al deseo de las partes de incrementar el acceso de las mujeres a los beneficios del Acuerdo (preámbulo), la importancia de promover las oportunidades económicas para las mujeres (artículo 21.1).

³⁶ Texto disponible en http://publications.europa.eu/resource/cellar/1a276cfe-9e67-4a5f-9a85-93a7037ab020.0003.04/DOC_1

³⁷ Texto disponible en: [https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/HTML/?uri=CELEX:22012A0424\(01\)&from=EN](https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/HTML/?uri=CELEX:22012A0424(01)&from=EN)

³⁸ Texto disponible en www.gov.uk/government/publications/ukjapan-agreement-for-a-comprehensive-economic-partnership-cs-japan-no12020

El primer acuerdo comercial chileno que incluyó materias de género fue el Acuerdo de Asociación con la Unión Europea (2003)³⁹, que sigue la línea de otros tratados de la época, con afirmaciones generales sobre la importancia de la materia. Su artículo 44, sobre cooperación en materia social, promueve los convenios de la OIT, incluyendo los relativos a “la igualdad de trato entre hombres y mujeres”. 45, ubicado en el capítulo sobre cooperación en materia social, establece la “cooperación en materia de género”.

El siguiente tratado chileno en tratar la materia fue el TLC entre Chile y Estados Unidos, de 2004. En este, en lugar de incluir obligaciones generales de cooperación u otras, se dispone una norma específica en relación con las compras públicas. En una nota de Estados Unidos, se señala que las disposiciones del capítulo de compras públicas (capítulo 9) no son aplicables a:

“preferencias o restricciones asociadas a programas administrados por entidades que promueven el desarrollo de áreas necesitadas y negocios de propiedad de minorías, veteranos discapacitados y mujeres”⁴⁰.

Posteriormente, esta materia fue recogida en el TLC con Turquía, de 2011, que vuelve a la fórmula de incorporar las materias de género como tema de cooperación. Su artículo 37 las áreas de cooperación, listadas en forma no taxativa, pueden incluir los “temas de género”⁴¹. De manera similar, el TLC con Vietnam (2014) incluye a las materias de género entre las áreas de cooperación (artículo 9.3)⁴².

El Acuerdo con Uruguay (2016)⁴³ marca un cambio de enfoque. En lugar de solo hacer referencia a materias de género en el contexto de la cooperación, incluye un capítulo sobre la temática. En efecto, su capítulo 14, titulado “Género y comercio” reconoce:

“la importancia de la incorporación de la perspectiva de género en la promoción de un crecimiento económico inclusivo, así como el rol instrumental que las políticas de género pueden desempeñar en la consecución de un mayor desarrollo socioeconómico sostenible” (artículo 14.1).

³⁹ Disponible en www.subrei.gob.cl/acuerdos-comerciales/acuerdos-comerciales-vigentes/uni%C3%B3n-europea

⁴⁰ Nota de Estados Unidos. Acuerdo. Disponible en www.subrei.gob.cl/acuerdos-comerciales/acuerdos-comerciales-vigentes/ee-uu

⁴¹ Texto disponible en www.subrei.gob.cl/acuerdos-comerciales/acuerdos-comerciales-vigentes/turquia

⁴² Texto disponible en www.subrei.gob.cl/acuerdos-comerciales/acuerdos-comerciales-vigentes/vietnam

⁴³ Disponible en www.subrei.gob.cl/acuerdos-comerciales/acuerdos-comerciales-vigentes/uruguay

El capítulo tiene un fuerte énfasis en la cooperación, sin hacer referencia a compromisos específicos a ser implementados. Si contiene una referencia no vinculante a los tratados en la materia:

“las Partes confirman su intención de seguir esforzándose en implementar desde una perspectiva de derechos, sus respectivos compromisos internacionales en materia de género” (artículo 14.2).

Adicionalmente, si bien el capítulo señala:

“las Partes reafirman su compromiso de implementar efectivamente su normativa, políticas y buenas prácticas relativas a equidad e igualdad de género” (artículo 14.1.5),

ello está enmarcado en la autonomía de cada parte de definir sus prioridades en esta materia (14.1.4). Por último, establece que ninguna parte podrá recurrir al mecanismo de solución de diferencias que dispone el Tratado, respecto de cualquier asunto derivado del capítulo sobre género.

Si bien este Tratado no genera obligaciones sustantivas, la CNUDMI ha señalado que se encuentra entre los instrumentos internacionales que “significaron un cambio significativo en la visibilización del tema [de género] al interior de los instrumentos comerciales”⁴⁴.

Otro tratado que tuvo el mismo efecto es el TLC entre Chile y Canadá. El tratado original, de 1997, no contenía referencias a género, pero en 2019 entró en vigor un acuerdo entre las partes para modernizar el instrumento, incluyendo la incorporación de un capítulo N-bis, sobre género⁴⁵. Este capítulo, junto con reconocer la importancia de la incorporación de la perspectiva de género en la promoción del crecimiento inclusivo (artículo N bis-01.1), hace referencia expresa al objetivo 5 de la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible de Naciones Unidas (artículo N bis-01.2). Otro tratado que se referencia en forma expresa es la Convención sobre la Eliminación de Todas las Formas de Discriminación contra la Mujer de 1979 (CEDAW), y las partes se comprometen a implementar sus disposiciones en forma efectiva (artículo N bis-02).

Adicionalmente, Chile y Canadá reafirman las obligaciones del Acuerdo sobre Cooperación Laboral relacionadas con igualdad de género y la elimina-

⁴⁴ COMISIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS PARA EL DERECHO MERCANTIL (2017), traducción del autor.

⁴⁵ Este acuerdo de modernización se puede consultar en www.subrei.gob.cl/docs/default-source/acuerdos/canadá/modernización-del-acuerdo/acuerdo-modificadorio-inversiones-genero-y-comercio.pdf?sfvrsn=2c5ae24d_2 El capítulo N-bis está disponible en inglés en www.international.gc.ca/trade-commerce/trade-agreements-accords-commerciaux/agr-acc/chile-chili/fta-ale/2017_Amend_Modif-App2-Chap-N.aspx?lang=eng

ción de la discriminación sobre la base de género. En efecto, el anexo de principios laborales de dicho acuerdo de cooperación incluye:

“La eliminación de la discriminación laboral por motivos raciales, religiosos, de sexo, de edad u otros conceptos, salvo por ciertas excepciones razonables, como por ejemplo, cuando corresponda, ciertos requisitos ocupacionales o calificaciones laborales o ciertas prácticas establecidas o reglas que rijan para la edad de jubilación, establecidas de buena fe, además de las medidas especiales de protección o de apoyo a grupos específicos, que se han diseñado para contrarrestar los efectos de la discriminación” (Principio n.º 7)⁴⁶.

Como contrapartida a la amplitud de materias referidas en el capítulo, este termina por dictaminar que ninguna de las partes podrá recurrir al mecanismo de solución de controversias establecido en general en el Tratado por disputas relativas a la aplicación o interpretación del capítulo (artículo N bis-06).

Por su parte, el capítulo de género del TLC suscrito entre nuestro país y Argentina, que entró en vigor en 2019⁴⁷, sigue de cerca las disposiciones del tratado modernizado entre Chile y Canadá, incluyendo la imposibilidad de recurrir al mecanismo general de solución de controversias (artículo 15.6). Igual cosa hace el capítulo 13 del más reciente TLC con Paraguay, suscrito en que aún no ha entrado en vigencia⁴⁸.

CONCLUSIONES

Desde la antigüedad, el comercio entre distintas regiones y pueblos ha sido una fuente de expansión económica y de influencia para las naciones. Con surgimiento de las potencias mercantiles como España e Inglaterra, la política comercial se volvió en una herramienta para avanzar en objetivos de expansión territorial y para fomentar el surgimiento de intereses económicos nacionales. Ello se logró muchas veces mediante las prohibiciones de importación de ciertos productos que competían con los propios o, bien, en la imposición de altos aranceles, también con fines proteccionistas.

Entre la Primera y Segunda Guerra Mundial, estas herramientas fueron usadas y abusadas para proteger a las industrias nacionales, en particular du-

⁴⁶ El Acuerdo de Cooperación Laboral está disponible en www.subrei.gob.cl/acuerdos-comerciales/acuerdos-comerciales-vigentes/canada

⁴⁷ Texto disponible en www.subrei.gob.cl/acuerdos-comerciales/acuerdos-comerciales-vigentes/argentina

⁴⁸ Texto disponible en www.subrei.gob.cl/docs/default-source/default-document-library/acuerdo-comercial-chile-paraguay_ok.pdf

rante la Gran Depresión. En ese periodo, Estados Unidos adoptó la política de acuerdos bilaterales para disminuir de forma recíproca aranceles. Este esfuerzo se consolidó luego de la Segunda Guerra Mundial, al crearse el GATT, instrumento multilateral que entre otras cosas buscaba consolidar los aranceles y asegurar su aplicación uniforme. Empero el lento avance en los esfuerzos por bajar las barreras de este tipo llevó a que los países crecientemente recurrieran a tratados bilaterales con el mismo fin. Estos tratados se multiplicaron, y empezaron a incorporar nuevas temáticas, en gran medida por presiones de las sociedades civiles de los países negociadores.

Estas nuevas temáticas incluyeron, por ejemplo, materias de ambiente, derechos laborales y género. Sin embargo, pese a su inclusión en los TLC, su tratamiento no era equivalente al de los llamados temas “tradicionales”.

En efecto, en temas como los aranceles o los subsidios a las exportaciones, las reglas establecidas en los TLC son claras, eliminando toda ambigüedad. Por ejemplo, se eliminan desde el día de entrada de su vigencia los aranceles al vino espumante, o se prohíben ciertas devoluciones de impuestos a los exportadores, que constituirían subsidios. Junto a estas normas claras se establecen sanciones igual de claras: generalmente, la parte afectada puede fijar sanciones comerciales a la contraparte infractora.

En cambio, las nuevas temáticas suelen tener un tratamiento *de lege ferenda*, esto es, un objetivo por cierto deseable, pero cuya implementación coercitiva queda pendiente. Aun cuando las partes expresan su intención de dar cumplimiento a su derecho interno y a algunos tratados internacionales, su implementación práctica queda subsumida en el ámbito de la cooperación y los comités bilaterales. Notoriamente, la gran mayoría de los tratados a la fecha excluyen de forma expresa las temáticas como los derechos de género y laborales de los mecanismos de solución de diferencias de los tratados.

Un reciente tratado suscrito por Chile puede marcar un punto de inflexión en la materia. Este es el CPTPP, que contempla la posibilidad de iniciar un procedimiento de solución de controversias por aplicación del capítulo de prácticas laborales. Ello es posible si no resultan fructíferas las consultas bilaterales entre las partes. Esto llevaría eventualmente al establecimiento de un panel arbitral, que tiene el poder de aplicar sanciones comerciales por incumplimiento de las obligaciones laborales.

Será necesario observar la aplicación práctica de estas normas, y su posible incorporación en nuevos tratados, ya sea por materias laborales u otras nuevas temáticas. La creciente vinculación de estos mecanismos comerciales con temas de gran interés en la política interna, como el ambiente o las políticas de género, sin duda dará nuevas fuerzas a la universalización de la protección nacional de estas materias y un impulso a la negociación de nuevos instrumentos internacionales en estos ámbitos.

BIBLIOGRAFÍA

- BHAGWATI, Jagdish (1995): *US Trade Policy: The Infatuation with FTAs*, Discussion Paper Series No. 726. Disponible en <https://academiccommons.columbia.edu/doi/10.7916/D8CN7BFM>
- HARRISON, James (2019): "The Labour Rights Agenda in Free Trade Agreements", *The Journal of World Investment & Trade*, vol. 20, issue 5: pp. 705-725.
- LEARY, Virginia (1997): "The WTO and the Social Clause: Post-Singapore", *European Journal of International Law*, vol. 8, Issue 1: pp. 118-122.
- NOLAN GARCÍA, Kimberly (2017): "Labor Rights Enforcement under the NAFTA Labor Clause: What Comes Next under a Potential Renegotiation?", *The Wilson Center, The Expert Take*. Disponible en www.wilsoncenter.org/article/labor-rights-enforcement-under-the-nafta-labor-clause-what-comes-next-under-potential
- WILSON, Andrew & BOWMAN, Alan (eds.) (2018): *Trade, Commerce, and the State in the Roman World* (Oxford: Oxford University Press).
- XIXUE Shang & VAN LIMBERGHEN, Guido (2017): "How Could Prison Products Come into the International Market?", *Journal of Arts and Humanities*, vol. 6, Issue 3: p. 70. Disponible en www.researchgate.net/publication/323261855_How_Could_Prison_Products_Come_into_the_International_Market_Analysis_of_the_Consistency_between_WTO_and_ILO_Rules

Otros documentos

- AMERICAN TRADING INTERNATIONAL (2022): *A Brief History of International Trade and Its Importance Today*. Disponible en www.american-trading.com/news/history-of-international-trade#:~:text=International%20trade%20started%20in%20ancient,Europe%20via%20the%20Middle%20East [fecha de consulta: 12 de marzo de 2023].
- FACT CHECKING, Facultad de Comunicaciones, Pontificia Universidad Católica de Chile (2019): *Con sus 26 tratados, Chile es el país que tiene la mayor red de acuerdos comerciales de todo el mundo*. Disponible en <https://mail.google.com/mail/u/0/#search/raul?projector=1&messagePartId=0.1> [fecha de consulta: 15 de abril de 2023].
- PROCEEDINGS OF THE NATIONAL ACADEMY OF SCIENCES (PNAS) (2007): *Ancient jades map 3,000 years of prehistoric exchange in Southeast Asia*. Disponible en www.pnas.org/doi/10.1073/pnas.0707304104 [fecha de consulta: 12 de marzo de 2023].
- BANCO MUNDIAL Y ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO (2020): *Women and Trade: The Role of Trade in Promoting Women's Equality*. Disponible en <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/34140/9781464815416.pdf>
- CHILE-UNIÓN EUROPEA (2022): *Joint Statement on Trade and Sustainable Development by the European Union and Chile*. Disponible en www.subrei.gob.cl/docs/default-

- source/acuerdos/acuerdo-marco-avanzado-ue/joint-statements-and-declarations/joint-statement-on-trade-and-sustainable-development.pdf?sfvrsn=878b0b1b_2
- COMISIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS PARA EL DERECHO MERCANTIL (2017): *UNCTAD Policy Brief N° 53, The New Way of Addressing Gender Equality Issues in Trade Agreements: Is it a True Revolution?* Disponible en https://unctad.org/system/files/official-document/presspb2017d2_en.pdf
- COMISIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS PARA EL DERECHO MERCANTIL (2022): *Gender and Trade: Assessing The Impact Of Trade Agreements On Gender Equality: Canada-EU Comprehensive Economic and Trade Agreement*. Disponible en <https://unctad.org/publication/gender-and-trade>
- CONGRESSIONAL RESEARCH SERVICE (2022a): *Generalized System of Preferences Overview and Updated July 20, 2022 Issues for Congress (GSP)*. Disponible en <https://crsreports.congress.gov/product/pdf/RL/RL33663/73>
- CONGRESSIONAL RESEARCH SERVICE (2022b): *In Focus*. Disponible en <https://crsreports.congress.gov/product/pdf/IF/IF11360>
- DIRECCIÓN DE PRESUPUESTOS DE CHILE (2020): “Características generales del trabajo de la mujer en el empleo público 2020 apartado estadístico”, p. 4. Disponible en www.dipres.gob.cl/598/articles-266609_doc_pdf.pdf
- INTERNATIONAL TRADE CENTRE (2015): *Unlocking Markets for Women to Trade*. Disponible en <https://intracen.org/resources/publications/unlocking-markets-for-women-to-trade>
- MONTEIRO, José-Antonio (2018): *Gender-Related Provisions in Regional Trade Agreements*, World Trade Organization Staff Working Paper ERSD-2018-15, p. 4. Disponible en www.wto.org/english/res_e/reser_e/ersd201815_e.pdf
- ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL DEL TRABAJO (2022): *La OIT inaugura una nueva base de datos online sobre los acuerdos comerciales que incluyen disposiciones laborales*, 26 de enero de 2022. Disponible en www.ilo.org/global/about-the-ilo/newsroom/news/WCMS_835892/lang-es/index.htm
- ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL DEL TRABAJO (2023): *Labour Provisions in Trade Agreements Hub*. Disponible en www.ilo.org/LPhub
- ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO (1996): *Declaración Ministerial de Singapur*, 13 de diciembre de 1996. Disponible en www.wto.org/spanish/thewto_s/minist_s/min96_s/wtodec_s.htm
- SUBSECRETARÍA DE RELACIONES ECONÓMICAS INTERNACIONALES (2023): *Comercio y asuntos laborales*. Disponible en www.subrei.gob.cl/ejes-de-trabajo/comercio_y_asuntos_laborales/comercio-y-asuntos-laborales
- UNITES STATES INTERNATIONAL TRADE COMMISSION (2017): *A Centennial History of the USITC*. Disponible en Chrome extension://efaidnbmnnnibpcajpcgklcldefindmkaj/https://www.usitc.gov/documents/final_centennial_history_508_compliant_v2.pdf
- VELUT, Jean-Baptiste et al. (2022): *Comparative Analysis of Trade and Sustainable Development Provisions in Free Trade Agreements*. Disponible en www.lse.ac.uk/

business/consulting/reports/comparative-analysis-of-tds-provisions-for-identification-of-best-practices

Normas

Public Law 114-125 (2016): Trade Facilitation and Trade Enforcement Act, Feb. 24, 2016. Disponible en www.congress.gov/114/plaws/publ125/PLAW-114publ125.pdf

Tratados

Acuerdo de Asociación Económica entre los Estados del África Oriental y Meridional y la Comunidad Europea (2009).

Acuerdo de Asociación entre la Unión Europea y Centroamérica (2012).

Acuerdo de Complementación Económica Chile-Bolivia (1993).

Acuerdo de Complementación Económica Chile-Mercosur (1996).

Acuerdo de Complementación Económica Chile-Venezuela (1993).

Acuerdo de Libre Comercio Chile-Canadá (1997).

Acuerdo de Libre Comercio Chile-Corea (2004).

Acuerdo de Libre Comercio Chile-EFTA (2004).

Acuerdo de Libre Comercio Chile-Estados Unidos (2004).

Acuerdo de Libre Comercio Chile-Japón (2007).

Acuerdo de Libre Comercio Chile-México (1999).

Acuerdo de Libre Comercio Chile-Panamá (2008).

Acuerdo de Libre Comercio Chile-Paraguay (aún no vigente).

Acuerdo de Libre Comercio Chile-Perú (2006).

Acuerdo de Libre Comercio Chile-Turquía (2011).

Acuerdo de Libre Comercio Chile-Unión Europea (1994).

Acuerdo de Libre Comercio Chile-Uruguay (2014).

Acuerdo de Libre Comercio Chile-Vietnam (2014).

Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte (1994).

Acuerdo General de Aranceles y Comercio (1947).

Mercado Común del África Oriental y Austral (1994).

Tratado de la Unión Europea y Tratado del Funcionamiento de la Unión Europea (2010).

Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico (2022).

UK/Japan Agreement for a Comprehensive Economic Partnership (2020).