

Derecho del trabajo 1182

actualización, pues lo que está en juego en este tipo de juicios no es sólo la defensa de los derechos individuales, sino la defensa del más puro derecho a la vida y a la supervivencia. El reconocimiento procesal de nuevos defensores, para el reconocimiento de nuevos derechos, es una de las vertientes de la lucha ambiental.

María del Carmen CARMONA LARA

DERECHO DEL TRABAJO

NAFZIGER, James A. R., "The Migrant Workers Convention: Its Place in Human Rights Law", *International Migration Review*", Nueva York, vol. 25, invierno de 1991, pp. 771-800.

En el año de 1990 la comunidad de las Naciones Unidas convocó a un congreso sobre derechos de los trabajadores migratorios, de cuya asamblea tuvo origen un interesante convenio internacional apoyado en su totalidad en la Carta Internacional de los Derechos Humanos, a una parte del cual dedica el autor su: análisis, con el objeto de aclarar algunos puntos que pudieran crear cierta incertidumbre respecto a las bondades de su aplicación. Invita por ello a profundizar respecto de algunas medidas adoptadas a fin de tener un más completo entendimiento del citado convenio, que sin duda servirá para orientar la legislación vigente sobre los derechos humanos. El artículo aclara términos y previsiones que es útil conocer en las posibles extensiones que se le otorguen si no se desea su adopción total.

El Convenio Internacional sobre Protección de los Derechos de los Trabajadores Migrantes y Miembros de sus Familias, nombre técnico que han recibido el documento en cuestión, comprende varios capítulos: una breve reseña histórica; los propósitos sociológicos del Convenio; las relaciones entre el propio Convenio y los principales instrumentos generales sobre la Ley de Derechos Humanos; futuro incierto de la convención y un interesante apéndice sobre términos y definiciones de los principales artículos de que se compone, que incluye una revisión completa del texto. Procuraremos hacer algunas reflexiones sobre este panorama.

Indica el autor que desde el año de 1978 la Organización Internacional del Trabajo sometió al pleno de las Naciones Unidas la adopción de una resolución dictada por este último organismo, dirigida a corregir la grave situación de muchos trabajadores migrato-

rios que no quedaron comprendidos en la Convención de 1975 y quienes, consecuentemente, venían sufriendo discriminaciones que no encontraban justificación, no obstante los esfuerzos hechos sobre el particular por la Comisión de Derechos Humanos de la propia ONU. El secretario general preparó un documento que abordó las garantías que debían otorgarse a los trabajadores migratorios, que constituyó el inicio de una serie de informaciones relacionadas con el tema, las cuales fueron discutidas con amplitud en la Asamblea General del año 1979, originándose la redacción de un nuevo documento que fue encomendado a un Grupo de Trabajo, el cual preparó un anteproyecto de Ley aplicable a los Trabajadores Migrantes, en cuya introducción se asienta el siguiente propósito:

La permanente validez de los principios y regulaciones de todo instrumento legal tendiente a la protección intencional de los derechos humanos, incluidos en la Declaración Universal así como en los convenios que sobre la materia han sido aprobados por la comunidad internacional destinados a la eliminación de cualquier forma de discriminación racial, tanto de hombres como de mujeres, obliga a la Asamblea de las Naciones Unidas a interesarse por aprobar un instrumento amplio que la evite.

Un proyecto preliminar de la Comisión permitió entregar el año de 1981 un completo documento sobre el particular, el cual después de casi diez años fue aprobado el 18 de septiembre de 1990. Conviene revisar dicho documento más que los comentarios del profesor Nafziger, porque para los objetivos de la presente reseña consideramos que es de mayor interés conocer sus capítulos, ya que hasta la fecha no ha sido ni siquiera analizado por nuestra Secretaría de Relaciones, que será la encargada en algún momento futuro, de su presentación ante el órgano legislativo para su adopción o rechazo, por no encontrarle aplicabilidad en nuestro medio social.

El artículo 5º del Convenio establece la obligación de entrar al conocimiento de cualquier conflicto planteado por un trabajador migratorio, sea regular o irregular su situación; es decir, de adoptar el país vecino esta Convención, nuestros trabajadores indocumentados tendrían derecho a recurrir a los tribunales a efecto de que se regularizara o no su situación de permanencia en el país. Tendría también aplicación en el caso lo dispuesto en el artículo 6º en materia de definición de "estado de origen" de empleo o de simple tránsito, caso en el que podría encontrarse algún trabajador migratorio que se movilizase en unión de su familia y se viese obligado a una permanencia temporal en el país de tránsito.

El artículo 7º contiene una amplia disposición para adoptar cláusulas no discriminatorias tratándose de cualquier derecho. Sirve de introducción al análisis de una amplia gama de derechos humanos que deben otorgarse a los trabajadores migrantes y a sus familias, o al menos reconocerse bajo cualquier principio humanitario (artículos 8º a 19). Los siguientes preceptos del Convenio se relacionan con la protección o auxilio médico, tanto ordinario como de emergencia; el alcance que debe darse a las normas de seguridad social vigentes en cada Estado; el derecho a la educación de los hijos; el derecho a los beneficios culturales en general y el derecho a la libre disposición y propiedad de determinados bienes (artículos 20 a 35).

Cuando la situación del trabajador migratorio sea legal, se le deben conceder según el documento, los siguientes derechos preferentes: *a)* otorgarle los documentos migratorios necesarios para su legal estancia, tanto en lo personal como para los miembros de su familia; *b)* en caso de tener necesidad de salir del país, el derecho a ser informado de los términos y condiciones en que pueda hacerlo, a fin de no confrontar problemas o dificultades al regreso; *c)* precisar los casos de ausencia temporal en forma clara y comprensible; *d)* derecho pleno de movimiento dentro de las fronteras del país que haya acogido al trabajador migrante; *e)* concederle el derecho de asociación a las organizaciones profesionales que lo acojan y que establezcan concesiones de acuerdo con el "estado de origen"; *f)* precisar si se concede al trabajador migratorio o no algún derecho político; de negárselo aclarar el motivo de esa negativa, y *g)* igualdad en las condiciones de trabajo y en el disfrute de beneficios tanto personales como familiares (artículos 36 a 45).

Comprendemos junto con el autor las enormes dificultades que una legislación aplicable a trabajadores migratorios pueda traer, en primer lugar, por el correcto entendimiento de las disposiciones inherentes o por la falta de una comprensión eficaz del lenguaje usado; en segundo término, porque no todas las legislaciones incluyen capítulos que expresen derechos concretos de los trabajadores migratorios y, menos aún, aceptan hacer distinciones o conceder alguna prerrogativa especial; y en tercer lugar, porque existen exigencias de los trabajadores nacionales, a quienes se afecta con la admisión de extranjeros en las fuentes de trabajo. Pero bastante se ha adelantado con la aceptación mayoritaria del expresado Convenio.

QUAINI, Fabiana, "Contratos internacionales de cooperación industrial", *Revista del Colegio de Abogados de La Plata*, La Plata, Argentina, año XXXI, núm. 51, enero de 1991, pp. 87-108.

Frente a un nuevo orden internacional en el campo de la economía, caracterizado por un desequilibrio prolijado por los países capitalistas desarrollados y las empresas privadas de dichos países, estima la autora del interesante estudio que se reseña, se ha creado un nuevo concepto del comercio, en el cual destacan por una parte, las fluctuaciones de los cursos de las materias primas y la constitución de *cartels* por parte de los productores; por otra, un sistema monetario que en lugar de constituir un progreso a estas alturas de la construcción de un nuevo mundo económico, se significa por un desequilibrio en las prestaciones del trabajo y un factor negativo del desarrollo que lejos de atender las aspiraciones de las empresas de los países pobres, las ahoga en un intento expansionista nimbado con la ilusión de la creación de empleos.

En efecto, agregaríamos por nuestro particular modo de contemplar el fenómeno, el espejismo de las inversiones transnacionales obscurece con frecuencia el campo de lo racional, para dar apertura a concepciones muy alejadas del desarrollo que se pretende. Sin embargo, día con día es mayor el número de negocios transnacionales que operan en países de economía pobre, ya sea mediante empresas establecidas en combinación con intereses nacionales o a través de filiales cuya actuación sólo se reglamenta con el objeto de no crear situaciones de competencia lesiva. Como sugiere la autora introduciendo una cita del profesor Perroux de la Universidad de Niza (*Les contrats internationaux de coopération industrielle et le nouvel ordre économique international*, 1990), existe hoy un "centro" constituido por el conjunto de países capitalistas desarrollados y reagrupados alrededor de los Estados Unidos de América, que está imponiendo a la "periferia" formada por los países en vías de desarrollo, un orden de desigualdad que está conduciendo a estos últimos a su empobrecimiento relativo creciente, en vez de crearles beneficios para su desenvolvimiento económico.

Por esa razón, la profesora Quaini orienta su exposición a tres objetivos: a) definir, ante todo, lo que debe entenderse por cooperación internacional, que para ella es el mecanismo central que permite salir de la crisis a través de un nuevo orden económico aceptado y aceptable; b) separar el anterior concepto de lo que es cooperación industrial, que es la establecida entre empresas posee-

doras de niveles tecnológicos y culturales industriales diferentes; esto es, fomentar la existencia de partes autónomas que ejerzan un alto poder de decisión en las relaciones recíprocas ajenas a las sociedades filiales, así como a las sociedades conjuntas, ya que es muy distinto cooperar que recibir asistencia técnica, y c) fomentar verdaderos contratos de cooperación industrial que incluyan transferencia de tecnología y experiencia técnica; que promuevan la investigación y especialización para el desarrollo de los recursos naturales; que permitan la comercialización, en común, de los productos tanto en los países contratantes como en otros mercados internacionales.

Otorga a estos contratos los siguientes caracteres: 1) su complejidad, porque deben ajustarse con precisión las obligaciones de las partes, a efecto de reducir oposiciones y antagonismos; 2) un carácter evolutivo y de duración, ajustado a los cambios de circunstancias y situaciones que permitan el equilibrio de los poderes que estén en juego de modo permanente; 3) la comunidad de intereses, a fin de permitir a cada una de las partes conservar su diferente personalidad jurídica, al igual que su propia identidad, pues sólo así podrá preservarse la identidad de los objetivos buscados frente a la diversidad de intereses que lógicamente se encuentren latentes, y 4) un carácter psicológico, que para la autora consiste en el hecho de que las partes han de mantenerse en pie de igualdad jurídica, sin ninguna sumisión en detrimento de alguna. Considera que la confianza recíproca y mutua es un factor fundamental si se pretende un permanente espíritu cooperativo.

¿Hasta qué punto puede extenderse la transferencia de tecnología? No se lo pregunta la profesora Quaini, por lo que conviene intentar un apunte sobre la cuestión. La costumbre actual en varios países en vías de desarrollo es la compra de "matrices", por regla general ya en desuso, de los grandes centros industriales. Los contratos permiten en otras ocasiones la adquisición de "derechos" tendentes a permitir la producción de ciertos artículos. Las más de las veces son contratos de asociación muy onerosos, por ser este método el único que permite al industrial poderoso de un país desarrollado para otorgar a otro algunas facilidades de construcción o apoyo tecnológico. En estos casos no se precisa la inversión concreta sino simplemente la participación en los beneficios o el manejo de la distribución del producto fuera de los límites nacionales del país beneficiado. Por decenas de años éste ha sido el sistema puesto en práctica tanto por el país proveedor como por el país receptor de tecnología, no requiriéndose inversión de capital en el desarrollo; por cuyo motivo,

en tiempo reciente, se ha pretendido el cambio de dicho sistema de cooperación industrial por otro que otorgue al país *receptorum* efectivo impulso al desarrollo.

La autora invoca una razón de peso que evita la implantación de métodos distintos a los del interés industrial de quienes poseen la tecnología y el capital; según su criterio, el lugar, la topografía, la época del año en que se realizan los trabajos, los equipos utilizados y el trabajador, ejercen una notable influencia en el campo de la cooperación industrial. Agrega otros factores: a) la repartición del riesgo, o sea, la responsabilidad adquirida por cada una de las partes en la realización de las operaciones; b) el pago a los trabajadores, ya sea por jornada o por número de horas trabajadas por el personal, y c) la ejecución del trabajo en función de la supeditación o autonomía del ejecutor frente al prestatario. En otras palabras, si la prestataria no tiene nada que ver con aspectos de seguridad, higiene, ambiente o productividad, el costo de la tecnología otorgada es mínimo; si el riesgo es sólo financiero disminuye también el nivel de cooperación. Si la contratación de los trabajadores constituye responsabilidad única de la empresa que recibe la prestación, los costos se reducen.

La autora habla de facturación, elemento que no aparece entre nosotros, por ser ésta totalmente a cargo del beneficiado. En otros países como en Francia o Gran Bretaña muchos gastos van ligados a las prestaciones y por tanto se otorga injerencia al prestatario en algunos aspectos de la producción. Reconoce, sin embargo, que este tipo de cooperación industrial se encuentra destinado a sufrir una tremenda modificación con el impulso otorgado a la Comunidad Europea. La aparición de nuevos factores de adaptación han dado y dan al contrato de cooperación industrial una fisonomía radicalmente distinta a la de los métodos establecidos.

Santiago BARAJAS MONTES DE OCA

STANDING, Guy y SKIRAZKI, György, "La problemática del mercado de trabajo en la transición de los países de la Europa del Este", *Revista Internacional del Trabajo*, Ginebra, vol. 110, núm. 3, 1991, pp. 301-311.

Europa del Este, durante los años de 1990 y 1991, ha sufrido grandes transformaciones; aparece en el primero de los años citados, por

primera vez, el auténtico sentido de la "democracia" con todas sus implicaciones políticas y esperanzas sociales y económicas; en el segundo, se logra en gran parte su consolidación industrial, participativa y económica, apareciendo las formas de mercado como las más sugerentes y deseables. En este marco la noción de "mercado de trabajo" constituye el núcleo de numerosos debates que permiten de manera gradual la transición de una a otra economía.

Los autores hacen el estudio de siete países y una región, la balcánica sobre el estado actual del "mercado de trabajo". Estos países son: la antigua Unión Soviética, Checoslovaquia, Polonia, Hungría, Bulgaria y Rumania. Formula un estudio tanto desde el punto de vista estructural como de las políticas activas puestas en ejecución. Estiman que en todos estos países tanto los políticos como los analistas de problemas laborales se han esforzado por determinar el tipo de mecanismo reglamentario más idóneo que permita el reemplazo del régimen de administración centralizada hacia un sistema congruente de salarios y prestaciones ajustadas a la estricta realidad que se vive.

Lo anterior resulta muy interesante si se toma en consideración que la participación de la OIT en los trabajos de planeación y desarrollo ha permitido la creación de nuevos empleos y una adecuada distribución de la fuerza laboral, que tanto requerían estos países, dada la estructura económica y política que se sustentaba en ellos. De esta manera ha sido posible un adecuado asesoramiento con base en estadísticas, en métodos de formación profesional, en la creación de oficinas de "servicio de empleo" bajo las características que actualmente privan en lo que en nuestro país se llaman "agencias de colocación", así como la elaboración de normas para la regulación de las instituciones de seguridad social, de las dependencias encargadas de la seguridad e higiene del trabajo y sobre la evolución de las tendencias laborales en cada nación.

El mayor problema que se ha confrontado —según los autores— ha sido el de la caída del empleo y la amenaza constante de desempleo, ya que la tasa de este último ha alcanzado graves proporciones. Estiman que el fenómeno ha tenido menor impacto en lo que fuera la República Democrática Alemana, ya que al ser absorbida por la República Federal, no sólo constituye caso aparte sino que ha sido esta República la que se encuentra creando fuentes de trabajo, modificando patrones anteriores, ampliando y reestructurando empresas y, en general, realizando una total nueva proyección económica, aunque todavía en estos días, con la inconformidad de los trabajadores.

En la Rusia actual se estima, en cambio, que con la vigencia de la Ley de 10 de julio de 1991 sobre el empleo, ha resultado más práctica la reconversión y sobre todo la dotación de nuevos puestos de trabajo, con lo cual la infraestructura ocupacional de mano de obra ha resentido menores estragos. Curiosamente, ha sido en Letonia y en Estonia, con menos intensidad en Lituania, donde la segmentación étnica que se registra ha provocado innumerables males de la clase trabajadora; en primer término, debido a que la industria había sido concentrada con trabajadores rusos en su mayor parte; en segundo lugar, porque los actuales gobiernos prefieren reducir las fábricas a lo estrictamente indispensable, ya que su economía más que industrial es pesquera y artesanal, constituyendo la agricultura la fuente de trabajo para un amplio número de nacionales.

Entre los demás países, Bulgaria ha sido la nación que más ha resentido el cambio político y económico. No fue así en los casos de Polonia y Hungría, pero no porque se hubieran preparado o porque hubieran previsto el fenómeno transformatorio que se sentiría en su territorio, sino por haber logrado desde la década de los años ochenta cierta liberalidad para el empleo de la mano de obra polaca o húngara, en preferencia sobre la rusa, misma que fue disminuyendo en dicha década. Tal situación encontró más preparadas a estas dos naciones sobre sus hermanas de destino, hecho que les ha beneficiado ante el derrumbe de la Unión Soviética y el compromiso de retirar de sus fronteras los ejércitos que ahí sostenía.

Los bajos salarios en todos estos países han sido la causa de la baja productividad que hoy se observa, debido al hecho de que el costo de la mano de obra representaba en todos ellos, un porcentaje mínimo del costo total de la producción. Por esta razón, si se desea un rápido crecimiento de la economía nacional en cada uno de ellos, va a ser necesario aumentar dichos salarios, sin cuyo requisito inicial muy difícil será la recuperación que se espera. Consideran los profesores Standing y Skirazky el imperativo del aumento salarial como única solución de mejoría de la productividad, pues sólo así será posible un mayor consumo que obligará a una mejor productividad, cuidando siempre que ésta sea mayor que el salario.

No son partidarios de que los mercados se autorregulen, como pretenden varios economistas locales, por resultar inexacto que tal política económica impida las quiebras y el desempleo. Aceptan las ideas de otros investigadores para quienes con la finalidad de preservar la estabilidad social y facilitar la transición económica, es del todo necesario instaurar una política de ingresos, basada en la fis-

calidad o imposición tributaria de las empresas con base en su masa salarial.

Un sugestivo capítulo al que precisa hacer referencia antes de concluir la presente reseña, es el estudio que hacen respecto de las relaciones laborales, las cuales consideran en plena efervescencia. Si se toma en cuenta que 1991 ha sido el año de la consolidación de estos países, a pesar del súbito brote de multitud de nuevos sindicatos con pretensiones liberales, ha debido ser dentro de este terreno donde los gobiernos han puesto su atención, a efecto de convencer a los representantes de los trabajadores, de la necesidad de una táctica conciliatoria de colaboración, pues sin este elemento coordinador se estima sumamente difícil que puedan lograrse las aspiraciones que sustentan. El modelo de organizaciones que coadyuve en esta tarea será a la larga lo que permita a las naciones del Este europeo salir de la grave confrontación en que se encuentran.

Santiago BARAJAS MONTES DE OCA

HISTORIA DEL DERECHO

CASAVOLA, Franco, "Il concetto di 'Urbs Roma': giuristi e imperatori romani", *Labeo Rassegna di Diritto Romano*, Nápoles, vol. 38, núm. 1, 1992, pp. 20-29.

Parecería, nos dice el autor de este artículo, que toda la grandeza de Roma, física y espiritual, se pudiera representar, de acuerdo con Valerio Máximo, en sus *Notas*, por dos letras mayúsculas: U.R. Sin embargo, estos signos del alfabeto no tienen tan sólo una función indicativa de un punto geográfico y urbanístico, que es en sí mismo sencillo y unitario, sino que los términos 'ciudad de Roma' se utilizan también para referirse a una entidad jurídico-constitucional conformada a lo largo de la historia.

Así, por ejemplo, el jurisconsulto Marcelo, del siglo segundo de nuestra era, que viviera bajo los principados de Antonino Pío y Marco Aurelio, cuando se pregunta cuál es el significado exacto de esos dos términos, recurre a un colega anterior, Alfeno Varo, de la última época republicana, quien afirma que los vocablos no se refieren tan sólo a lo que se encuentra comprendido dentro de los muros y el área edificada, sino también a lo comprendido fuera de ellos, lo cual