

El libre comercio a la luz de los derechos humanos. Caso: el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)

Free trade in the light of human rights. Case: the Treaty of Free Trade in North America (NAFTA)

ALMA DE LOS ÁNGELES RÍOS RUIZ*

Resumen El contexto internacional de México busca mejor inserción mediante el TLCAN como una forma de motivar la inversión extranjera directa, impulsando con ello el desarrollo a través del crecimiento y progreso de la industria como proyección a largo plazo; sin embargo, actualmente existe una constante tensión en torno a la firma de tratados comerciales, ya que el debate entre la prevalencia de los derechos humanos y derechos comerciales persiste en el centro de las negociaciones, lo cual supone que considerar e incluir los derechos humanos en los acuerdos comerciales incita de manera constante al desarrollo económico, social e institucional, mismo que incrementa su importancia social e institucional.

Palabras clave Tratados de libre comercio, Derechos humanos, Cláusula democrática, Desarrollo económico.

Abstract In the international context, Mexico seeks a better insertion using NAFTA as a way to motivate foreign direct investment, driving development through growth and development of the industry as a long-term projection, although there is currently a constant tension around to the signing of commercial treaties, since the debate between the prevalence of human rights and commercial rights remains at the center of negotiations, which means that considering and including human rights in trade agreements incessantly encourages economic development, social and institutional, which increases its social and institutional importance.

Key words Free trade agreements, Human rights, Democratic clause, Economic development.

INTRODUCCIÓN

A menudo la liberalización del comercio exterior ha contribuido a estimular el desarrollo y aumentar la prosperidad, pero también el desempleo, problemas ambientales y amenazas a la seguridad alimentaria. Por lo tanto, los acuerdos de libre comercio deben diseñarse para asegurar que los efectos positivos se muestren rápidamente y tomen las disposiciones correctas para tratar los negativos.

En el marco de la globalización económica han aparecido en la escena de los derechos humanos, actores privados con capacidad para influir en la orientación de las políticas públicas estatales, especialmente en lo relativo a la privatización de los servicios públicos y la explotación de los recursos naturales, lo cual hace que a través de sus actividades tengan relación directa o indirecta con los derechos humanos (Mejía, 2009, p. 2).

En los últimos años, la Unión Europea (UE) y los Estados Unidos (EE.UU.) han realizado acuerdos de libre comercio que contienen cláusulas sobre derechos humanos. Durante los años 80 y 90, la UE, los EE. UU. y otros países desarrollados comenzaron a incorporar un lenguaje de derechos humanos flexible y no vinculante en sus Acuerdos Comerciales Preferenciales (PTA, por sus siglas en inglés), éstos son bloques comerciales que otorgan acceso preferencial a ciertos productos de los países participantes; dichas disposiciones a menudo aparecerían en el texto introductorio de la PTA o en capítulos no vinculantes (Dobson, 2017).

Canadá, México y Estados Unidos fueron los primeros países en incluir disposiciones explícitas y vinculantes sobre los derechos humanos en un acuerdo comercial. El TLCAN incluye disposiciones vinculantes respecto a los derechos laborales, acuerdos de transparencia y obligaciones de participación pública en la formulación de políticas (Dobson, 2017).

A principios de la década de 1990, los acuerdos comerciales de la UE incluyen una cláusula de derechos humanos que exige a las partes respetar los derechos humanos y principios democráticos; a partir del 11 de mayo de 1992 esta cláusula es una condición indispensable para los acuerdos concluidos por la UE con terceros Estados, a reserva de que esos tratados deban tener un ámbito general y no estar limitados a cuestiones específicas o a ciertos sectores. Dicha condición fue la razón del fracaso en 1997 de las negociaciones de la Comunidad Europea con Australia y Nueva Zelanda, puesto que no se querían someter a la cláusula de derechos humanos. En el mismo año, y por la misma cuestión, el acuerdo de libre comercio con México estuvo a punto de no firmarse de no ser porque este país aceptó en último momento someterse bajo el régimen de la cláusula democrática (Niedrist, 2011, p. 472).

Actualmente, naciones comerciales importantes del mundo incluyen disposiciones sobre derechos humanos en sus acuerdos comerciales preferenciales. La Organización Mundial del Comercio (OMC) estima que más de las tres cuartas partes de los gobiernos participan en este tipo de acuerdos con disposiciones en materia de derechos humanos, algunas de estas disposiciones son vinculantes, otros no lo son.

Hoy en día, la UE insiste en que los acuerdos de comercio, cooperación, diálogo, asociación y asociación con terceros contengan una cláusula de derechos humanos. Esta disposición también incluye cláusulas que permiten la suspensión del acuerdo comercial a raíz de una violación de los derechos humanos en un país socio. La misma, ha sido utilizada previamente contra Zimbabwe; las disposiciones de la UE en materia de derechos humanos se consideran entre las más estrictas del mundo (Dobson, 2017).

En los últimos años, las negociaciones de libre comercio han estado acompañadas por demandas para tener más en cuenta los aspectos de derechos humanos, ya que la liberalización del comercio ha demostrado que no reduce automáticamente la pobreza ni mejora el nivel de vida en los países involucrados, de hecho, hay casos en que las consecuencias de la liberalización amenazan las existencias y violan los derechos humanos, aunque la economía clásica afirma que el libre comercio mejora la situación de los países y crea la base para una prosperidad creciente.

Estos resultados se originan a partir de modelos teóricos que asumen el desempleo cero y la plena utilización de los factores de producción, aunque dicha condición no se cumple en ninguna parte, menos en los países en desarrollo (Schmiege, 2014, p.1). Si las disposiciones sobre derechos humanos se diseñan cuidadosamente pueden funcionar tanto para mejorar la gobernanza como para facultar a las personas a reclamar sus derechos; sin embargo, los responsables políticos, académicos y activistas todavía saben poco sobre los efectos de incluir disposiciones de derechos humanos en los acuerdos comerciales (Aronson, s.f., p.443).

Recientemente existe un debate entre la relación del comercio y los derechos humanos; economistas argumentan que los derechos humanos no son tema de comercio, aunque éstos pueden tener efectos positivos en los derechos humanos. A medida que el comercio se expande, las personas intercambian ideas, tecnologías, procesos, normas y bienes culturales. Consideran que los responsables de las políticas no necesitan disposiciones de derechos humanos en los acuerdos comerciales. Sin embargo, otros analistas no están de acuerdo porque creen que los derechos humanos están vinculados a cuestiones comerciales. Al respecto, juristas encuentran un terreno común entre la OMC, el derecho mercantil y el derecho internacional de los derechos humanos, consideran que la mejor estrategia es mejorar el sistema internacional de derechos humanos con aplicaciones estrictas a los mecanismos de solución de controversias. Otros creen que la OMC debería tener disposiciones explícitas de derechos humanos. En tanto que los académicos, han utilizado estudios de casos para discutir la relación entre los acuerdos comerciales y derechos humanos específicos, tales como el derecho a la alimentación. Finalmente, algunos estudiosos han examinado como una disputa comercial que involucra los derechos humanos.

ORIGEN HISTÓRICO DE LAS CLÁUSULAS DE DERECHOS HUMANOS

Las cláusulas de derechos humanos, tal como las conocemos hoy, comenzaron a surgir y formalizarse a fines del siglo XIX. Durante este período EE.UU., RU, Australia y Canadá prohibieron el comercio de bienes fabricados mediante trabajo forzoso. Gran Bretaña también impuso requisitos antiesclavistas en algunos de sus acuerdos comerciales. En el Tratado de Versalles, la Organización Internacional del Trabajo (OIT) fue creada para aumentar las normas laborales en todo el mundo.

Desde 1995 la UE ha implementado cláusulas de derechos humanos en su comercio internacional, lo que implica que las partes deben tomar medidas necesarias en caso de que alguna los viole. Asimismo se ha adherido a esta política con una consistencia admirable, a veces frente a la oposición.

Existen cláusulas de derechos humanos en funcionamiento para el comercio y la cooperación, mismos que cubren cerca de 120 Estados. Éstos y los recientes son llamados acuerdos mixtos, celebrados por la UE y sus Estados miembros (Bartels, 2014, p. 10).

La redacción de la cláusula de derechos humanos evolucionó durante la década de 1990 e incluso ahora varía un poco; sin embargo, es una cláusula estándar que comprende elementos esenciales de los derechos humanos y la democracia, y una *no ejecución* de cláusula que establece el mecanismo para la aplicación de medidas “en caso de que un elemento esencial” del acuerdo sea violado.

Las cláusulas pueden invocarse cuando hay violación de los derechos humanos o violación a los principios democráticos, pero la UE solo ha adoptado una medida (suspensión de ayuda al desarrollo) en respuesta a los golpes de Estado o deterioros significativos en una situación política; en efecto, es visto como cláusula política en lugar de cláusula de derechos humanos, incluso es raro que los derechos humanos *per se* se citen como una razón para la adopción de medidas apropiadas: el principal desencadenante de su aplicación es la violación de principios democráticos y el Estado de Derecho.

La cláusula democrática contenida en estos acuerdos comerciales está lejos de representar una posibilidad de protección efectiva de los derechos económicos, sociales, culturales, laborales, étnicos, ambientales, de género, de la población colombiana, por carecer de los mecanismos concretos para garantizar su preservación y promoción; tampoco existen instancias que permitirían la participación y supervisión de los órganos legislativos y de la sociedad civil, pues toda la mecánica de los tratados queda en manos de los gobiernos y del mercado (Puerto, 2010, p. 29).

PROTECCIÓN DE LOS DERECHOS HUMANOS EN LOS TRATADOS COMERCIALES

En este tenor, es importante destacar que ha sido complicado que la protección de los derechos humanos encuentre un espacio adecuado en el sistema multilateral de comercio, en virtud de la poca permeabilidad del sistema autocontenido de la OMC. No obstante, en el ámbito de los tratados comerciales bilaterales, los derechos humanos representan un rol cada vez más relevante.

La inclusión de los derechos humanos constituye un factor esencial en el desarrollo económico y social de los países; además de desarrollar potencialidades humanas que confieren estabilidad social y política, lo que conduce a un régimen propicio para el flujo comercial y de capitales. Aunque, la inclusión de los derechos humanos como condicionalidades en los acuerdos comerciales puede responder a propósitos menos nobles: distorsionar los flujos de comercio y enmascarar proteccionismos (Alvares, 2014, p. 490), por ejemplo, 70% de los gobiernos del mundo ahora participan en acuerdos comerciales preferenciales con requisitos de derechos humanos.

En cuanto a la protección de los derechos humanos, es obligación de los Estados hacerlo, pues dichos deberes están delineados en declaraciones o Protocolos,

como la Declaración Universal sobre el Hombre Derechos de 1948. Asimismo, es responsabilidad del Estado cumplir sus obligaciones de derechos humanos y tomar acción para proteger a los grupos vulnerables, asegurar el suministro de alimentos y mejorar el bienestar social (Alvares, 2014, p. 490).

Los acuerdos comerciales no deben afectar la capacidad del Estado para hacerlo, aunque en su mayoría las declaraciones no vinculan legalmente a los Estados miembros; por ello, para garantizar que los derechos humanos sean obligatoriamente vinculantes, algunos de los derechos humanos son integrados en los acuerdos comerciales. Debido a lo anterior, es claro que avanzar en los derechos humanos no es fácil (*cfr.* Lazo, 2010).

No se niega que el comercio entre las naciones es una herramienta fundamental para su desarrollo, solo si se realiza en un plano de igualdad real, si se toman en cuenta las condiciones de cada país y sobre todo si se constituye en un medio para lograr el bienestar general mediante el respeto y la promoción de los derechos civiles, políticos, económicos, sociales y culturales.

Las naciones desarrolladas podrían jugar un importante papel al respecto y, entre otras cosas, tendrían la obligación de adoptar las medidas necesarias para garantizar que sus empresas que desarrollan o tienen relaciones económicas y comerciales con los países del Sur, respeten las normas internacionales de derechos humanos y no abusen de su poderío económico o de la existencia de vacíos legales en dichos países (Mejía, 2009. p. 7).

El creciente número y alcance de estos acuerdos comerciales refleja una nueva realidad: los responsables políticos entienden que la integración económica no tendrá éxito sin un mayor enfoque en la mejora de la gobernanza entre los socios comerciales, pero es una realidad que los acuerdos comerciales buscan el desarrollo de la capacidad productiva, comercial y de los flujos de inversión.

Un ejemplo actual ayuda a aclarar esta afirmación: la UE ha firmado un acuerdo comercial con el Reino de Marruecos para la explotación de pesca por parte de países de la Comunidad Europea, en cuyo artículo segundo queda estipulada una cláusula de derechos humanos. A finales de 2017 se dio a conocer el desmantelamiento a sangre y fuego de un campamento de la comunidad Saharai, donde hubo masacres, torturas y violaciones a los derechos humanos. La respuesta inmediata de la UE debió haber sido la aplicación de la cláusula democrática y por ende la suspensión inmediata de ese acuerdo comercial, pero nada de esto sucedió, pues se impusieron las voces que dicen que allí no hubo violación de derechos humanos. No es de poca monta que países de la UE, como España, se beneficien de más de 100 licencias pesqueras y sea ésta, probablemente, la razón 38 de fondo para no hacer valer la cláusula de derechos humanos. Debido a esto, la discusión que nos debe interesar ahora es si esta figura es eficaz o si es simplemente un instrumento comodín que usan los Estados para asegurar que se firmen los convenios, pero con poca posibilidad de aplicación y fuerza para hacer revertir esos procesos económicos (Puerto, 2010, p. 37).

Los procesos de integración económica que se desarrollan a escala global son una tendencia de la que el continente americano no queda excluido. El comercio entre países resulta ser una herramienta importante para el desarrollo, siempre y cuando se lleve a cabo en un plano de igualdad y funcionen como promotores de los derechos humanos y su protección, pero en nuestra región estos procesos económicos se practican inequitativamente, privilegiando a ciertos actores en el plano comercial y dejando en segundo plano el respeto y disfrute de los derechos

económicos, sociales y culturales de sectores vulnerables en los países en los que se celebran estos acuerdos.

Actualmente existe una constante tensión en torno a la firma de tratados comerciales, pues el debate entre la prevalencia de los derechos humanos y derechos comerciales permanece en el centro de las negociaciones. “El comercio entre países es una herramienta fundamental para su desarrollo si se realiza en un plano de igualdad, si se toman en cuenta las condiciones de cada uno y, sobre todo, si se constituye como un medio para lograr el respeto y la promoción de los derechos humanos” (Mejía, 2009, p. 1).

La historia de los tratados de libre comercio en el continente americano es amplia, sobre todo después del fracaso del establecimiento del Área de Libre Comercio para las Américas (ALCA), acuerdo que sería la extensión del TLCAN y que ampliaría las redes comerciales de Estados Unidos con el continente.

Ante la imposibilidad de concretar este tratado, el número de acuerdos bilaterales o subregionales de libre comercio ha ido en aumento y si bien los temas económicos son el aspecto fundamental de los acuerdos, no cabe duda que éstos también consideran, aun en un plano secundario, aspectos de los derechos humanos. En América Latina dos campos son importantes en materia de protección y promoción de derechos humanos; por una parte se encuentra el impacto del libre comercio en el sector de la agricultura, puesto que este sector es fundamental para una proporción importante de la población latinoamericana y se relaciona directamente con temas de seguridad alimentaria; y por otra, los asuntos de inversiones y propiedad intelectual, temas de importancia por su relación directa con el conocimiento ancestral de los pueblos indígenas y tribales que habitan la región. Para ambos casos y para otros, la falta de una legislación justa, la diferencia en el carácter jurídico de los acuerdos aunado a la práctica de las negociaciones en situaciones de desventaja, la competencia asimétrica entre naciones y el privilegio del lucro económico por encima del interés público y el desarrollo sustentable hacen que los derechos humanos de las personas sean violentados.

Así pues, uno de los mayores retos que enfrenta el Sistema Interamericano de Derechos Humanos (SIDH) es crear las condiciones necesarias para que la lógica del derecho mercantil de los tratados de libre comercio compagine con la protección y defensa de las libertades individuales y los derechos humanos, sobre todo cuando los poderes públicos tradicionales no son los únicos actores con la *capacidad* de violar tales derechos.

Recientemente las funciones del Estado se encuentran dispersas y el sector privado ha tomado un papel relevante en el escenario global; el poder que han acumulado estos actores, como las empresas multinacionales, hacen que el desafío del sistema interamericano de derechos humanos sea amplio. Se trata no solo de lograr que los Estados, como actores principales en las negociaciones de acuerdos comerciales, se comprometan a respetar y promover los derechos humanos, sino también a conseguir que el sector privado involucrado directa o indirectamente en las negociaciones esté igualmente comprometido.

La lógica que siguen los acuerdos y tratados de libre comercio ha provocado daños en los países en los que se implementan. Dichos efectos se centran en una degeneración del tejido social y entorno medioambiental; en este sentido, las violaciones hacia los derechos humanos y las libertades individuales de las personas son una consecuencia directa de la desregulación existente en materia dentro de los acuerdos comerciales.

A pesar de que existen mecanismos jurídicos que intentan regular la protección de los derechos humanos dentro de los tratados de libre comercio, la realidad es que estas *cláusulas democráticas* tienen solo efectos discursivos, ya que su ineficacia ha permitido que estos derechos se puedan violar arbitrariamente, priorizando intereses de minorías privilegiadas y sin que existan consecuencias para esas acciones.

La generalización y frecuencia de estas violaciones a los derechos humanos forma parte de un patrón de violencia sistemática que degenera en una serie de injusticias para los pequeños sectores que no se consideran al momento de negociar los acuerdos comerciales, pues solo los grandes grupos que poseen el poder político y económico son quienes toman las decisiones.

La principal propuesta alternativa discutida en foros y seminarios alrededor del mundo sugiere la creación de nuevas condiciones mínimas para llevar a la realidad acuerdos con contenido democrático que respeten las condiciones y necesidades específicas de cada Estado, así como de su población y del medio en el cual se desenvuelven.

Se debe colocar el debate democrático por encima de las políticas comerciales neoliberales; en este sentido, la participación y articulación de la sociedad civil organizada juega un papel fundamental para la democratización de las políticas públicas y reducción del poder económico y político que poseen grupos privilegiados.

La creación de estándares mínimos de negociación basados en la equidad e igualdad de los participantes es el primer paso dentro de la tendencia a democratizar los acuerdos comerciales; ésta demuestra que sí existen posibilidades de actuación alternativa ante la situación que prevalece. Los diferentes mecanismos de presión dependen de la inclusión de diferentes sectores en el ejercicio de decisión y también de atender a las demandas de justicia y organización que surgen al interior de los Estados para trascender de contextos generales a escenarios concretos.

Por ello, es importante señalar que el objetivo de los tratados internacionales que protegen los derechos humanos no es limitar a los Estados en las políticas públicas que éstos han de desarrollar, sino garantizar que las políticas que se plantean permitan a los individuos ejercer sus derechos. El SIDH reconoce tres etapas a través de las cuales se ha tratado de seguir este objetivo: la primera tiene que ver con las sentencias y la jurisprudencia que existe en torno a la obligación de respeto y garantía de los derechos humanos, prevista en la Convención Americana; la segunda considera que los derechos humanos generan obligaciones *erga omnes* que los Estados deben respetar y finalmente, la tercera, posterior a la adopción de la OC-18, contempla la visión de los derechos humanos en las relaciones ente particulares.

Con estos elementos, es posible señalar que la obligación de respetar los derechos humanos radica en que el poder público se organice de tal manera que se pueda garantizar el libre ejercicio de los derechos, ampliando dicha obligación a los diferentes niveles de gobierno y en su caso, a los agentes privados. La misión de garantizar los derechos se extiende a prevenir, investigar y sancionar violaciones a los derechos o bien reparar los daños que éstas producen.

El SIDH ofrece la garantía de denunciar a un Estado ante las instancias apropiadas cuando existen elementos que demuestran una violación a los derechos humanos, pues a pesar de que éstos poseen soberanía y libertad para otorgar concesiones de diversos ámbitos a los particulares, es su responsabilidad garantizar que exista regulación apropiada y condiciones mínimas necesarias para que se lleven a cabo las acciones comprometidas con los derechos humanos.

A pesar de que el sistema interamericano tiene el respaldo de instancias a favor de los DDHH que se despliegan directamente de la Organización de las Naciones Unidas (ONU) y tiene un historial de trabajo continuo para proteger los derechos humanos, lo cierto es que no basta con las acciones de estos organismos para lograr una diferencia verdadera.

Ante la creciente preocupación por el aumento de los acuerdos comerciales y sus posibles consecuencias para los derechos fundamentales de los individuos, la participación de la sociedad civil organizada con monitoreos permanentes sobre la implementación de los tratados de libre comercio, así como actividades de involucramiento en las diferentes etapas de estas negociaciones puede ser una de las directrices para el respeto pleno y garantizado de estos derechos dentro de los contratos.

LAS CLÁUSULAS DE DERECHOS HUMANOS EN LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO DE LA UE: CASO DE MÉXICO

Las cláusulas de derechos humanos tal como las conocemos hoy comenzaron a surgir y formalizarse a fines del siglo XIX. Durante este período los EE.UU., el Reino Unido, Australia y Canadá prohibieron el comercio de bienes fabricados mediante trabajo forzoso; Gran Bretaña también impuso requisitos antiesclavistas en algunos de sus acuerdos comerciales. En el Tratado de Versalles, la Organización Internacional del Trabajo (OIT) fue creada para aumentar las normas laborales en todo el mundo.

La firma del Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea (UE) en diciembre de 1997 tuvo oportunidades importantes para México; en primer lugar abrió la posibilidad a la diversificación de sus relaciones comerciales, mismas que hasta ese momento habían estado limitadas por su relación comercial con Estados Unidos y el TLCAN; asimismo la UE se colocó como el segundo socio comercial importante para nuestro país y permitió estrechar relaciones con el mercado más grande e integrado a nivel mundial, lo cual dio acceso a un gran número de consumidores y áreas de oportunidad.

El tratado trajo consigo no solo las disposiciones relativas a la liberalización del comercio, sino también estableció oportunidades de cooperación en distintas áreas y sobre todo destacó por “la inclusión [...] de la obligación al respeto de los derechos humanos como elemento esencial” (Gerhard, 2011, p. 464), de la misma manera en que la UE estipula esta cláusula en todos los acuerdos comerciales que ha suscrito con otros países.

La llamada “cláusula democrática de derechos humanos” ha sido incorporada en cada acuerdo firmado por la UE desde 1992; por medio de esta formalidad, las partes se comprometen a respetar los principios democráticos y los derechos humanos so pena de suspender los tratados de forma inmediata. El modelo de relación entre comercio y derechos humanos que ha diseñado la UE resulta un modelo único y novedoso en las relaciones internacionales.

La particularidad de la cláusula ha generado cierta controversia por los alcances demostrados, expertos afirman que se trata de una disposición unilateral que incluso vulnera el principio de no intervención en los asuntos internos de los países. Estos detalles llegaron a causar dificultades en la conclusión de los acuerdos, como

en el caso de México, que inicialmente se opuso a la incorporación de la cláusula democrática; desde el punto de vista pragmático:

el éxito más significativo de las cláusulas de derechos humanos corresponde a que los países que mantienen una cooperación con la Unión Europea, han aceptado su incorporación, así como también, se han comprometido a su respeto de manera obligatoria, y en caso de incumplimiento, a las sanciones y consecuencias concretas (Gerhard, 2011, p. 464).

En este sentido, es importante destacar que la credibilidad de la Unión en torno a la aplicación de las cláusulas y su inclusión en cualquier acuerdo, independientemente de su naturaleza, podrá verse favorecida si éstas fueran aplicadas imparcialmente, sin considerar solo sus intereses geoestratégicos. A juicio de algunos expertos, la creación de un mecanismo de control, evaluación y reporte del funcionamiento de las cláusulas, de la mano con una mayor transparencia por parte de la Unión podrían ser otras medidas eficaces para reforzar su propuesta de vigilancia y conservación de los derechos humanos. No obstante, las opiniones en cuanto a la factibilidad de los reportes para reflejar el verdadero estado de los derechos humanos en uno u otro país continúan siendo controversiales.

CONCLUSIONES

Es importante que los acuerdos comerciales no excluyan el vínculo de los derechos humanos en el ámbito económico, social e institucional, ya que contribuyen y aportan a la democracia. Las disposiciones sobre derechos humanos son costosas para los países en desarrollo, pues deben dedicar recursos para cumplir con las cláusulas de derechos humanos celebrados en los acuerdos comerciales.

Los formuladores de políticas, académicos y activistas deberían usar nuevas herramientas, como evaluaciones de impacto en los derechos humanos, así como conjuntos de datos ampliamente aceptados para obtener mayor comprensión de cómo hacer que el emparejamiento entre el comercio y los derechos humanos sean efectivos y duraderos. Quienes participan en las negociaciones de los TLC tienen la obligación de respetar y garantizar los derechos fundamentales, ya que se puede denunciar al Estado y éste ser responsable de presuntas violaciones ante órganos del SIDH.

REFERENCIAS

1. Aaronson, Susan Ariel (s.f.). *Human Rights*, World Bank, pp. 443-466, disponible en: <http://siteresources.worldbank.org/INTRANETTRADE/Resources/C21.pdf>, consultado el 19 de enero de 2018.
2. Alvares, Armando (2014). Los derechos humanos y el comercio internacional. *Revista da Universidade de Vale do Rio Verde, Três Corações*, 12(1), enero-julio, pp. 490-503.

3. Dobson, James (2017). *Trading places: human rights and trade agreements after Brexit*, disponible en: <https://humanrights.brightblue.org.uk/blog-1/2017/4/7/trading-places-human-rights-snd-trade-agreements-after-brexit>, consultado el 19 de enero de 2018.
4. Lazo, Pablo (2010). *Los acuerdos comerciales y su relación con las normas laborales*. Estado actual del arte. Suiza: Centro Internacional para el Comercio y el Desarrollo Sostenible-International Centre for Trade and Sustainable Development (ICTSD).
5. Mejía, Joaquín (2009). Tratados de Libre Comercio (TLC) y Derechos Humanos: un desafío para el Sistema Interamericano de Derechos Humanos. *Revista Cejil. Debates sobre Derechos Humanos y el Sistema Interamericano*, año IV, (5), diciembre, pp. 1-12.
6. Niedrist, Gerhard (2011). Las cláusulas de Derechos Humanos en los Tratados de Libre Comercio de la Unión Europea. *Anuario Mexicano de Derecho Internacional*, XI, pp. 463-485.
7. Puerto, Miguel (2010). *Los Tratados de Libre Comercio: límites y posibilidades de la llamada Cláusula Democrática*. En Beltrán de Guevara, Sonia, Plataforma Justicia por Colombia (Coord.), *¿Los derechos humanos o el libre comercio? Estrategias para una política comercial alternativa* (pp. 35-39). Asturias: Justicia por Colombia.
8. Schmiege, Evita (2014). Human Rights and Sustainability in Free Trade Agreements. *SWP Comments 24*, (s.v.) (s.n.), pp. 1-8.