

Las empresas transnacionales en la Argentina¹

¹ Informe elaborado por Eduardo Jozami y Fabien Lefrancois.

La transnacionalización de la economía argentina y en particular el *boom* de la inversión extranjera directa (IED)² en los '90 ha sido el objeto de muchos estudios en los últimos años (ver Chudnovsky y López 2001, Kulfas, Portas, Ramos 2002, FOCO 2004). Los estudios disponibles no destacan sus impactos sociales y ambientales: en general, la IED es analizada en relación con sus determinantes (estrategias de las empresas, incentivos) y sus impactos económicos (balanza de pagos y balanza comercial). Cabe señalar algunos aspectos de la inversión extranjera directa en Argentina, porque algunas de sus dinámicas se han modificado a lo largo de los años 90, y en particular desde finales de esa década.

El boom de la inversión extranjera directa en los 90

Si bien en el pasado la IED jugó un rol clave en el desarrollo de la economía del país, (especialmente hacia finales del ciclo agroexportador en los años 20, y en la segunda fase de industrialización por sustitución de importaciones a fines de los 50 y comienzo de los 60), los flujos de inversión extranjera directa en Argentina alcanzaron un nivel sin precedente en los años '90. El pico previo de IED en Argentina se dio entre 1959 y 1963, cuando llegó a U\$S 464 millones anuales en promedio (en valores actualizados). Entre 1992 y 2000 los flujos de IED llegaron a 8253 millones anuales en promedio, con un pico de 24000 millones en 1999 por la transacción de capital de Yacimientos Petrolíferos Fiscales (YPF), la mayoría de cuyas acciones fueron adquiridas por la empresa española REPSOL.

El contexto internacional y nacional

El *boom* de la IED en Argentina en la década pasada refleja la tendencia general a escala mundial, en un contexto de globalización, de crecimiento de las transacciones de capital y de nuevas estrategias de las firmas. En la década de los 90, los Países 'en desarrollo' atrajeron una proporción creciente de estos flujos: del 19% entre 1984 y 1989 a más del 30% entre 1994 y 1999. En este último periodo Argentina ocupó el cuarto lugar en el ranking de receptores de flujos de IED en este grupo de países (detrás de China, Brasil y México). En contraste, en 2002 Argentina fue uno de los 4 países de América Latina que recibieron la menor cantidad de flujos de IED (CEPAL 2004). El contexto nacional permite explicar porque este comportamiento de los flujos de inversión extranjera fue aún más acentuado en Argentina que a escala mundial.

² “La inversión directa es la categoría de inversión internacional que refleja el objetivo, por parte de una entidad residente de una economía (inversor directo), de obtener una participación duradera en una empresa residente de otra economía (empresa de inversión directa). El concepto de participación duradera implica la existencia de una relación a largo plazo entre el inversor directo y la empresa y un grado significativo de influencia del inversor en la dirección de la empresa. Estas características son las que establecen la diferencia entre la inversión directa y en cartera para las transacciones de participación de capital. A los fines prácticos, se acepta internacionalmente la tenencia de al menos el 10% del capital de la sociedad como un indicador de la relación de inversión directa. La inversión directa comprende no sólo la transacción inicial que establece la relación entre el inversor y la empresa sino también todas las transacciones que tengan lugar posteriormente entre ellos. Las empresas de inversión directa son las filiales (el inversor extranjero es propietario de más del 50% de la misma), las asociadas (el inversor posee el 50% o menos) y las sucursales (empresas no constituidas en sociedad de propiedad total del inversor extranjero), sobre las que el inversor no residente tiene participación directa o indirecta. La relación de la inversión directa se hace extensiva a las filiales de la empresa de IED y a las asociadas a la misma.” **La Inversión Extranjera Directa en Argentina 1992 – 2002**. Dirección Nacional de Cuentas Internacionales. Ministerio de Economía, 2003

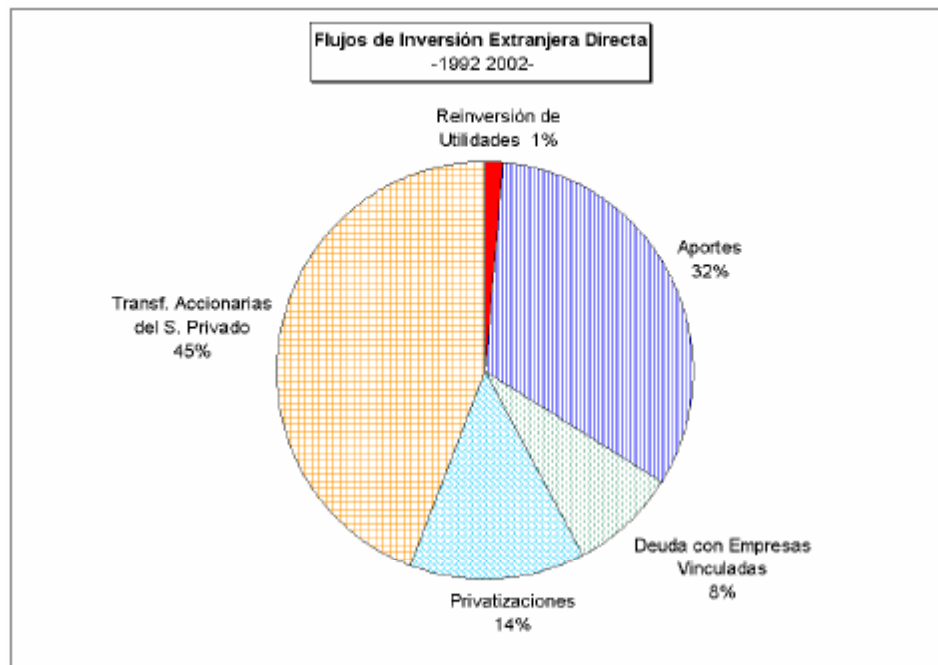
La drástica transformación del modelo sustitutivo a partir de 1976 resultó en la creciente liberalización del comercio y el movimiento de capitales . Los flujos se concentraron en los sectores de minería, petróleo y gas, entidades financieras, hoteles y restaurantes, pero disminuyeron drásticamente en el sector manufacturero. Una vez disipados los efectos de la crisis de la deuda de 1982, a partir de 1988 los flujos de IED se recuperaron, principalmente a través de los programas de capitalización de la deuda externa, con destino principal en los sectores de alimentos, automotor y químicos.

El cambio de tendencia se acentuó en los años 90, como resultado de un conjunto de políticas económicas que acentuaron la apertura y garantizaron la estabilidad del tipo de cambio. Entre 1990 y 2000, los flujos de IED alcanzaron 77876 millones de dólares corrientes, (Kulfas, Porta, Ramos). Esta tercera gran oleada de IED en Argentina tuvo características diferentes de las precedentes, facilitando el libre acceso del capital extranjero a la totalidad de las actividades económicas, incluso los servicios públicos. En 1989 se acentuó la desregulación de la inversión extranjera, ya ampliamente liberalizada desde 1976, hasta establecer la igualdad de tratamiento para el capital nacional e internacional y eliminar las normas que establecían la necesidad de aprobación previa para la IED (Chudnovsky y López).

También el proceso de privatización y concesión de activos públicos jugó un rol clave en el fortalecimiento de la presencia del capital extranjero. De hecho, se favoreció de un modo explícito a los inversores extranjeros, exigiendo la presencia de operadores internacionales y dando la opción de financiar la adquisición de activos por mecanismos de capitalización de la deuda externa.

Las privatizaciones y concesiones en el área de servicios públicos impulsaron los flujos de IED en una primera etapa, de 1990 a 1993. Sin embargo a partir de 1993, las fusiones y adquisiciones de empresas privadas fueron la fuente central de ingresos de IED, y en un nivel inferior los aportes *greenfield* (nuevos proyectos de inversión) y para la ampliación de otros ya existentes. En la década de los '90 las transferencias accionarias constituyeron el componente más importante de la inversión extranjera directa. A partir de 1999, (el pico se alcanzó con la compra de YPF), las transferencias cayeron significativamente. Los aportes se mantuvieron estables pero se dirigieron más al sostenimiento patrimonial de las empresas (aportes del controlante para afrontar pérdidas recurrentes o para capitalizar deudas) que a financiar nuevos proyectos, mientras que los otros rubros (deuda con empresas vinculadas y reinversión de utilidades) decrecieron hasta pasar a ser negativos.

Grafico 1. Composición de los flujos de IED 1992-2002



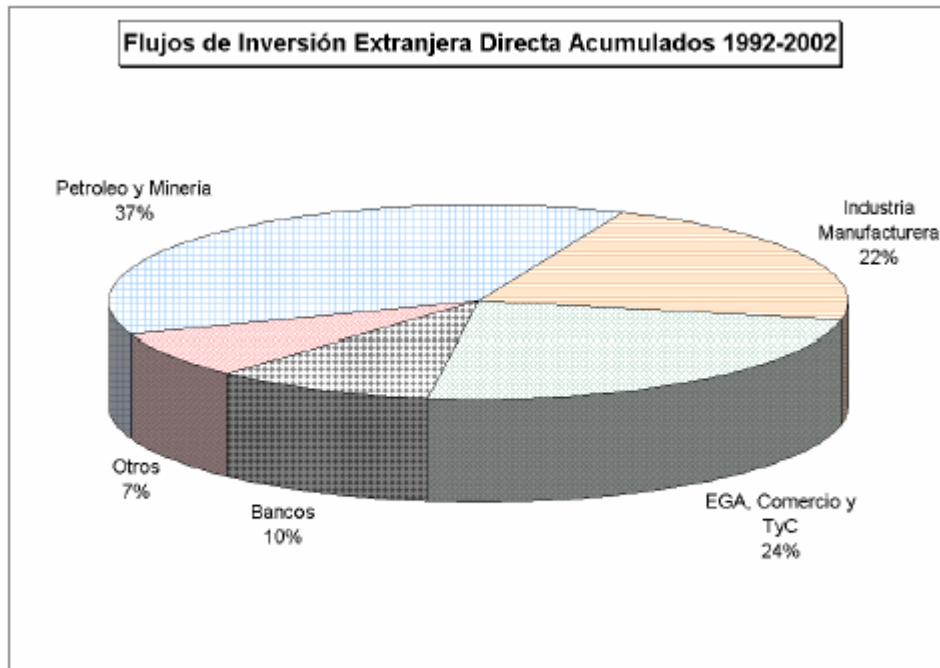
Fuente: DNCI.

Distribución sectorial

Un tercio del total de los flujos de IED en el período 1992-2000 se dirigió hacia el sector petrolero, mientras que el 22% tuvo como destino a la industria manufacturera. Los servicios públicos privatizados fueron los receptores del 22% del total (Electricidad, gas y agua 12%, transporte y comunicaciones 10%). Al interior de la industria manufacturera sobresalen las actividades productoras de alimentos, bebidas y tabaco (31%), el sector química, caucho y plásticos (29%) y el complejo automotor y de equipo de transporte con 18%.

En los primeros años de la década el mayor dinamismo de la inversión se registró en los servicios públicos. A mediados de los '90 la industria manufacturera se transformó en el mayor receptor de IED, y hacia el final de la década el sector financiero se constituye como destino principal de los flujos. El sector petrolero tuvo durante todo el período montos significativos de IED pero sólo se consolidó como líder a fines de la década debido a la toma de control de YPF por parte de la firma Repsol.

Gráfico 2. Composición sectorial de la IED



Fuente: DNCI.

Más allá de las políticas macroeconómicas oficiales, en el caso argentino jugaron un rol importante como incentivos de la inversión extranjera los acuerdos bilaterales de protección de las inversiones que el país suscribió a lo largo de los años 90.³ Por otra parte, la búsqueda de mercados y la obtención de recursos necesarios en el proceso de producción planificado a escala mundial explican el incremento de las inversiones del capital transnacional desde comienzos de los '90. La progresiva consolidación del Mercosur con la consiguiente ampliación del mercado fue un factor significativo para estimular la IED en la región.

Peso de las ET en la economía argentina

Debido al ingreso sostenido de flujos de IED a lo largo de los '90, creció la participación de las ET en la economía argentina. Una pauta de la magnitud de este incremento está dada por su relevancia en la Encuesta Nacional a Grandes Empresas (ENGE), realizada anualmente por el INDEC desde el Censo Económico de 1994. Según esta encuesta, la cantidad de firmas de IED aumenta de manera sostenida pasando de ser el 45% de la muestra en 1993 a constituir el 63% en el año 2001. Evolución similar se observa con relación al empleo. Entre los años indicados, las

³ Ver, **Los BIT's en Argentina: Instrumento para legalizar la subordinación del país a los intereses de los grupos corporativos**, Foco, Foro de Participación ciudadana. Trabajo presentado en el Foro Social de las Américas, Quito, julio del 2004.

empresas trasnacionales aumentan su contribución al total de la ocupación en las grandes empresas del 40 a 61%

Cuadro 1. Grandes empresas en la Argentina. Puestos de trabajo asalariado por origen del capital. 1993-2001

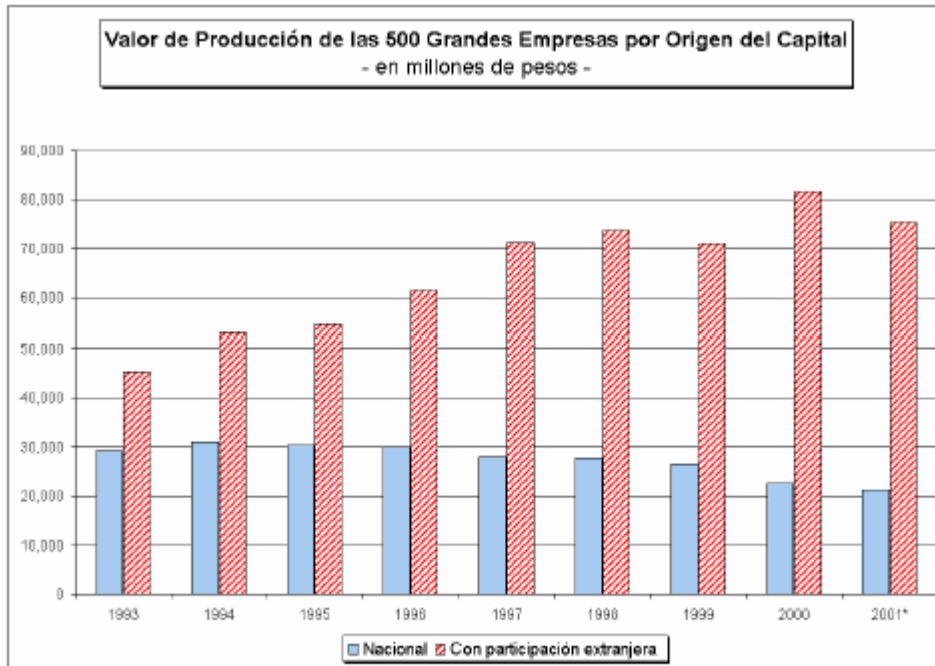
Origen del capital	Puestos de trabajo asalariados									
	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	
Total	610,258	563,998	545,925	540,843	547,581	570,576	561,354	551,398	537,530	
Nacional (1)	366,878	310,619	286,618	263,485	245,309	243,933	221,588	209,789	204,442	
Con participación extranjera	243,380	253,379	259,307	277,358	302,272	326,643	339,766	341,609	333,088	
Hasta 50%	107,774	103,951	90,010	83,481	61,058	61,547	52,962	52,005	42,297	
Más de 50%	135,606	149,428	169,297	193,877	241,214	265,096	286,804	289,604	290,791	

(1) Incluye hasta un 10% de participación de capital de origen extranjero, que es inversión de cartera y que no se discrimina del total.

Fuente: INDEC, Encuesta Nacional a Grandes Empresas.

La evolución del valor de la producción de las ET es aun más significativo, ya que pasa de representar el 61% del valor total aportado por las grandes empresas al 78% durante dicho periodo.

Gráfico 3. Grandes empresas en la Argentina 1993 – 2001. Valor de la producción comparada



Fuente: DNCI en base a Encuesta Nacional a Grandes Empresas, INDEC.

DNCI 2004

Según estimaciones de Chudnovsky y López: la participación de las ET en la ventas de la cúpula empresaria (1000 mayores firmas del país en términos de ventas) paso de 34,5% en 1990 a 58,9% en 1998 (una de la cifras mas elevadas del mundo). El numero de ET en dicha cúpula paso de 199 en 1990 a 472 en 1998. También es significativo el crecimiento sostenido y constante del stock de inversión de las empresas extranjeras en los 90 hasta alcanzar los 29% del PBI en el año 2000. Cabe agregar que en el ranking que publica anualmente la revista Mercado, para el año 2004 más del 60% de la 100 firmas con mayores ventas son ET. Por otra parte, 20 de las 25 empresas que encabezan dicho ranking son extranjeras. Los autores que venimos de citar concluyen que de acuerdo con los datos sobre participación de las ET en las ventas, el empleo y el valor agregado, la economía argentina sería una de las más globalizadas del mundo.⁴

⁴ Esa afirmación no podría sostenerse si tomamos en cuenta los coeficientes de exportación e importación y la escasa participación en las exportaciones argentinas de los rubros que muestran un comportamiento más dinámico en el comercio mundial..

Impacto de la IED en la economía argentina.

Con la escasa información disponible sobre el impacto de la IED en Argentina de los '90 en términos de distribución del ingreso (CEPAL Buenos Aires sobre base de datos de INDEC), puede verificarse que el proceso de 'racionalización' condujo a un cierto incremento en el salario medio pagado por las ET en Argentina, especialmente en el sector industrial. Sin embargo, se produjo también una disminución de la participación de los salarios en el valor agregado. Mientras los salarios medios por ocupado crecieron a un promedio anual de 1.7% entre 1993 y 1998, la participación en el valor agregado cayó del 27,3% al 22,9% en el dicho periodo. El salario medio fue más bajo en las empresas nacionales, pero creció más en éstas y la participación de los salarios en el valor agregado fue, en promedio, casi el doble que en las ET.

Chudnovsky y López no encontraron relación positiva entre IED y formación de capital. De hecho, mientras en el periodo 1993-1999 los flujos de IED han tendido a representar porciones crecientes del PBI y de la Inversión bruta interna en capital fijo (IBIF), el coeficiente de formación de capital en el PBI no creció significativamente. Lo que viene a prestar soporte adicional al argumento de que la relación entre IED e inversión doméstica puede ser negativa, con un efecto de desplazamiento (o *crowding out*) sobre las inversiones domésticas. El crecimiento del producto en la primera mitad de los '90 habría dependido, en consecuencia, el aprovechamiento de la capacidad ociosa disponible a comienzo de la década.

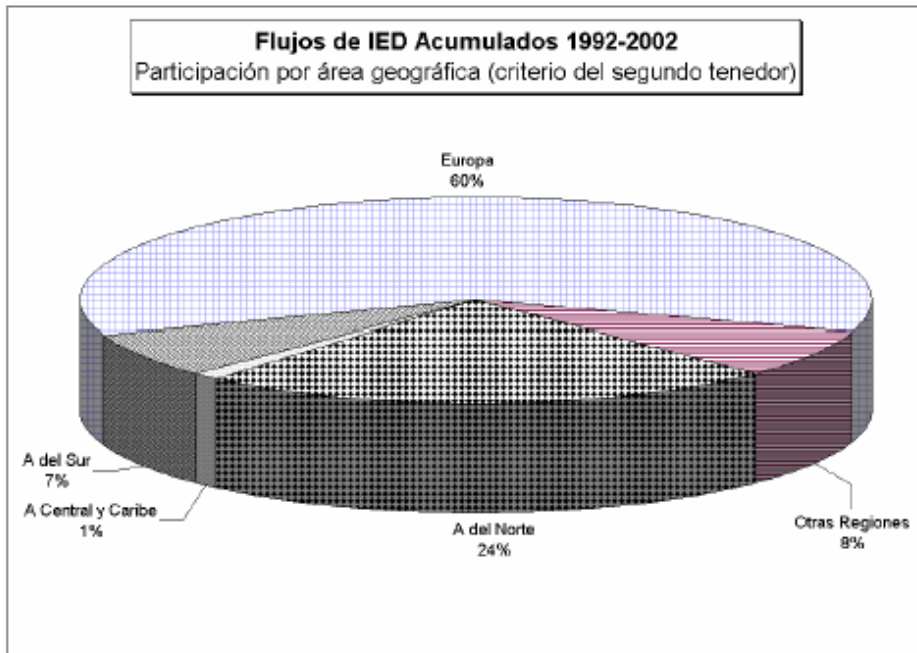
Según algunos autores se ha constatado un mejor desempeño de las firmas adquiridas por fusiones y adquisiciones en variables tales como ventas, entrenamiento de personal y mejoras tecnológicas. También indican que no hubo más pérdidas de puestos de trabajo (vis a vis aquellas firmas que no han cambiado de propietario), probablemente porque las pérdidas iniciales debidas a la 'racionalización' han sido compensadas por creación de nuevos puestos de trabajo (Chudnovsky y López en base a encuesta a empresas).

Sin embargo, otros autores encontraron impactos laborales negativos de la IED y de las políticas de desregulación que acompañaron y estimularon dicha inversión: flexibilización de la fuerza de trabajo, acentuación de la precariedad en el empleo, desempleo, en particular en los sectores de servicios públicos privatizados. Se destacan procesos de acentuación de la expulsión de mano de obra a partir de las privatizaciones en sectores tales como telefonía, energía eléctrica, distribución de gas, agua y cloacas y transporte aéreo (FOCO 2004). Otros efectos incluyen cambios en las condiciones de trabajo: tiempos y ritmos de trabajo, supervisión arbitraria, extensión de la jornada laboral, disminución de los descansos. La creciente concentración de los mercados, el incremento del desempleo y la desestructuración del sector industrial, aparecen como efectos relevantes del proceso de amplia apertura a la inversión extranjera.

IED por origen

El área más importante para explicar los flujos de IED acumulados en el período 1992-2002 es Europa, seguida por América del Norte. En lo que respecta a países, luego de la adquisición de YPF por parte de Repsol, la supremacía de España es absoluta. También son muy significativos los flujos desde Estados Unidos, Países Bajos, Francia y Chile. Estos cinco países concentran un 64% de los flujos de IED acumulados en el período.

Gráfico 4. IED por origen, segundo nivel de tenencia [Según el país de residencia del inversor/propietario/controlante de la firma que realiza la inversión en el país.



Fuente: DNCI.

La inversión europea

España participó solo con el 11,6% de los flujos totales de IED en el periodo 1992-1998, pero con el 37% de dichos flujos en el periodo 1992- 2002.⁵ Europa concentró 61% de los flujos en el mismo periodo. Al interior de los flujos europeos se destacan España con una participación del 61%.. También sobresalen Francia (15%), Italia (6%) y los Países Bajos (6%).

La información de la Dirección Nacional de las Cuentas Internacionales del Ministerio de Economía no está cruzada por sector y por país. Sin embargo estudiando los proyectos de empresas europeas desde 1994, surge que la IED de dicha región se concentró en los sectores siguientes:

- España: Petróleo, electricidad, gas y agua, química, telecomunicaciones, comunicaciones, bancos
- Francia: Equipo de transporte, electricidad y agua, telecomunicaciones, comercio, bancos
- Italia: Telecomunicaciones, gas
- Países Bajos: Comercio, Petróleo

⁵ Las transferencias accionarias adquiridas por capitales españoles alcanzaron a 23.567 millones de dólares en el período, 18.476 en concepto de fusiones y adquisiciones de empresas y 5.091 millones en privatizaciones. Las inversiones físicas sumaron 8306 millones de dólares, (7.357 en ampliación de instalaciones y 950 en nuevas inversiones.)

Stock de inversión europea

La evolución del stock de IED en Argentina en los '90 sigue dinámicas muy similares a los flujos. Cabe recordar que el stock de IED europea superó el stock de EEUU en la década. De casi igual al stock de EEUU a comienzos de los '90, el stock europeo resultó 30% superior en 1999, y dos veces más importante desde 2002. La tendencia se explica principalmente y una vez más por la explosión de la IED española en 1999.

Evolución desde 1999

Variación del stock

Los flujos acumulados de IED fueron, hasta el año 2001, el principal factor que explica la evolución del stock de IED medido en dólares. Sin embargo, en el año 2002 el stock medido en dólares cae abruptamente por los efectos de la devaluación del peso en los balances de las empresas. El patrimonio de una empresa medido en dólares se ve afectado de tres maneras diferentes: a) Por las pérdidas operativas (si la empresa tiene ingresos en pesos y costos en dólares); b) Por la composición de sus activos y pasivos y c) Por el efecto de la conversión a dólares de su patrimonio en pesos.

Disminución drástica de los flujos

Durante la década del noventa se recibieron significativos flujos en concepto de IED, los cuales mostraron una tendencia creciente desde un promedio de 4.000 millones (1992-1995), a una media de 8.000 (1996-1998) hasta alcanzar el pico de 24.000 en 1999, monto obtenido como consecuencia de la compra de YPF. A partir de ese momento, se produce un profundo cambio en la tendencia, cerrando el año 2003 con flujos por 1.020 millones de dólares (que se acercan a cero tomando en cuenta las transacciones de canje de acciones, que no representan un financiamiento neto para el período considerado).

Anexo A

La inversión externa directa holandesa en los '90

Los países Bajos fueron una fuente importante de ingreso de capital extranjero en Argentina a lo largo de los 90. La inversión holandesa culminó en los años 1997 y 1998 cuando alcanzó cerca de 1000 millones de dólares por año.

El peso de las empresas holandesas en la economía argentina es aun más significativo cuando se mide por el stock de inversión, dado que las mayores empresas holandesas en Argentina (Shell, Philips) tienen una larga historia de presencia en el país. En 1998 los países Bajos representaban cerca del 15% del stock de inversión europea en Argentina. Sin embargo ésta proporción cayó hasta el 7% en 2000, por la estagnación del stock holandés y la explosión del stock español con la compra de YPF.

Composición de la inversión holandesa en los 90

Las transferencias de empresas y las inversiones físicas fueron los dos componentes de la IED holandesa en los 90. Las transferencias de empresas alcanzaron más de 1000 millones de dólares y fueron casi en su totalidad fusiones y adquisiciones. Las inversiones físicas superaron las transferencias con cerca 1400 millones de dólares, en parte por ampliación de empresas existentes (764 millones) y en parte inversiones *greenfield* de nuevas instalaciones (633 millones).

El cuadro siguiente da un panorama de los proyectos de inversión de empresas holandesas en la década pasada (1994-2001).

Se destacan los sectores: gas y petróleo (Shell), comercio minorista (Disco Ahold) y mayorista (Makro), alimentos y bebidas (Unilever, Farm Frites) e indumentaria (C&A).

Cuadro A

Empresas holandesas, total estimado de proyectos de inversión, período 1994-2001.
(en millones de dólares)

Empresa	Proyecto	Total estimado	Período
Royal Dutch/Shell Group Shell C.A.P.S.A.	Exploración y producción de petróleo,	106.54	1994-1995
Royal Dutch/Shell Group Shell C.A.P.S.A.	proyectos de inversion	117.77	1994-1998
Royal Dutch/Shell Group Shell C.A.P.S.A.	proyectos de inversion	51.66	1999-2001
Royal Dutch/Shell Group Consorcio Acambuco	Shell adquiere 22.5% de Acambuco	120.00	1998
Royal Dutch/Shell Group Shell C.A.P.S.A.	Modernización de la Refinería Buenos Aires	241.44	1994-1998
Royal Dutch/Shell Group Shell C.A.P.S.A.	Plan de inversion	33.00	1998-2001
Royal Dutch/Shell Group Shell C.A.P.S.A.	Modernización de la refinería Buenos Aires	269.40	1999-2001
Royal Dutch/Shell Group Shell C.A.P.S.A.	Expansión y distribución y red de transporte	189.84	1999-2001
Royal Dutch/Shell Group Diadema Gas S.A.	Adquisición de la compañía local Autogas,	44.10	1997
Royal Dutch/Shell Group Shell C.A.P.S.A.	Adquisición de Autogas	45.00	1997
Royal Dutch/Shell Group Shell C.A.P.S.A.	Asociación con CGC Río Colorado (55%) y Valle Morado	111.60	1998
Unilever Netherlands Unilever de Argentina S.A.	Modernización y especialización en jabón y detergente	60.00	1995
Royal Dutch/Shell Group Shell C.A.P.S.A.	Proyecto forestal	30.00	1997-1999
Unilever Netherlands Unilever de Argentina S.A.	Adquisición de la compañía Montehelado	70.00	1997
Unilever Netherlands Unilever de Argentina S.A.	Adquisición de CICA	65.00	1994
Farm Frites Farm Frites Argentina	Plan de inversión	30.00	1998
Ceteco Ventura	Adquisición del 85% de una firma local	100.00	1996
Royal Dutch/Shell Group Shell C.A.P.S.A.	Construcción de nuevas estaciones de servicio	250.56	1994-1998
Royal Ahold Disco S.A.	Adquisición de los supermercados Supamer	69.00	1999
Royal Ahold Disco S.A.	Modernización de sucursales	43.70	1999
Royal Ahold Disco S.A.	Nuevas sucursales	75.00	1999
Royal Ahold Disco S.A.	Incremento de capital	75.00	1999
Royal Ahold Disco S.A.	Adquisición de Supermercados Ekono	82.80	2000-2003
SHV Holding Makro-Kargo	Dos nuevos supermercados mayoristas	42.50	1994-1995
C&A	Plan de inversión	200.00	1996-1999
OTROS		195.40	
Total		2719.31	

Fuente: Fundación Invertir

Los flujos de IED holandesa siguieron la tendencia general de agotamiento en los últimos años. La caída es particularmente significativa porque la IED holandesa alcanzó su pico en 1998, antes de llegar a un saldo negativo en 1999. Un ejemplo del cambio profundo de tendencia es la estrategia de la compañía Royal Ahold. A fines de los 90 la segunda empresa europea de comercio minorista se embarcó en una intensa política de adquisiciones de (y fusiones con) firmas locales en América Latina. En Argentina (43% de las ventas en la región) Royal Ahold adquirió el 50% de Disco supermercados en 1998 y formó la firma Disco Ahold. Posteriormente adquirió el control total. A principios de 2000, Disco Ahold adquirió los locales en Argentina de la cadena chilena Ekono, consolidando su posicionamiento en el sector. A pesar de esta estrategia de expansión, en marzo del 2004 la firma holandesa anunció la venta de su participación en Disco a la chilena Cencosud. Por razones legales la venta no ha sido completada todavía pues se objeta la concentración que se produciría en el mercado ya que la empresa adquirente es propietaria de Jumbo, otra importante cadena de supermercados.

Sin embargo la inversión holandesa se ha recuperado y empezó a crecer de nuevo en los últimos años. Para el 2003 se estima en 235 millones de dólares el monto total de las inversiones de ese origen, destacándose los nuevos proyectos de ampliación de la cadena comercial C&A y de los supermercados mayoristas Makro.

Anexo 2

Normas y principios internacionales

En vista del peso que tienen las empresas extranjeras en la economía y la sociedad argentina, es imprescindible desarrollar iniciativas de seguimiento y de control sistemático de las actividades de dichas empresas, en particular de sus impactos laborales y ambientales. Más allá del respeto de la legislación laboral y ambiental nacional, el conjunto de normas y directivas internacionales provee herramientas importantes para las organizaciones laborales y ciudadanas, no solo para la elaboración de criterios objetivos de seguimiento, sino también para exigir a las firmas el cumplimiento de sus obligaciones.

Aunque las principales normas internacionales de derechos humanos hacen recaer en primer lugar las obligaciones en los Estados, se acepta de modo creciente que crean obligaciones también para las empresas (Amnistía Internacional, 2004).

Las obligaciones de los Estados incluyen la de asegurar el respeto de los derechos humanos, no sólo por el Estado sino también por agentes no estatales como empresas e individuos. Por ejemplo, las Convenciones de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) siguen una estructura formal por la que los Estados garantizan el cumplimiento de las empresas

Normas internacionales del trabajo

Normas formales: Convenios y recomendaciones de la OIT

Las normas de la OIT revisten la forma de convenios o recomendaciones. Los primeros son tratados internacionales sujetos a la ratificación de los Estados Miembros de la organización. Las recomendaciones no son instrumentos vinculantes — habitualmente versan sobre los mismos temas que los convenios— y recogen directrices que pueden orientar la política y la acción nacionales. Se entiende que unos y otras incidan concretamente en las condiciones y las prácticas de trabajo de todos los países del mundo

La organización ha adoptado más de 180 convenios y de 185 recomendaciones sobre una amplia gama de temas.

Ocho convenios de la OIT han sido calificados por su Consejo de Administración, como convenios fundamentales para los derechos de quienes trabajan, independientemente del nivel de desarrollo de cada Estado Miembro. Estos derechos “se antepone[n] a los demás porque proporcionan los instrumentos necesarios para luchar libremente por la mejora de las condiciones de trabajo individuales y colectivas”

Libertad sindical

Convenio sobre la libertad sindical y la protección del derecho de sindicación, 1948 (núm. 87).

Convenio sobre el derecho de sindicación y de negociación colectiva, 1949 (núm. 98)

Abolición del trabajo forzoso

Convenio sobre el trabajo forzoso, 1930 (núm. 29)

Convenio sobre la abolición del trabajo forzoso, 1957 (núm. 105)

Igualdad

Convenio sobre la discriminación (empleo y ocupación), 1958 (núm. 111)

Convenio sobre igualdad de remuneración, 1951 (núm. 100)

Eliminación del trabajo infantil

Convenio sobre la edad mínima, 1973 (núm. 138)

Convenio sobre las peores formas de trabajo infantil, 1999 (núm. 182)

Otros convenios que se destacan particularmente son:

C135 Convenio relativo a la protección y facilidades que deben otorgarse a los representantes de los trabajadores en la empresa, 1971

C148 sobre la protección de los trabajadores contra los riesgos profesionales debidos a la contaminación del aire, el ruido y las vibraciones en el lugar de trabajo, 1977

C154 Convenio sobre la negociación colectiva, 1981

C155 sobre seguridad y salud de los trabajadores y medio ambiente de trabajo, 1981

C169 Convenio sobre pueblos indígenas y tribales, 1989

C170 sobre la seguridad en la utilización de los productos químicos en el trabajo, 1990

C174 sobre la prevención de accidentes industriales mayores, 1993

Normas 'menos formales'

La Conferencia Internacional del Trabajo, que se reúne una vez por año, y otros órganos de la OIT, a menudo adoptan documentos menos formales que los convenios y las recomendaciones. Puede tratarse de códigos de conducta, resoluciones y declaraciones. Por lo general, se entiende que estos documentos surten un efecto normativo pero no se considera que formen parte del sistema de normas internacionales del trabajo de la OIT. Hay una serie de ejemplos importantes de los mismos.

Declaración relativa a los principios y derechos fundamentales en el trabajo

Adoptada en 1998, la Declaración compromete a los Estados Miembros a respetar y promover los principios y derechos comprendidos en cuatro categorías, hayan o no

ratificado los convenios pertinentes. Estas categorías son: la libertad de asociación y la libertad sindical y el reconocimiento efectivo del derecho de negociación colectiva, la eliminación del trabajo forzoso u obligatorio, la abolición del trabajo infantil y la eliminación de la discriminación en materia de empleo y ocupación.

Un procedimiento de seguimiento respalda este compromiso. Los Estados Miembros que no han ratificado uno o varios de los convenios fundamentales deben presentar cada año una memoria sobre la situación de los principios y derechos considerados señalando los obstáculos que impiden la ratificación y los ámbitos en los que necesitarían asistencia. Las memorias son examinadas por un grupo de expertos consejeros independientes, los Expertos Consejeros en la Declaración, cuyas observaciones son consideradas por el Consejo de Administración.

Declaración tripartita de principios sobre las empresas multinacionales y la política social

La Declaración Tripartita de los Principios relacionada con Empresas Internacionales (MNEs) y Política Social es el primer documento aplicable universalmente en el asunto de MNEs. Fue adoptado por el Cuerpo Ejecutivo de la OIT en noviembre de 1977.

La Declaración Tripartita contiene cinco secciones principales. La primera sección se dirige a políticas generales y exige el respeto hacia la soberanía nacional, leyes y objetivos políticos del país anfitrión. Se aboga por la igualdad de trato por parte del gobierno hacia las MNEs y las empresas nacionales y la consulta tripartita (consulta entre trabajo, negocio y gobierno). La segunda sección llama a las MNEs a jugar un rol clave en la generación y expansión de oportunidades para un empleo seguro y estable, a usar tecnologías apropiadas y a prestar atención a las políticas de empleo. La tercera sección se concentra en la capacitación, recapitación y promoción de los trabajadores en todas las categorías ocupacionales. La cuarta sección recomienda la provisión de índices salariales favorables, beneficios y condiciones de trabajo con énfasis especial en la importancia de establecer y mantener altos niveles de salud y seguridad ocupacional. En la quinta sección, se exige a las empresas y gobiernos que respeten la libertad de asociación y el derecho a organizar y negociar colectivamente, como los principios que guíen sus acciones en todos los asuntos relativos a las relaciones industriales.

Una de las limitaciones de las declaraciones de la OIT es que no se considera que formen parte del sistema de normas internacionales del trabajo de la OIT. Además los mecanismos para obligar los agentes a cumplirlas son débiles. Las empresas no firman o no adhieren a la Declaración, ni están obligadas a informar sobre su cumplimiento o progreso. Sin embargo son una herramienta útil, y por lo general se entiende que estos documentos efecto producen efectos normativos y la organización tripartita de la OIT hace mucho por la credibilidad de sus textos.

Las directrices de la OECD

Las líneas directrices de la OECD (Organización para la Cooperación Económica y el Desarrollo), entidad que reúne a los países de mayor desarrollo en el mundo, son recomendaciones que hacen los gobiernos a sus empresas multinacionales.

Se adoptaron por primera vez en 1976 y cubren un abanico bastante amplio de temas (como derechos humanos, trabajo, medio ambiente, fiscalidad y corrupción). Los 30 miembros de la OECD (y otros países como Argentina, Brasil y Chile) suscribieron las directrices. Como resultado de la última revisión de las directrices en el año 2000, éstas se aplican a las empresas multinacionales y a todas sus entidades dondequiera que operen, a lo largo de la cadena de suministro.

Los gobiernos que suscriban las directrices deben establecer un Punto Nacional de Contacto para la promoción de las mismas (el PNC para Argentina está ubicado en la Cancillería). Las directrices son recomendaciones voluntarias y no vinculantes de los gobiernos a las empresas. Pueden considerarse moralmente obligatorios, pero no pueden exigirse ante un tribunal. Sin embargo, cualquier parte interesada puede entablar una demanda en contra de una empresa que no adhiera a las Directivas. Las demandas se presentan ante los Puntos Nacionales de Contacto localizados en la OECD y en países signatarios. Si el Punto Nacional de Contacto acepta el caso, las partes entran en un período de mediación y de resolución del problema.

Las directrices de la OECD tienen algunas ventajas, como la amplia gama de asuntos que cubren, y una amplia aplicabilidad. Sin embargo, tienen también desventajas importantes:

- mecanismos de puesta en práctica débiles
- confidencialidad de los procedimientos
- falta de referencia a otros instrumentos internacionales específicos (OIT, ONU)

Las normas de derechos humanos de la ONU para Empresas

Las normas de la ONU para empresas enuncian una lista detallada de las obligaciones empresariales en la esfera de los derechos humanos. Fueron adoptadas por la Subcomisión de la ONU para la Promoción y la Protección de los Derechos Humanos, un órgano de expertos independientes.

Las normas de la ONU para empresas no se pueden ratificar como tratado y no son obligaciones legales vinculantes. Sin embargo representan un avance significativo con respecto a otras normas existentes, y tienen más autoridad que los códigos de conducta adoptados por las empresas (Amnistía Internacional 2004)

Disposiciones claves de las normas de la ONU:

- no discriminación
- derecho a la seguridad personal (utilización de fuerzas de seguridad)
- derechos de los trabajadores
- corrupción, protección del consumidor
- derechos económicos, sociales y culturales
- derechos humanos y medio ambiente
- derechos de los pueblos indígenas

En términos de mecanismos de aplicación, las normas contemplan que su aplicación puede ser objeto de una vigilancia y verificación externa, por ejemplo por los organismos de derechos humanos de la ONU ya existente.

El Pacto Global de la ONU

Ante el Foro Económico Mundial de 1999, Kofi Annan, Secretario General de las Naciones Unidas (ONU), hizo un llamamiento a las empresas privadas para que trabajen en forma conjunta con la ONU, las asociaciones de trabajadores y la sociedad civil, con el objeto de construir una economía mundial más sostenible e inclusiva. Esta iniciativa tomó forma con el Lanzamiento del Pacto Global, que tuvo lugar el 26 de julio de 2000 en Nueva York. En Argentina hoy 250 firmas de capital extranjero y nacional suscriben al Pacto Global (www.undp.org.ar). El 'Grupo Promotor' del Pacto argentino incluye empresas como Unilever, Repsol, YPF y el Banco Francés.

Los principios del Pacto Global son los siguientes:

1. Derechos Humanos

Principio No 1. Apoyar y respetar la protección de los derechos humanos.

Principio No 2. No ser cómplice de abusos de los derechos.

2. Ámbito laboral

Principio No 3. Apoyar los principios de la libertad de asociación y sindical y el derecho a la negociación colectiva.

Principio No 4. Eliminar el trabajo forzoso y obligatorio.

Principio No 5. Abolir cualquier forma de trabajo infantil.

Principio No 6. Eliminar la discriminación en materia de empleo y ocupación.

3. Medio Ambiente

Principio No 7. Apoyar el enfoque preventivo frente a los retos medioambientales.

Principio No 8. Promover mayor responsabilidad medioambiental.

Principio No 9. Alentar el desarrollo y la difusión de tecnologías respetuosas del medio ambiente.

Al nivel mundial el Pacto Global es criticado duramente por muchas Organizaciones No Gubernamentales. ONGs como Thirld World Network, Corporate Watch, IBASE, Focus on the Global South, Corporate Europe Observatory rechazaron la iniciativa y formaron la 'Alianza para una ONU liberada de las corporaciones'. La principal crítica es que el Pacto Global permite a las firmas más poderosas del mundo recrear una legitimidad hoy cuestionada, usando la bandera de las Naciones Unidas para hacer relaciones públicas. Por lo tanto un estudio de Corporate Watch señala que muchas de dichas corporaciones (entre otras, Aventis, Unilever, Rio Tinto, Nike, y Shell) siguen violando los principios del Pacto. El Pacto carece de mecanismos de seguimiento y aplicación de los principios, y por eso se considera que su credibilidad es muy débil.

Normas de protección del ambiente.

Además de las normas sancionadas por la legislación argentina deberá tenerse en cuenta como marco general los principios adoptados por la **Agenda XXI**, aprobada por la Cumbre de la Tierra reunida en Río de Janeiro en junio de 1992 y por la Declaración de Río sobre el medio ambiente y el desarrollo, acordada en la misma Conferencia. La Agenda se ocupa de la lucha contra la pobreza, el cambio de las modalidades de

consumo, la sostenibilidad demográfica, la mejora de los asentamientos humanos, la protección de la atmósfera, el fomento de la salubridad y otros aspectos que hacen al desarrollo sostenible.

Referencias bibliográficas

Inversión extranjera en la Argentina

CEPAL Comisión Económica para América Latina y el Caribe, La Inversión Extranjera en América Latina y el Caribe. Publicación Anual, Años 1997 a 2003.

Kulfas, Matías, Porta, Fernando y Ramos, Adrián, CEPAL Estudios y perspectivas, Inversión extranjera y empresas transnacionales en la economía argentina, setiembre 2002, Buenos Aires

Chudnovsky, D. y López, A. (2001) La transnacionalización de la economía argentina, EUDEBA-CENIT, Buenos Aires

Dirección Nacional de Cuentas Internacionales, La inversión extranjera directa en Argentina 1992-2002, Diciembre 2003, Buenos Aires

Dirección Nacional de Cuentas Internacionales, La posición de inversión internacional de Argentina a fines de 2003, 2004, Buenos Aires

FOCO (2004) Posibles impactos de un acuerdo de libre comercio entre la Unión Europea y América Latina: el caso Argentino, FDCL Verlag, Berlin

Normas internacionales

Amigos de la Tierra, Empleo de las directrices de la OECD para empresas multinacionales, una herramienta importante, 2002, Amsterdam

Amnistía Internacional, Las normas de derechos humanos de la ONU para empresas, hacia la responsabilidad legal, 2004, Madrid

Comité Asesor Sindical de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), Una guía para sindicalistas sobre las directrices de la OCDE para empresas multinacionales, Paris 2003.

Red Puentes, Herramientas sobre la responsabilidad social empresarial, La Declaración Tripartita de Principios de la Organización Internacional del Trabajo sobre Empresas Multinacionales y la Política Social, www.redpuentes.org

Fuentes

Organización Internacional del Trabajo.

Dirección Nacional de Cuentas Internacionales, Ministerio de Economía .

Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, (INDEC), Encuesta a grandes empresas