Programa de Empresas Multinacionales

Documento de trabajo núm. 88

Impacto social y laboral de las empresas multinacionales y de las inversiones extranjeras directas: el caso de Uruguay

por Jorge Notaro y Gustavo Bittencourt

Copyright © Organización Internacional del Trabajo 2000 Las publicaciones de la Oficina Internacional del Trabajo gozan de la protección de los derechos de propiedad intelectual en virtud del protocolo 2 anexo a la Convención Universal sobre Derecho de Autor. No obstante, ciertos extractos breves de estas publicaciones pueden reproducirse sin autorización, con la condición de que se mencione la fuente. Para obtener los derechos de reproducción o de traducción, deben formularse las correspondientes solicitudes a la Oficina de Publicaciones (Derechos de autor y licencias), Oficina Internacional del Trabajo, CH-1211 Ginebra 22, Suiza, solicitudes que serán bien acogidas. ISBN 92-2-311859-X ISSN 1011-498X

Primera edición 2000

Las denominaciones empleadas, en concordancia con la práctica seguida en las Naciones Unidas, y la forma en que aparecen presentados los datos en las publicaciones de la OIT no implican juicio alguno por parte de la Oficina Internacional del Trabajo sobre la condición jurídica de ninguno de los países, zonas o territorios citados o de sus autoridades, ni respecto de la delimitación de sus fronteras.

La responsabilidad de las opiniones expresadas en los artículos, estudios y otras colaboraciones firmados incumbe exclusivamente a sus autores, y su publicación no significa que la OIT las sancione.

Las referencias a firmas o a procesos o productos comerciales no implican aprobación alguna por la Oficina Internacional del Trabajo, y el hecho de que no se mencionen firmas o procesos o productos comerciales no implica desaprobación alguna.

Las publicaciones de la OIT pueden obtenerse en las principales librerías o en oficinas loçales de la OIT en muchos países o pidiéndolas a: Publicaciones de la OIT, Oficina Internacional del Trabajo, CH-1211 Ginebra 22, Suiza, que también puede enviar a quienes lo soliciten un catálogo o una lista de nuevas publicaciones.

Prefacio

El presente estudio intenta ofrecer una contribución a los esfuerzos previos efectuados en Latinoamérica, y otras regiones, para conocer mejor la influencia que pueden ejercer los flujos de capital procedentes de empresas multinacionales e inversiones extranjeras directas, que se inyectan en países con una dinámica de desarrollo socioeconómica importante como es el caso del Uruguay, país miembro del Mercado Común del Sur (MERCOSUR).

Se ha tomado como referencia para el enfoque de este análisis, al único documento guía de la OIT en la materia, que es la *Declaración tripartita de principios sobre las empresas multinacionales y la política social* (de 1977), para asociar la vigencia de la misma, en sus distintos campos a la realidad laboral uruguaya. Esta Declaración fue producto del consenso tripartito de la representación de las organizaciones de empleadores, gobiernos y de trabajadores en materia de: empleo, formación profesional, las condiciones de trabajo y de vida y las relaciones laborales en las empresas multinacionales.

El acervo estadístico disponible localmente, de no fácil cuantificación, apoyado en las entrevistas efectuadas, así como la metodología implementada han permitido estructurar un documento sobre el impacto de la inversión extranjera en el sector laboral que aporta criterios básicos al lector para formarse una idea bastante clara del papel de estos movimientos de capital en los principales sectores de la actividad económica y laboral del país.

En vista de la importancia y actualidad del tema, no se omite la posibilidad futura de un estudio similar en que se aborde algun(os) sector(es) en particular, de la actividad económica del Uruguay que de manera concreta impacte(n) significativamente la vida laboral del país.

La Oficina responsable en la OIT del tema relativo a las actividades con las empresas multinacionales desea hacer un reconocimiento especial a la dirección y personal del Centro Interamericano de Investigación y Documentación sobre Formación Profesional (CINTERFOR), por el apoyo ofrecido en la elaboración de este breve estudio y, de igual manera a la Oficina de Area de la OIT en Buenos Aires, Argentina, y al Equipo Técnico Multidisciplinario de la OIT con sede en Santiago de Chile por su permanente cooperación.

Indice

Pref	acio	iii
Abr	eviaturas	vii
Intro	oducción	1
I.	Las EMN e IED en la economía uruguaya	3
	1. Panorama general	3
	2. Presencia según actividad económica	5
	3. El capital extranjero en la industria manufacturera uruguaya en los noventa	12
n.	El marco regulatorio y las políticas	18
	1. El principio de trato nacional y la promoción del ingreso de capital extranjero	18
	2. Instrumentos de la década de los ochenta	19
	3. Regulación e incentivos sectoriales	21
m.	Perfil del contexto económico y laboral	23
	1. Los principales resultados macroeconómicos	23
	2. La industria manufacturera	23
	3. El sistema bancario	24
	4. Contexto económico y relaciones laborales	25
IV.	Nivel y composición del empleo	27
	1. El problema del empleo en el Uruguay	27
	2. El papel de las EMN y las IED	27
v.	Formación profesional	31
	1. El sistema nacional de formación profesional	31
	2. El papel de las EMN y las IED	31
VI.	Condiciones de trabajo y de vida	34
	1. El marco jurídico institucional	34
	2. El papel de las EMN y las IED	35
VII.	Las relaciones de trabajo	37
	1. Los derechos sindicales y la negociación colectiva	37
	2. Los conflictos colectivos y los procedimientos de prevención	38
	3. El papel de las EMN y las IED	39
Con	clusiones finales	43
Bibl	liografía	45

Anexos

I.	Personas entrevistadas	47
II.	Guión para la entrevista	48
III.	Lista de publicaciones sobre industrias específicas o sectores bajo el Programa	
	de Empresas Multinacionales de la OIT	49

vi

 $-2 \delta_{AB} + 2 \delta_{B} T_{B}$

Abreviaturas

ABU Asociación de Bancos del Uruguay

AEBU Asociación de Empleados Bancarios del Uruguay
AFAPS Administradoras de Fondos de Ahorro Previsionales

AITU Asociación de Industrias Textiles del Uruguay
ALADI Asociación Latinoamericana de Integración

ANCAP Administración Nacional de Combustibles, Alcohol y Portland

ANTEL Administración Nacional de Telecomunicaciones
ARHU Asociación de Restaurantes y Hoteles del Uruguay

BCU Banco Central del Uruguay
BPS Banco de Previsión Social

CEPAL Comisión Económica para América Latina
CDI Comisión para el Desarrollo de las Inversiones
CICSA Compañía Industrial de Cartón, Sociedad Anónima

CIU Cámara de Industrias del Uruguay

CIIU Clasificación Industrial Internacional Uniforme de Actividades Económicas

de las Naciones Unidas

CIHTU Cámara de la Industria Hotelera y Turística del Uruguay

CMPC Compañía Manufacturera de Papeles y Cartones

CND Corporación Nacional para el Desarrollo

CONAPROLE Cooperativa Nacional de Productores de Leche

COSUPEM Consejo Superior Empresarial CTN(s) Corporación(es) Transnacional(es)

CUTCSA Compañía Uruguaya de Transporte Colectivo, Sociedad Anónima

CYMPAY Cervecería y Maltería Paysandú

DINAE Dirección Nacional de Empleo del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social DINAMIGE Dirección Nacional de Minería y Geología del Ministerio de Industria y

Energía del Uruguay

EE(s) Empresa(s) Extranjera(s)
EMN(s) Empresa(s) Multinacional(es)

ENCE Empresa Nacional de Celulosa (España)

EN Empresas Nacionales

ET(s) Empresa(s) Transnacional(es) EUA Estados Unidos de América

EUSA Embotelladora Uruguaya, Sociedad Anónima

FANAPEL Fábrica Nacional de Papel
FCS Facultad de Ciencias Sociales
FNC Fábricas Nacionales de Cerveza
FBCF Formación Bruta de Capital Fijo

FOEB Federación de Obreros y Empleados de la Bebida

FOMIN Fondo Multilateral de Inversiones FMI Fondo Monetario Internacional

FUNSA Fábrica Uruguaya de Neumáticos, Sociedad Anónima

IBF Inversión Bruta Fija

IED Inversiones Extranjeras Directas

IMSA Industria Movilizadora de Maíz, Sociedad Anónima

INBD Ingreso Nacional Bruto Disponible
INE Instituto Nacional de Estadística
IPC Indice de Precios al Consumo

IPUSA Industria Papelera Uruguaya, Sociedad Anónima

M de dólares Millones de dólares de EUA
MERCOSUR Mercado Común del Cono Sur

MONRESA Montevideo Refrescos, Sociedad Anónima MOSA Maltería Oriental, Sociedad Anónima MTSS Ministerio de Trabajo y Seguridad Social

OMC Organización Mundial del Comercio

OPIC Organización para la Promoción de la Inversión y el Comercio

PAMER Papelera Mercedes
PBI Producto Bruto Interno

PEM Programa de Estudio de Empresas Multinacionales de la OIT

PLUNA Primeras Líneas Uruguayas de Navegación Aérea

PMRRLL Programa de Modernización de las Relaciones Laborales

SUGU Sindicato Unico Gastronómico del Uruguay SUNCA Sindicato Unico de la Construcción y Afines

SUDAMTEX Sudamericana Textil del Uruguay Sociedad Anónima

UCUDAL Universidad Católica del Uruguay Dámaso Antonio Larrañaga UNCTAD Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo

UOEGAS Unión de Obreros y Empleados de la Compañía del Gas

Introducción

El estudio se propone identificar «el impacto social y laboral de la presencia de las Empresas Multinacionales (EMN) y de las Inversiones Extranjeras Directas (IED)», en el Uruguay, en lo que concierne a la *Declaración tripartita de principios sobre las empresas multinacionales y la política social* de 1977. Se trata de verificar el grado de aplicación y cumplimiento de la Declaración así como de establecer hipótesis explicativas de los resultados encontrados poniendo el énfasis en la situación actual.

Es necesario detectar las características del comportamiento de dichas empresas y compararlo con el de Empresas Nacionales (EN) similares por la actividad, en el contexto jurídico institucional peculiar del país.

Las estadísticas nacionales no incorporan las categorías EMN o IED, nunca existió obligatoriedad en el registro ni instituciones públicas que efectuaran un seguimiento de la actividad de estas empresas. Se utilizará la denominación Empresa Extranjera (EE) para incluir a las Empresas Multinacionales (EMN), Inversiones Extranjeras Directas (IED), así como otras formas del capital extranjero, debido a la importante presencia de empresas de matrices regionales que no necesariamente responden a las características usuales de las EMN.

Se pondrá el énfasis en cuatro actividades económicas:

- a) la industria manufacturera, por los fundamentos que se desarrollan en el capítulo I;
- b) la industria de la construcción (CIIU 5) donde coexisten EMN, otras IED y EN, con alta importancia relativa de las últimas; pero las grandes obras se adjudican por licitaciones internacionales en las que nuevas EMN se consorcian con las EN. La globalización del mercado de la construcción y los consorcios fueron objeto de un trabajo del Programa de Empresas Multinacionales de la OIT (Norsa y col. 94). En los últimos años esta actividad representó aproximadamente el 3 por ciento del PBI y el 6 por ciento del empleo urbano;
- c) el sistema bancario, en el que se pueden diferenciar tres tipos de instituciones, la banca pública, la banca con gestión intervenida por el Banco Central del Uruguay y la banca de propiedad extranjera. El sistema financiero se completa con cooperativas de ahorro y crédito, casas bancarias y las instituciones financieras externas. La actividad de los bancos ya había llamado la atención del Programa de Empresas Multinacionales de la OIT (OIT/PEM 91);
- d) la hotelería, que en los últimos años incorporó filiales de cadenas internacionales, con alto impacto en la inversión, el empleo y la oferta de servicios. La importancia de las corporaciones transnacionales en esta actividad a principios de la década de los noventa fue objeto de un estudio del PEM (Romero 93).

El capítulo I se propone dar una respuesta a tres interrogantes, ¿la presencia de EMN e IED es importante? ¿la importancia es estable, aumenta o se reduce? ¿hay actividades en las que se aprecia una mayor presencia?

El capítulo II presenta el marco institucional y las principales disposiciones legales que regulan a las EMN y las IED, como restricción o como estímulo. En el capítulo III se tratan algunos rasgos del perfil económico y laboral del Uruguay, que nos parecen necesarios para una mejor comprensión de los comportamientos empresariales; con un sistema político democrático y una economía en reestructuración se puede poner el énfasis en elementos económicos, sociales y jurídicos.

En el capítulo IV se analiza el cumplimiento de la Declaración con relación al empleo; las características del mercado de trabajo resultan de la acelerada reestructuración de la economía del país, que modifica las oportunidades de empleo y es necesario enfrentar el desempleo que se incrementa en determinadas actividades, regiones o calificaciones, negociar las reducciones de personal y las compensaciones.

En el capítulo V con relación a la formación, hay dos puntos de amplia coincidencia entre los entrevistados, las EMN tienen mejores políticas de formación que las EN y sus actividades se limitan a la plantilla, con dos excepciones.

El capítulo VI compara los niveles de remuneración y de seguridad de las EMN y las IED con el de las EN. El capítulo VII compara las características de las relaciones laborales. Posteriormente, se presentan las conclusiones más generales extraídas de la interrelación de las conclusiones particulares de cada capítulo. Finalmente, la bibliografía consultada, la lista de informantes calificados entrevistados y el guión utilizado en las mismas.

Agradecemos la amable y eficiente colaboración del Sr. Andrés Tellagorry del CINTERFOR Montevideo, así como la generosidad de los entrevistados que nos dedicaron su tiempo.

Los capítulos I y II estuvieron a cargo de Gustavo Bittencourt y las entrevistas fueron realizadas por Carina Gobbi.

Las EMN e IED en la economía uruguaya

Panorama general

El problema de la información estadística respecto a los flujos y acervos de IED en los países latinoamericanos es un lugar común en los estudios que se refieren a este tema. La carencia de cifras confiables se ve agravada en las últimas dos décadas, en las que progresivamente tienden a predominar orientaciones de política que liberalizan el tratamiento del capital extranjero. Como consecuencia, la obligación de autorización y registro de las actividades de las Empresas Extranjeras (EE)¹ se flexibiliza. Este problema es jerarquizado por el informe sobre inversión extranjera de la CEPAL (1998), en el que se constatan los problemas de información en los países latinoamericanos y se recurre adicionalmente a fuentes secundarias para poder delinear un panorama general.

En el caso uruguayo, nunca existió obligatoriedad en el registro como EE, ni instituciones públicas que efectuaran un seguimiento de la actividad de estas empresas.

1.1. Acervo, flujos y su relación con el PBI

Los ingresos de IED configuran una tendencia creciente en los últimos quince años y señalan un importante incremento en la actividad de las EE en la economía uruguaya. Se utiliza como indicador la serie de flujos de IED elaborada a efectos de la contabilidad de la balanza de pagos por el BCU. La misma subestima los valores reales, pero es la única fuente disponible que mantiene una metodología relativamente estable a lo largo del tiempo. Instituciones internacionales (por ejemplo, ver UNCTAD 1998) estiman los acervos como suma acumulada de los flujos de IED, método que presenta varios problemas².

Los flujos de IED presentaron un promedio anual de 7,75 millones de dólares en el período 1950-1961, valores nulos entre 1962 y 1976 (Domingo y Vera, 1997) y relevantes a partir de 1977.

Se observa un importante crecimiento de los ingresos de IED a la economía uruguaya a fines de los setenta, con un máximo en 1980, seguido por una fuerte caída asociada a la crisis económica de inicios de la década siguiente. Los ingresos de IED recuperan vigor en la segunda mitad de la década, para elevarse significativamente entre 1992 y 1994. La serie muestra una relativa estabilidad manteniendo el nivel alcanzado este último año, el que triplica los valores de la segunda mitad de los ochenta pero no alcanza a los valores recibidos dos décadas atrás.

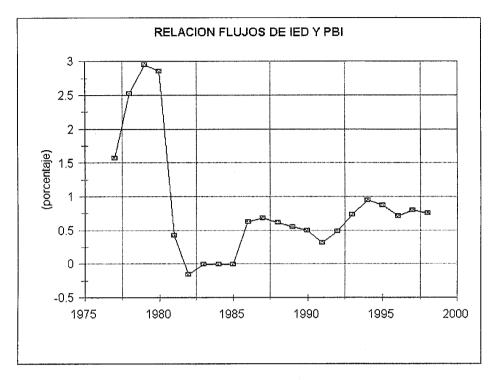
Interesa relacionar estos flujos con alguna magnitud macroeconómica relevante y seleccionamos el PBI, cuyas estimaciones son más precisas que las de la Inversión Bruta Interna (utilizada a estos efectos por la UNCTAD 1998). Esta relación indica el grado en que la economía uruguaya se ha «transnacionalizado» en el período considerado, la evolución del cociente entre IED y PBI es un indicador indirecto de cambios en la presencia de estos agentes en el conjunto de la actividad económica del país.

El gráfico adjunto muestra un incremento importante del peso de la IED como tendencia en las últimas dos décadas. Sin embargo, pese a que la economía uruguaya estaría significativamente más transnacionalizada a fines de los noventa que a inicios de los ochenta, el proceso no alcanza a desarrollar el ritmo que parecía perfilarse a fines de los setenta. Por otra parte, desde 1994 dicho proceso parece estancarse y aún retroceder en relación a la dinámica de la economía uruguaya en su

¹ Se utilizará la denominación Empresa Extranjera, preferida a la de Empresa Multinacional (EM) o Empresa Transnacional (ET), debido a la importante presencia en la economía uruguaya de empresa de matrices regionales, las que no necesariamente responden a las características usuales de las ET, por ejemplo la existencia de una extendida red de filiales.

² Por lo general, tiende a subvaluar el monto de la reinversión de utilidades dentro de la formación del acervo de IED, además de que no da cuenta suficiente de la depreciación del capital invertido bajo la forma de inversión fija.

conjunto. Sin embargo, es muy probable que esta evaluación esté afectada por la subvaloración de los flujos de IED estimados por el BCU.



Fuente: BCU (Banco Central del Uruguay).

1.2. Comparación regional e internacional

Dado que la «transnacionalización», o proceso de globalización «productiva», es uno de los fenómenos más relevantes de la economía mundial actual, no pueden resultar sorprendentes las conclusiones a que se arriba en la sección anterior en relación a que la economía uruguaya participa de ese fenómeno. Por otra parte, dado el tamaño de la economía uruguaya, resulta conveniente comparar los flujos y acervos de IED recibidos, con los regionales y mundiales, normalizados por el PBI y por la población.

En el cuadro 1 se presentan el promedio de los flujos de IED recibidos por algunos países de ALADI (los del MERCOSUR y Chile), y por el conjunto de los 11 países que integran dicha asociación, los que a su vez se normalizan por el PBI y por la población de cada país y del conjunto regional.

Cuadro 1. Flujos promedio de IED recibidos por países seleccionados de ALADI

		Promedio 1990-1998	
	IED (millones de dólares de EUA)	IED/PBI porcentaje	IED/HAB (millones de dólares de EUA)
Argentina	4.072,7	1,58	118
Brasil	7.580,9	1,53	44
Chile	2.650,4	5,07	184
Paraguay	139,1	2,09	29
Uruguay	106,8	0,77	33
ALADI (11 paísés)	2.8531,6	2,04	67
Fuente: Elaboración propia so	bre estadísticas del FMI y la CEPA	L.	

Interesa comparar la intensidad del proceso en la economía uruguaya respecto a lo que ocurre en la economía mundial. Uno de los indicadores que se utilizan (UNCTAD 1988) es la relación entre flujos de IED y Formación Bruta de Capital Fijo (FBCF). En promedio anual para 1986-1991, Uruguay recibió el 4,6 por ciento de su FBCF como IED y el 7,5 por ciento entre 1994 y 1996. Estas estimaciones son coherentes con la observación realizada en la sección anterior respecto a la mayor transnacionalización de la economía uruguaya en los noventa. Los coeficientes de Uruguay son superiores al promedio mundial para todo el período, así como también son en general superiores a los de países en desarrollo y de América Latina, salvo para el año 1996. Desde esta perspectiva, la economía uruguaya estaría más transnacionalizada que la brasileña y con valores mucho más cercanos a los restantes países de la región y del MERCOSUR. Sin embargo, el ritmo de crecimiento del proceso parece menos acelerado que en la mayoría de las regiones o países tomados como referencia: en el promedio 1986-1991 solamente el coeficiente de Argentina era mayor, mientras que en 1996 todos los valores correspondientes a países en desarrollo eran superiores (o muy similares como el brasileño)^{3 y 4} a los respectivos coeficientes para la economía uruguaya.

En síntesis, las estimaciones de flujos de IED en la economía uruguaya, que seguramente subvaloran la magnitud del fenómeno, muestran una tendencia creciente pero con magnitud absoluta (y aún normalizada por variables macro) menor que lo observable en otras economías en desarrollo y regionales. Además, encontramos indicios de que el ritmo de desarrollo del proceso de transnacionalización en la última década es más lento en la economía uruguaya que en las economías tomadas como referencia.

2. Presencia según actividad económica

Se describe la situación de las inversiones por actividades a fines de los ochenta y el acumulado de nuevas EE entradas en 1990-1998 y se revisan las modalidades de entrada y el origen de los capitales. Se diferencian las actividades económicas según la Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIIU) de las Naciones Unidas, en nueve grandes divisiones:

- Agricultura, silvicultura y pesca (D1)
- Minería (D2)
- Industrias manufactureras (D3)
- Electricidad, gas y agua (D4)
- Construcción (D5)
- Comercio, restaurantes y hotelería (D6)
- Transporte y comunicaciones (D7)

⁴ UNCTAD (1998) presenta la relación entre acervo de IED y PBI para varios años desde 1980. Por los problemas en la estimación del acervo en Uruguay se prefirió no presentar estas cifras. Cabe acotar que las mismas estarían mostrando una imagen de un proceso de transnacionalización en retracción en la economía uruguaya, pero estarían confirmando la visión de que la velocidad del proceso en esta economía es inferior a la de los restantes países tomados como referencia.

³ En el período 1990-1998, Uruguay es el menor receptor de flujos de IED en términos absolutos, detrás de países que históricamente recibían menores cantidades de IED, tales como Paraguay y Bolivia. La cifra de Brasil, el principal receptor de IED, multiplica por más de 70 veces a los ingresos de Uruguay. Una vez normalizadas por el PBI, las distancias se acortan pero permanecen significativas. La economía de Chile aparece como la más transnacionalizada, y los valores de Argentina y Brasil duplican al de Uruguay. El promedio de recepción de flujos de IED de las economías de ALADI en 1990-1998 supera el 2 por ciento del PBI regional, lo que implica que la economía uruguaya está significativamente menos transnacionalizada que la media regional. Si se normaliza por la población, Uruguay recibió 33 dólares de IED por habitante como promedio anual del período, lo que también implica menos de la mitad del promedio de los países de ALADI. Con esta nueva medida, la recepción uruguaya de IED supera a la de Paraguay y se acerca bastante a la de Brasil.

- Finanzas y servicios a empresas (D8)
- Servicios sociales, comunales y personales (D9)

2.1. Montos de las inversiones y número de empresas

El acervo de IED acumulada en la economía uruguaya en 1987, 1988 y 1989 era estimada por el BCU en unos 347, 352 y 458 millones de dólares respectivamente (cuadro 2).

Cuadro 2. Acervo de IED e inversiones de EE ingresadas a Uruguay 1987-1998 (millones de dólares)

	IED acumulada			Inversión EE		
División CIIU				Ingresadas	Proyecto	
	1987	1988	1989	1990-1998	1998	
1	3	2,4	-1,3	142		
2				1,5		
3	178	174	218,2	309	60	
4				8	375	
5	2,3	3,1	6,1	100		
6	0,1	0,4	6,9	265	159	
7	0,5	1	0,2	117	22	
8	150	165	222	311		
9	13	6,3	6,3	9		
Total	346,9	352,2	458,4	1.262,5	716	
Fuentes: CEPAL 1	993. Base de dat	os Uruguay XXI	para 1990-1998.	•		

Las EE establecían una preferencia notoria por dos grandes divisiones de la CIIU: la industria manufacturera (gran división 3, en adelante D3) y el sector financiero (incluido en la división 8) acumulaban en conjunto más del 94 por ciento del capital extranjero en la economía uruguaya entre 1987 y 1989. El primero constituía más de la mitad (51 por ciento) del total de IED acumulada en 1987, con una participación decreciente en los tres años (CEPAL 1993) llegando a 48 por ciento en 1989. El segundo sector concentraba el 43 por ciento de reservas de IED en 1987, con una participación creciente hasta ocupar el lugar de preferencia en 1989, con más del 48 por ciento. Otras divisiones de menor participación pero con una presencia creciente de IED eran la construcción (D5) y comercio, restaurantes y hoteles (D6), las que llegaban a más del 1 por ciento de la IED en 1989. En el sector agrícola y pesca (D1) y en servicios comunales, sociales y personales (D9) la presencia de IED tiende a caer, anulándose en el primero y cayendo del poco menos del 4 por ciento a cerca del 1 por ciento en el segundo.

No disponemos de cifras de IED desagregadas por sector en los noventa. Sin embargo, se presenta en el cuadro 2 una estimación primaria de las inversiones realizadas por EE ingresadas en Uruguay entre 1990 y 1998⁵. Algunos de estos argumentos permiten suponer que las cifras presentan

⁵ Las cifras surgen del procesamiento de la base de datos sobre EE, propiedad de Uruguay XXI. No se corresponden directamente con las de IED, y son incompletas por diversas razones, entre las que se destacan:

constituyen inversiones de las EE que no necesariamente son financiadas desde el exterior, aunque pueda presumirse que esto es así en la mayoría de los casos;

[—] no se consideran desinversiones de EE que se retiran en el período;

⁻ se desconocen los montos de inversiones de muchas empresas;

se incluyen las inversiones de EE entrantes en el período, lo que no considera la reinversión de utilidades de las EE que estaban instaladas previamente a 1990.

un sesgo sobrevalorador de la IED, mientras que otros implican un sesgo en el sentido contrario. En resumen, lo más probable es que en conjunto los valores presentados sean menores que la IED realmente ocurrida. Las mismas superan los 1.260 millones de dólares (en adelante M). Más allá de lo que esto implica en términos de incremento de los flujos de IED, y de aportar en la dirección de considerar como subestimadas las cifras oficiales de IED, interesa destacar la transformación en la preferencia sectorial de los inversores entrantes. Las nuevas inversiones se diversifican sectorialmente respecto a la concentración observada en los ochenta. La D3 y la D8, pese a recibir entre 1990 y 1998 montos superiores a la IED que acumulaban hasta 1989, y constituirse de esa forma en las principales divisiones receptores también en los noventa, cada una de ellas eran cerca de la mitad de la IED y pasan a menos de la cuarta parte de las nuevas inversiones. Muy cerca de estas dos divisiones se ubica la D6, que con inversiones superiores a los 260 M alcanza al 21 por ciento de los montos invertidos por las EE ingresadas. Recupera importancia el sector primario, así como las inversiones en empresas de la construcción (D5) y en transporte y comunicaciones (D7). Veremos en secciones siguientes que estas nuevas inversiones están asociadas en gran medida a políticas de promoción sectorial, concesiones de servicios que antes realizaban empresas públicas o a algunas limitadas privatizaciones.

Si se pone la atención sobre los proyectos de inversión en curso o por realizarse por parte de EE presentes en 1998⁶, los mismos implican una acentuación del cambio en el perfil de recepción de inversiones de EE. En primer lugar, las inversiones en la división 4 (en la rama de gas especialmente) son más de la mitad de las proyectadas o en curso, lo que hace aparecer a esta división como una receptora relevante en el período inmediato. En segundo lugar se ubica la D6, la que sería la primera receptora de inversiones entre 1990 y 1998 si se consideran las realizadas y las que están en curso.

Interesa observar el fenómeno según el número de empresas, porque es posible que el número de empresas esté más asociado al volumen de empleo que los montos de las inversiones⁷. Es probable que estos últimos sean elevados cuando se dirigen a sectores intensivos en capital, en tanto muchas de las entradas de EE se dirigen a sectores que tienen un bajo o medio requerimiento de capital.

A mediados de 1998 se identifican unas 640 EE operando en la economía uruguaya, casi la mitad de las cuales ingresaron en el período 1990-1998⁸. La distribución implica un cambio relevante respecto al perfil histórico. Una aproximación a dichos cambios puede obtenerse comparando la estructura porcentual de las EE que ingresaron antes de 1990, con la de las entradas entre 1990 y 1998.

Aumenta la importancia de las entradas en sectores nuevos para las EE, que se abren al capital privado y extranjero (mediante privatización, pero especialmente en régimen de concesión, como en el gas), o que, además de abrirse por cambios en la regulación, están sujetos a regímenes de promoción, como la minería y hotelería. La D6, que además recibe empresas en otros sectores como comercio y restaurantes, se transforma en la que recibe el mayor porcentaje de entradas en los noventa. También crecen las entradas de empresas en servicios personales (incluidos en la D9), las que no se reflejan en la estructura de las inversiones porque implican montos relativamente menores.

2.2. Principales inversiones en los noventa

Se consideran las principales inversiones identificadas en la base de datos de «Uruguay XXI», según los montos proyectados, por grandes divisiones de actividad económica según la CIIU. En todos los casos en millones de dólares de los EUA.

⁶ Recuérdese que nos estamos refiriendo a EE ingresadas entre 1990 y 1998, por lo que no se incluyen proyectos que eventualmente estén realizando empresas instaladas previamente, aunque no hemos obtenido información sobre otros proyectos de significación.

⁷ Esta afirmación parece verificarse para el sector industrial, según se observa más adelante.

⁸ No se pudo identificar la fecha de ingreso de 95 de estas 643 empresas.

Agricultura, silvicultura y pesca (D1)

La gran mayoría de las empresas ingresadas son atraídas por el régimen de promoción forestal. Se trata de 11 empresas entre las que se destaca la participación de capitales de origen español (cuatro ingresos, dos de ellos de la empresa ENCE, y los otros de consorcios de EE españolas con otras empresas extranjeras no identificadas), así como de origen chileno (tres ingresos). Se agregan inversiones importantes de las empresa Royal Dutch/Shell (Reino Unido/Holanda), asociada a una empresa de Finlandia, y las de la empresa norteamericana Weyerhaeuser, las que implican un monto de casi 110 millones.

Minería (D2)

Este es un sector abierto al capital extranjero y sujeto a un régimen de promoción. Casi todos los ingresos son en la última década. Disponemos de información incompleta sobre las inversiones y las cifras subvalúan el monto real de las inversiones en exploración y explotación minera.

Se señalan como sectores en los cuales los recursos naturales tienen amplia potencialidad, a los siguientes:

- minerales, cuya producción se reinicia en 1997, motivando el interés de EE y dando lugar al otorgamiento de unas 100 licencias de exploración de oro, las cuales alcanzarían a inversiones por unos 15 millones de dólares de los EUA entre 1997 y 1998, desde valores virtualmente nulos a inicios de la década;
- diamantes, con exploración especialmente de la empresa Kentilcor, filial de la canadiense Southern Era;
- granitos, en los que se han realizado inversiones de tecnología avanzada apuntando a los mercados de exportación, y otras rocas ornamentales, cuya explotación se inicia con cierta escala;
- materiales de construcción, en los que se destaca la fuerte inversión de EE españolas en 1996;
- arcillas para productos cerámicos, en las cuales ya existe experiencia de explotación por empresas nacionales;
- piedras semipreciosas, sector en el que participan EE de origen brasileño.

Industria manufacturera (D3)

Ingresan unas 70 empresas entre 1990 y 1998. Esto implica que casi un 40 por ciento de las empresas industriales con capital extranjero presentes en 1998 ingresaron en la década actual, lo que señala un proceso aparentemente dinámico en este período. Sin embargo, respecto a los ingresos acumulados hasta 1990 (29 por ciento del total de entradas) se produce una reducción a menos del 25 por ciento, lo que implica que las EE se dirigen con mayor preferencia que en el pasado a otros sectores de la economía.

De estas EE se identifican inversiones realizadas por un monto cercano a los 304 millones de dólares de EUA y, proyectadas o en curso, por 60 millones. Las mayores inversiones realizadas, por lo general posteriores a 1993, fueron las siguientes:

- capitalización de la Compañía Uruguaya de Cemento Portland (en el mercado uruguayo desde 1919), por 60 millones, por parte del consorcio español de las empresas Molins y Uniland;
- la recompra de Embotelladora del Uruguay y la instalación de Pepsico Manufacturing Uruguay, por Pepsi Cola de EUA, sumando 48 millones;
- en los lácteos, se destaca la instalación de la empresa Bonprole, como Joint Venture de la empresa francesa Bongrain y la nacional CONAPROLE por 14 millones y la compra de la empresa Lactería por parte de la empresa italiana Parmalat, lo que implicó montos de unos 25 millones;
- en la industria frigorífica y de preparación de carnes, las compras del Frigorífico Canelones por una empresa de EUA (10 millones), y de Establecimientos Colonia por Quickfood de Argentina (10 millones);

- compra de Casarone Agroindustrial por New Fields Partenership de Suiza, por 20 millones;
- instalación en 1992 de Maltería Oriental, por un consorcio con mayoría de la empresa cervecera
 Quilmes de Argentina y participación de Heineken de Holanda, involucrando inversiones por 10 millones:
- en la rama de Pulpa de madera y papel, la compra de la empresa IPUSA por la chilena CMPC
 (20 millones);
- la instalación de la armadora automotriz Oferol por parte de la Francesa PSA, asociada a la brasileña XM Import y grupos locales, por 13,2 millones;
- instalación del astillero Peace Shipbuilding, por 12 millones, del grupo coreano Moon.

Estas inversiones conforman casi el 80 por ciento del total. Se destaca el predominio de las dirigidas a la industria de alimentos y bebidas, y que casi la mitad de estas operaciones constituyen compras o capitalizaciones de plantas industriales preexistentes. Sólo una minoría constituye instalaciones de plantas enteramente nuevas.

Electricidad, gas y agua (D4)

Estas entradas de empresas se concentran en el sector de distribución, almacenamiento y especialmente transporte de gas. Son cuatro emprendimientos de una magnitud que supera el conjunto de las inversiones dirigidas al sector industrial en 1990-1998. Las actividades que ya han empezado están asociadas con la privatización de la distribución de gas, por lo que Gaz de France pasó a controlar la anterior Compañía de Gas, formando GASEBA, con inversiones en curso por 40 millones de dólares EUA. A su vez, se formó el Consorcio Santa Lucía con CMS Energy Corporation de EUA y empresas de Canadá y Argentina, con una inversión de 8 millones. Las inversiones proyectadas se orientan a la construcción de gasoductos de interconexión con Argentina, cuyas licitaciones han sido asignadas o lo serán en muy corto plazo a consorcios en que participan empresas de EUA y del Reino Unido asociadas con empresas de la región, las que suman unos 350 millones de dólares.

Construcción (D5)

En esta industria se identifica la presencia de 20 EE en 1998, unos dos tercios de las cuales operaban en la economía uruguaya desde antes de 1990, con un proceso gradual de entradas desde 1951 (empresa SACEEM de propiedad francesa). O sea que, no puede considerarse que la transnacionalización de este sector sea un fenómeno asignable especialmente a esta última década. Lo que parece más específico de estos nuevos ingresos es que a la presencia anterior de empresas de diversos orígenes (Bélgica, Reino Unido, los grupos argentinos Techint y Roggio, y Huarte de España) se agrega un mayor presencia de empresas de origen brasileño (Villares, Método Ingeniería, y Edel Internacional, entre otras). Un segundo aspecto de interés es la participación de inversores argentinos asociados con la española Huarte (o HURSA) en el Consorcio del Este, concesión de obra para la construcción de una de las principales carreteras del país, con una inversión en curso que asciende a unos 100 millones de dólares de EUA.

Comercio, restaurantes y hotelería (D6)

Si se consideran las inversiones en curso, esta es la división que recibe el mayor monto por parte de las EE en 1990-1998, superando los 400 millones de dólares EUA. En 1998 estaban presentes en la economía uruguaya unas 140 EE, más de la mitad de las cuales ingresaron luego de 1990. Esta es entonces una división cuya transnacionalización recibe un gran impulso recientemente.

Las entradas en hotelería (en su mayoría destinadas a Punta del Este, aunque también son relevantes en Montevideo), son las más importantes, hemos identificado inversiones superando los 300 millones de dólares por parte de las EE entrantes. Varias de ellas implican el ingreso de cadenas hoteleras internacionales de alta categoría, como Hyatt, Conrad, Melia, Radisson, Best Western, Days Inn, etc., con estándares que no estaban presentes en la hotelería nacional tradicional. Las inversiones de mayor cuantía se suelen realizar bajo la forma de consorcios, entre las cuales tienen un papel predominante empresas de EUA, asociadas a empresas de la región (en proyectos que ascienden a unos 220 millones, 146 de los cuales son el Baluma SA, consorcio que instaló el Hotel Conrad de

Punta del Este), aunque aparecen importantes inversiones de empresas argentinas y brasileñas. No obstante ser minoritarios en el total de ingresos de EE, varios de ellos son en modalidad de franquicias, como las inversiones en curso de Days Inn en Montevideo y Best Western Palladium en Punta del Este.

Entre los restaurantes, también ingresan cadenas internacionales de «fast food», con inversiones superando los 40 millones. La mayoría de los ingresos son en modalidad de franquicias, con la excepción de Mc Donald's, la cadena que realizó las mayores inversiones (34 millones) en una extendida red de locales.

También ingresan varias empresas en el sector de comercio, entre las que se destacan las compras de dos de las principales cadenas de supermercados: Disco, por parte de una empresa francesa (120 millones de dólares EUA) y la más reciente adquisición de la cadena Devoto por parte del grupo norteamericano Excel.

Transporte y comunicaciones (D7)

Entran más de 30 empresas en los noventa, lo que constituye más de un tercio de las EE presentes en el sector en 1998. La distribución de estos ingresos puede distribuirse en los siguientes cinco grupos:

- compra de algunas empresas privadas navieras e instalación de empresas de servicios relacionados con el transporte marítimo por unos 35 millones de dólares de EUA;
- privatización de PLUNA, con venta de parte mayoritaria del paquete accionario a Varig, en una operación de 25 millones de dólares;
- aeropuertos y concesión de servicios en los mismos a dos empresas, involucrando inversiones de EE por montos cercanos a los 50 millones;
- concesión de control del estacionamiento urbano en Montevideo, inversiones por 6 millones;
- inversiones proyectadas en la terminal de contenedores en el puerto de Montevideo, por unos
 22 millones de dólares EUA y, que fue anulada por el Gobierno luego de un importante cuestionamiento parlamentario y judicial por presunto tráfico de influencias.

Finanzas y servicios a empresas (D8)

En esta división entran 61 EE entre 1990 y 1998, lo que constituye casi el 40 por ciento del total de EE presentes en 1998. Las principales inversiones pueden sintetizarse en cuatro grupos:

- a) 17 compras de empresas, la mayoría de ellas corresponden a Bancos en las que participan bancos transnacionales de EUA (en ocho casos, por casi 90 millones de dólares EUA), y de origen español y francés (tres casos con matrices de cada origen, con montos por 50 y 17 millones de dólares respectivamente). Los ingresos en el sector banca se completan con instalaciones de EE brasileñas;
- b) inversiones en nuevas actividades financieras que se abren al sector privado, como la desmonopolización de los seguros (entran ocho empresas, especialmente de EUA, Brasil y España con un monto total de unos 9 millones), o las Administradoras de Fondos de Ahorros Previsionales (AFAPS), creadas a partir de la reforma del sistema de seguridad social (en cuatro empresas nuevas participan filiales de bancos de EUA, España y Alemania);
- c) son importantes las instalaciones de EE que construyen y explotan los Shopping Centers, tres empresas de origen regional con monto total de 60 millones;
- d) ingresan además 18 empresas de servicios de marketing y publicidad (la mayoría vinculadas con servicios de TV por cable en el interior del país), por compra o instalación de filiales con origen en varios países y con montos de inversión bajos por cada una, que totalizan unos 2 millones.

Servicios sociales, comunales y personales (D9)

Entran 14 EE, la mayoría de las cuales están vinculadas con la explotación de servicios de TV por cable, especialmente en el interior del país.

2.3. Las estrategias de entrada y el origen del capital

Si bien la mayoría de los ingresos de EE son por instalación de filiales, en el período 1990-1998 las entradas por adquisición de empresas preexistentes ganan importancia, acelerándose a tal punto entre 1995 y 1998, que más de la cuarta parte de los ingresos son por esta última vía. El hecho que, varias de estas compras tuvieron amplia difusión pública, generó una imagen (errónea, a juzgar por la información disponible), de que la adquisición de empresas preexistentes fue el modo principal de ingreso en los últimos años.

En el sector industrial (D3) es donde las compras tienen una mayor ponderación como modo de entrada⁹, vía utilizada por más del 30 por ciento del total de EE que ingresan en los noventa. Luego de 1995 las adquisiciones de empresas de capital nacional llegan a emparejarse en número con las instalaciones de EE en esta división.

Otras divisiones en las que las adquisiciones son importantes son: la D8, especialmente por la venta de bancos; la D4 por la privatización de la distribución de gas y la D9, en la que se producen asociaciones y compras de agencias de marketing y publicidad por parte de ET. Por último, en la D6 también se producen algunas compras de empresas, con una proporción mucho menor de las entradas, pero con montos de inversión importantes, especialmente en el sector comercio.

Algunas asociaciones notorias entre empresas locales y EE ¹⁰ dan impulso a la percepción de que ésta es una vía de relacionamiento patrimonial de creciente importancia. Stolovich (1989), observa una tendencia al incremento del peso de las empresas con participación minoritaria de capital extranjero, las que califica como empresas asociadas. La información disponible no permite confirmar la continuidad de esta tendencia en los noventa. Parece adquirir cierta importancia el fenómeno de consorcios de EE que se asocian para invertir, pero no el de una participación relevante de inversores locales en esas asociaciones. Así, en la mayoría de los consorcios identificados (como los de hotelería, forestación, gasoductos y otras concesiones de obras públicas y servicios al transporte), la propiedad mayoritaria corresponde en general a las EE, con un parte menor de grupos locales.

La distribución de las EE presentes en 1998 por origen de capital se presenta en el cuadro 3, del que puede sintetizarse una imagen de representación en tercios entre EE de origen latinoamericano (en especial de Argentina, en segundo lugar Brasil, y también de Chile), norteamericanas (casi exclusivamente de EUA), y europeas, con una mayoría relativa de estas últimas. Entre las europeas, con un liderazgo de la presencia de EE francesas y españolas (más de 40 de cada origen) seguidas por alemanas e inglesas (más de 30).

Sin embargo, si se observa la estructura correspondiente a 1990, la mayoría relativa de EE europeas era mucho más nítida, casi 10 por ciento por sobre los otros dos orígenes, mientras que en los ingresos 1990-1998 crece la participación de estos últimos, igualando a la europea.

⁹ La compra de la empresa de neumáticos FUNSA, una de las más representativas del período de sustitución de importaciones, por parte de la empresa Titán de EUA, pese a que involucró una inversión que no puede considerarse entre las principales del período, fue una de las que contribuyó en gran medida a la percepción citada, además de los ingresos en supermercados.

¹⁰ Por ejemplo en empresas textiles como Lanera Trinidad, Lanera Santa María y Central Lanera, la asociación con empresas francesas a fines de los ochenta, así como la más reciente instalación de BONPROLE asociada con CONAPROLE en el sector lácteo. El socio nacional es poderoso y dominante en el mercado interno. El socio extranjero contribuye fundamentalmente a promover la inserción en los mercados externos.

Cuadro 3. EE por origen y período de ingreso

	América Latina	América del Norte	Europa	Otros	Total
Hasta 1990 – Número	75	79	103	13	270
Por ciento	27,8	29,3	38,1	4,8	100,0
En 1990-1998 – Número	85	87	86	20	278
Por ciento	30,6	31,3	30,9	7,2	100,0
En 1998¹ – Número	160	166	189	33	548
Por ciento	29,2	30,3	34,5	6,0	100,0
1990-1998 como porcentaje del total 1998	53,1	52,4	45,5	60,6	50,7
Nota: Se eliminan las EE cuando no se co Fuente: Elaboración propia con Base de I					

2.4. Conclusiones

Se aprecia un cambio importante en la inserción de las EE por actividad económica. A fines de los ochenta se observa concentración en las manufacturas y en el sector financiero, tanto en el número de empresas presentes como en la magnitud de las inversiones acumuladas. En la actualidad, esos sectores pierden peso frente a la preferencia creciente de los inversores del exterior hacia la división 6 (en especial en hotelería), y hacia sectores promocionados como la forestación, y si se consideran los proyectos en curso o a realizarse, los vinculados con el transporte y distribución de gas natural.

Como vías de entrada, las compras de empresas tienen importancia en los sectores hacia los que se venía dirigiendo con anterioridad el capital extranjero (como la industria y la banca), así como en el sector comercio y en las pocas privatizaciones que realizó el Estado; predominando en general las instalaciones para los restantes sectores de la economía. La modalidad de franquicias aparece con alguna importancia exclusivamente en los restaurantes y en la hotelería.

En cuanto a los orígenes del capital, es relevante la participación de empresas regionales, las que aumentan su peso junto a las originadas en EUA, cuestionando la participación mayoritaria de empresas de origen europeo hasta configurar en la actualidad una distribución en tercios según el origen de las EE presentes en la economía uruguaya.

3. El capital extranjero en la industria manufacturera uruguaya en los noventa

La industria uruguaya es el sector más afectado por el proceso de apertura económica. En él se radicó una parte sustancial de la IED, reaccionando, por lo general, con mayor celeridad que las EN frente a los cambios.

3.1. Ventas, inversiones y empleo por ramas

Entre 1990 y 1996 la industria pasa por un fuerte proceso de ajuste, caracterizado por un importante aumento de la competencia de las importaciones y de la inserción exportadora (especialmente hacia el MERCOSUR). Se produce la salida de un número significativo de empresas y una fuerte reducción en el empleo¹¹, acompañado de un crecimiento en las ventas, el valor agregado

¹¹ Calculado expandiendo la muestra de empresas que reportan a las encuestas realizadas por el Departamento de Economía, la reducción del número de empresas y del empleo industrial supera al 36 por

bruto, las exportaciones y las inversiones (en dólares EUA). En el cuadro 4 se muestra la presencia de las EE, medida por su participación en la cantidad de empresas, ventas, empleo e inversión, por ramas a dos dígitos de la CIIU y para el conjunto industrial. En 1996 las EE eran el 4,5 por ciento de las empresas operando en el sector, ocupaban el 14 por ciento de los trabajadores industriales, realizaban un 29 por ciento de las ventas y un 36 por ciento de la IBF manufactureras.

Cuadro 4. Presencia de EE en la industria manufacturera 1990-1996, como porcentaje sobre variables seleccionadas

Rama	Núm. de empresas		Ventas		Empleo		lnv. bruta fija	
	1990	1996	1990	1996	1990	1996	1990	1996
31	5,7	3,4	19,8	25,6	20,3	12,4	25,4	33,8
32	1,6	3,1	23,9	23,6	10,9	11,8	21,4	45,1
34	0,4	2,2	1,6	15,0	3,6	11,0	0,4	46,5
35	15,2	10,9	42,1	47,5	27,0	24,3	51,4	28,6
36	1,0	1,1	17,4	20,8	6,6	3,3	15,4	51,8
37	3,8	5,3	26,4	22,3	17,1	21,1	44,5	48,0
38	7,4	7,9	25,8	35,5	17,6	20,0	37,3	25,0
39	1,0	3,2	4,5	9,7	2,6	13,8	13,6	60,9
3	4,8	4,5	23,1	29,2	15,3	14,0	27,6	36,0
Fuente: Ela	aboración prop	oia sobre en	cuestas del De	partamento d	e Economía de	la FCS.		

Las participaciones tanto en el número de empresas como en el empleo se reducen, lo que implica que la salida de EE es ligeramente superior al cierre (o abandono de las actividades de producción industrial), de las empresas de capital nacional (EN), así como que, el ajuste de empleo de las primeras es superior al de las segundas. Sin embargo, se produce un aumento de más de 6 por ciento en la relación entre ventas de EE y ventas totales, fenómeno todavía más pronunciado si nos referimos a la IBF. En resumen, entre 1990 y 1996 las EE salen de la industria y ajustan su empleo más que las EN, pero aumentan sus inversiones y ventas más que estas últimas.

Las ramas de mayor peso en la distribución del número de EE, así como en el empleo, ventas e inversiones son en primer lugar la de alimentos, bebidas y tabaco (31), que concentran los mayores valores en todas las variables en los dos años considerados. En segundo lugar se encuentra la industria química (35), que si bien no es la más numerosa en filiales, sigue a la 31 en el peso de las ventas e inversiones. Detrás de ellas, cabe destacar la presencia en:

- las industrias metalmecánicas (38) donde hay un número relativamente alto de EE, pero de menor tamaño que en las primeras dos ramas, por lo tanto con menos peso en ventas e inversiones;
- la industria textil (32), en la cual llama la atención la reducción en su participación en las ventas del conjunto de EE;
- la 34 cuya participación adquiere cierto peso durante el período;
- las restantes ramas tienen escasa participación de EE y son de menor importancia relativa.

En el cuadro se muestra otra imagen de la transnacionalización de la industria uruguaya, la que se deriva del peso que tienen las EE en las mismas variables sobre el total de la rama. Se observa por

ciento entre 1990 y 1996, cifra que tomando otras fuentes sobre empleo, por ejemplo la Encuesta de Hogares del INE, no resulta tan significativa. Parte de esta discrepancia puede radicar en que en las primeras se consideran empresas formales y mayores de cinco empleados, en un período en el que aumenta mucho la informalización y el número de microempresas.

una parte, cuales son las divisiones más transnacionalizadas, y por otra, si se reitera a nivel de cada división el comportamiento comparado con las nacionales que se sintetizaba a nivel agregado. Tomando la participación en las ventas de 1996¹² pueden identificarse los siguientes casos:

- un grupo que supera el promedio industrial, conformado por la química (35), con mayor presencia de EE, las que realizan casi la mitad de las ventas; seguida por la metalmecánica (38), en la que las EE realizan más de la tercera parte de las ventas;
- detrás de ellas, se encuentran la 31 y la 32, que presentan una participación menor al promedio industrial, ubicada entre un cuarto y un quinto de las ventas (cuya importancia en la estructura de la presencia del capital extranjero destacamos más arriba), y dos divisiones de menor tamaño, la 36 y la 37. Esta última es la única división en la que la participación es decreciente, lo que estaría mostrando una mayor dinámica de las ventas de las EN;
- la 34 fue señalada anteriormente como una de las ramas en que más aumenta el peso en la estructura de la presencia de EE, lo que se refleja en un mayor porcentaje de ventas de la rama realizadas por estas empresas, pese a que el 85 por ciento de las mismas todavía correspondan a EN en 1996.

Centrando la mirada en las cuatro divisiones más importantes de acuerdo a su peso en la estructura del conjunto de EE y al grado de trasnacionalización (31, 32, 35 y 38), se verifican comportamientos heterogéneos, lo que implica que a nivel desagregado se perciben desvíos respecto al patrón de comportamiento agregado.

En la 31 y la 35, las EE se retiran de la producción más que las EN, y el ajuste en el empleo realizado por las EE de ambas divisiones es más fuerte en comparación con el comportamiento de las EN. Llama la atención que estas ramas, que son las que predominan en los valores agregados, no son las más expulsoras de mano de obra.

En la 32 y la 38 salen más EN entre 1990 y 1996. Algo similar ocurre con el empleo, en estas dos divisiones la velocidad del ajuste que realizan las EN parece ser mayor que la de las EE, y estas son las divisiones más expulsoras de mano de obra en el período.

La 32 también constituye la excepción en cuanto a la participación de las EE en sus ventas: es la única en la cual estas empresas disminuyen levemente su peso. O sea que en la 32 permanecen más EE que expulsan menos trabajadores y también aumentan sus ventas menos que las EN, configurando esta división la que más se desvía del patrón de comportamiento del conjunto.

Observado desde las inversiones, es en la 35 y en la 38 donde los comportamientos de las EE se desvían del patrón general, disminuye el peso de sus inversiones respecto al total, lo que estaría implicando una mayor dinámica inversora de las empresas de capital nacional.

3.2. Exportaciones por ramas y destino

Las EE tienen una participación creciente en las exportaciones industriales, desde un 25,6 por ciento en 1990 alcanzando un 27,8 por ciento en 1996. Además, estas empresas participan más en las ventas externas dirigidas al MERCOSUR (con un 29,8 por ciento en 1996) que en las que se dirigen a todo destino. Por lo tanto, a nivel agregado crece la participación de las EE y las mismas se vinculan más que las EN en el proceso de integración económica con los países vecinos.

Puede observarse que mientras la propensión exportadora del conjunto de la industria permanece relativamente estable en el período (en poco más del 27 por ciento de las ventas), la de las EE disminuye desde más de un 30 por ciento a cerca de un 26 por ciento de sus ventas (cuadro 5).

¹² La participación de EE en las ventas de cada rama es el indicador usualmente más referido en la literatura sobre presencia del capital extranjero en los sectores industriales.

Cuadro 5. Coeficientes de exportación. Exportaciones como porcentaje de ventas de la rama

Rama	Total r	ama	EE de la r	ama
nama	1990	1996	1990	1996
31	29,6	26,4	22,1	22,1
32	47,7	60,3	64,4	81,1
34	5,9	9,6	0,0	13,7
35	17,9	18,0	24,8	14,1
36	18,1	14,4	1,8	0,0
37	23,2	40,1	0,0	0,9
38	3,7	12,0	6,3	20,7
39	5,4	3,6	0,0	0,3
3	27,3	27,4	30,2	26,1
Fuente: Elaboració	ón propia sobre encuestas	del Departamento de Econo	mía, FCS.	

Esto implica que promedialmente (a nivel agregado) las EE parecen tender a aumentar su concentración en el mercado interno durante el período, a diferencia de las EN, cuya propensión exportadora estaría creciendo, al punto que en 1996 superan en más de 5 por ciento a las primeras en su coeficiente de exportación agregado. Veremos que esta transformación está vinculado a cambios en la propensión exportadora de las EE y EN de cada rama, así como a cambios en la estructura de exportaciones de ambos grupos de empresas.

Diversos estudios señalan la importancia del proceso de diversificación exportadora, proceso que está asociado a una mayor inserción comercial en la región, desde los acuerdos comerciales de la década de los setenta hasta el MERCOSUR de los noventa, y que implica la disminución del peso de las exportaciones tradicionales (dentro de las divisiones 31 y 32 ¹⁴) y el aumento de la proporción en que participan otras divisiones. Entre 1990 y 1996 este proceso continúa, a juzgar porque estas dos divisiones pasan del 86 por ciento del total de exportaciones al 79 por ciento. Observando la estructura de las exportaciones de las EE (cuadro 6), las mismas eran menos concentradas en la 31 y 32 en 1990 (estas dos divisiones acumulaban el 77 por ciento del total) y acompañan el mismo proceso diversificador, llegando al 74 por ciento en 1996. Sin embargo, debe destacarse que hay un importante incremento en la participación de los alimentos (dentro de 31) frente a una fuerte caída en el porcentaje de textiles (32) que exportan las EE.

Interesa, por lo tanto, observar qué sucede a nivel de las principales divisiones en que las EE exportan (31, 32, 35 y 38), cuyo comportamiento podría resumirse en los siguientes puntos:

Ya se señaló el aumento del peso de la 31 dentro de las ventas externas de las EE. Estas empresas aumentan de manera relevante su participación en las exportaciones de la división, con una importante concentración en el MERCOSUR. Mantienen estable su propensión a exportar (en un 22 por ciento de sus ventas), mientras las EN la reducen, aspecto que se observa en la caída del coeficiente de exportación conjunto de la división.

¹³ El valor de las exportaciones, en especial de las dirigidas al MERCOSUR y de las de productos de escasa elaboración industrial, está sujeto a importantes fluctuaciones coyunturales, por lo tanto no es conveniente afirmar que este resultado constituya una tendencia.

¹⁴ Si bien la representación a nivel de dos dígitos de la CIIU no es la más adecuada para observar este fenómeno, debido a que dentro de las divisiones 31 y 32 comienzan a exportarse nuevos productos, la aparición y el crecimiento de las restantes divisiones dentro de la estructura constituyen indudablemente nuevas exportaciones, por lo cual su observación brinda una visión limitada pero no errónea del proceso de diversificación.

Cuadro 6. Presencia de EE en las exportaciones

Damas	Estructura de las exportaciones de las EE		Exportaciones de las EE como porcentaje de las exportaciones de la rama			
Rama	1990	1996	Total 1990	Total 1996	MERCOSUR 1996	
31	26,6	34,5	14,8	21,5	32,6	
32	50,2	39,3	32,2	31,7	24,1	
34	0,0	1,4	0,0	21,4	18,9	
35	20,6	16,6	58,4	37,2	29,0	
36	0,1	0,0	1,8	0,0	0,0	
37	0,0	0,0	0,0	0,5	0,0	
38	2,4	8,2	44,5	61,5	67,5	
Total	100,0	100,0	25,6	27,8	29,8	

Fuente: Elaboración propia sobre encuestas del Departamento de Economía de la Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad de la República.

- En los textiles (32) que continúan siendo la primera división como porcentaje de las exportaciones totales de las EE (pese a su gran caída en esa estructura entre 1990 y 1996), estas empresas continuarían realizando una tercera parte de las ventas externas de la división, con una concentración menor en el MERCOSUR que la que presentarían las EN. Aunque el promedio de apertura exportadora de los textiles aumenta, crece mucho más vigorosamente el coeficiente de exportación de las EE, superando el 80 por ciento de sus ventas en 1996.
- Las EE de la industria química (35), no solamente reducen su participación en el total de exportaciones de las EE, sino que además reducen su proporción de las ventas externas de la rama, parte que es todavía menor en aquellas destinadas al MERCOSUR en 1996. Esto implica que las EN de la rama ganan espacio en su inserción internacional especialmente mediante el avance del proceso integrador, mientras que las EE parecen tender a concentrarse en el mercado interno, lo que a su vez puede observarse con mayor claridad en la reducción de sus coeficientes de exportación: en 1990 exportaban la cuarta parte de sus ventas, en 1996 poco más del 14 por ciento. Simultáneamente la propensión exportadora de la división permanece constante, lo que significa que aumentó la proporción de exportaciones en las ventas de las EN.
- Por último, el aumento del peso de la 38 en las exportaciones de EE es acompañado por una mayor participación de estas empresas en las ventas externas de la división (pasan del 44,5 por ciento al 61,5 por ciento), especialmente con dirección al MERCOSUR. La propensión exportadora de las EE era mayor que la de las EN en los dos años, y también aumenta significativamente. Esto implica que las EE de esta división estarían acompañando la dinámica del proceso de integración más que las EN.

Por lo tanto, la reducción en la propensión exportadora de las EE en el conjunto industrial se explicaría básicamente por tres razones: la reducción del peso de las exportaciones de la división 32, en la que estas empresas son muy extrovertidas; el aumento del peso de las ventas externas de la 31, en la que las EE tienen una propensión exportadora inferior al promedio industrial, y la mayor concentración de las EE de la 35 en el mercado interno.

3.3. Las empresas extranjeras en la reestructuración industrial en la década de los noventa

La primera constatación es la magnitud de la reducción en el número de empresas y en el empleo, las fuertes variaciones en las ventas e inversiones, los cambios en las exportaciones, así como de la participación de las EE en cada una de estas dimensiones. Es sumamente arriesgado, por lo

tanto, afirmar que cualquiera de las fuerzas que se pretende identificar en este trabajo 15 se constituyan en tendencias que permitan establecer proyecciones.

Las EE retiran sus filiales y reducen sus plantillas más que las EN, reduciendo su participación en el empleo industrial entre 1990 y 1996. Este fenómeno coincide con una creciente transnacionalización de la industria, que se observa en un mayor peso de las EE en las ventas totales, en las inversiones y en las exportaciones, en especial en las que están facilitadas por el proceso integrador del MERCOSUR. Simultáneamente, se observa una reducción en la propensión exportadora de las EE, lo que implica una mayor concentración de las ventas de estas empresas en el mercado interno 16, mientras que las EN pasaron a exportar un porcentaje de sus ventas que supera al correspondiente de las extranjeras.

En lo que tiene que ver con el ajuste relativo al retiro de empresas y su contratación de personal, se presentan dos tipos de situaciones. En las industrias alimenticia y química, las que son menos expulsoras de mano de obra que el promedio, la salida de EE y su ajuste en la contratación de mano de obra es mayor que los correspondientes a las EN; situación inversa a la de las industrias textil y metalmecánica (las más expulsoras de empleo), en las que las EE parecen sobrevivir a las nuevas condiciones competitivas de mejor forma que las EN, ajustando sus plantillas de trabajadores en una menor cuantía que estas últimas.

Las EE de la industria de alimentos responden a la presión de las importaciones aumentando su posición exportadora, especialmente en el MERCOSUR, invirtiendo más y ganando espacios frente a las EN. Mientras tanto, las EE de la división química parecen manejarse (en promedio) con una estrategia diferente: consolidan su posición en el mercado interno, frente a una mayor presencia de las EN en las exportaciones y en las inversiones de la división. En las industrias textiles, las EE aumentan su especialización exportadora, concentrada más en destinos fuera de la región que las EN, y aumentan sus inversiones más que estas últimas. Por su parte, las EE de la metalmecánica también buscan una salida al mercado externo, haciéndose cargo del grueso de las exportaciones de la división, las que se concentran en los países vecinos, pero invierten menos que las EN para finales del período.

Debe tenerse en cuenta, por último, que las trayectorias identificadas pretenden resumir en una primera imagen los grandes movimientos constatados, lo que no es posible comprender sin un mayor nivel de desagregación, dado que cada división comprende ramas que operan en mercados diferentes y con muy diverso grado de transnacionalización ¹⁷.

¹⁵ Más aún si se toma en cuenta la modificación reciente en la política cambiaria de Brasil, lo que altera significativamente la competitividad y los precios relativos del principal comprador de las exportaciones de Uruguay.

¹⁶ Debe advertirse que este fenómeno puede deberse a que mientras 1990 fue un año recesivo, 1996 fue un año de crecimiento, lo que puede estar implicando que ésta variación corresponda a una situación coyuntural.

¹⁷ Así, no es posible asimilar a una misma estrategia a la rama de frigoríficos, exportadora y con mayoría de EN; con la de bebidas donde predominan las EE y se concentra en el mercado interno, las que conjuntamente pesan en la dinámica de la división 31. Del mismo modo, tampoco es conveniente asimilar la industria de tops con las de vestimenta, ambas exportadoras pero con menor peso de las EE en la segunda. En buena medida, la dinámica de estas ramas de la división 32 está afectada por evoluciones diferentes de los mercados mundiales de estos dos tipos de productos.

II. El marco regulatorio y las políticas

En este capítulo se realiza una breve reseña de las políticas hacia el capital extranjero que viene aplicando el Estado uruguayo, así como del marco institucional y de regulaciones que lo afectan. Tradicionalmente Uruguay ha mantenido una política abierta en relación a las EE, lo que se refleja en la virtual ausencia de regulaciones específicas efectivas, en especial en lo que tiene que ver con requisitos y controles.

Algunos instrumentos aplicados desde fines de los ochenta fueron relevantes en los países latinoamericanos, como la capitalización de la deuda externa y las privatizaciones. Posteriormente se revisarán otros instrumentos, como las políticas de promoción sectorial, de los que también participa el capital nacional, pero que han tenido impacto sobre la presencia del capital extranjero.

1. El principio de trato nacional y la promoción del ingreso de capital extranjero

Desde 1974 hasta 1997, la legislación vigente tenía como eje el decreto-ley núm. 14.179 (ley de inversiones extranjeras), una de las primeras decisiones del Gobierno de facto instaurado en 1973. Esta ley determinaba algunos mecanismos de control, en la medida que establecía la necesidad de un contrato de radicación negociado entre el Poder Ejecutivo y la EE frente a la presentación de un proyecto de inversión. La ley establecía que las inversiones se autorizarían siempre que fueran compatibles con el interés nacional, y algunos contratos requerían de autorización especial. En general, la autorización de los contratos era necesaria para permitir remesar utilidades y repatriar el capital luego de cierto período. Algunos componentes de interés en dicha ley eran los siguientes:

- limitaba el acceso de las EE al crédito interno público de mediano y largo plazo;
- la remisión de utilidades por encima de ciertos límites estaba sujeta a un impuesto especial;
- el Estado garantizaba la remisión de utilidades y capital en las condiciones y proporciones pactadas contractualmente;
- el BCU crearía un registro de las autorizaciones e intervendría en el otorgamiento de las divisas para esas remisiones.

Por lo tanto, el registro y la autorización no eran obligatorios (una EE podía tener actividad como lo hacía una empresa nacional), sino que eran una condición para garantizar la salida de las divisas. La ley suponía la existencia de control de cambios; eliminado en 1974, en el marco de una política de liberalización financiera, dejó de ser un estímulo y muy pocas EE eligieron el mecanismo propuesto por la ley. La política cambiaria fue más abierta y liberal que la contenida en el marco jurídico vigente¹, situación que se regulariza con la reciente ley de inversiones, en la cual se consagra la filosofía que ya era de aplicación pasando, además, a incluir otros instrumentos de promoción.

En enero de 1998 el Parlamento aprobó la ley núm. 16.906 (ley de inversiones), que consagra el principio de igualdad de tratamiento al capital nacional y al extranjero, estableciendo un conjunto de incentivos sin diferenciar el origen del capital. En esta ley se establece:

- el principio de trato nacional por el cual las inversiones realizadas por extranjeros tendrán el mismo régimen de admisión, incentivos y obligaciones que las que realicen inversores nacionales;
- la exclusión explícita de requisitos de autorización y registro de IED;

¹ Sin embargo, en la creación de la Comisión para el Desarrollo de la Inversiones (CDI) en 1986, entre sus cometidos se establece el carácter de asesor del Poder Ejecutivo para el otorgamiento de las autorizaciones y facultades para negociar con los inversores los contratos de radicación. O sea que la necesidad del registro y de algunos mecanismos de control todavía parece estar presentes en las intenciones gubernamentales, 12 años después de promulgada una ley que no fue aplicada.

- la libertad cambiaria, garantizando el Estado la libre transferencia al exterior de capitales y utilidades en la moneda que el inversor prefiera a la cotización determinada por el mercado, sin necesidad de autorización para realizar la operación;
- la estabilidad jurídica, lo que implica la continuidad de los beneficios y exoneraciones fiscales pactados, bajo responsabilidad de daños y perjuicios para el Estado en caso de modificarlas;
- la solución de controversias entre el Estado y los inversores en la aplicación o interpretación de esta ley puede dirigirse a un tribunal de arbitraje independiente.

La orientación aperturista se observa, además, en los convenios de protección de las inversiones firmados por el Estado uruguayo:

- OPIC 1983.
- Convenios de protección y promoción con Alemania, Hungría, Suiza, Holanda, Italia, Rumania, y Canadá.
- Organización Internacional del Comercio (OMC).
- Protección y promoción de inversiones entre los países socios del MERCOSUR.

2. Instrumentos de la década de los ochenta

2.1. Capitalización de la deuda externa

A partir de 1988, con el objetivo de reducir el monto del endeudamiento externo y captar inversiones, se aprobó un régimen de capitalización de la deuda externa. Los inversores debían presentar proyectos de inversión que eran evaluados por el Poder Ejecutivo y, si eran aprobados, los mismos podían financiarse hasta un 80 por ciento con papeles de deuda externa adquiridos por los inversores en el mercado secundario. El sistema no operaba con licitación, como en otros países, así que el inversor obtenía un subsidio equivalente a la diferencia entre el valor nominal de los títulos y su valor en el mercado internacional. En el primer año de aplicación se aprobaron 11 proyectos por un monto de 46 millones de dólares, más de la mitad de los cuales se dirigirían al sector hotelería, y con importancia también para el sector forestal y el textil.

En 1991 se dispusieron nuevas normas para el sistema de conversión de la deuda, en vista al programa de renegociación de la deuda externa que se suscribió con la banca acreedora, que establecen requisitos más restrictivos en cuanto al destino del capital para que el proyecto se considerara elegible. Probablemente estos mayores requisitos, así como la consolidación de los valores de los títulos en el mercado secundario en el marco de la renegociación, hayan incidido en que el sistema perdiera su atractivo para los inversores, de tal manera que no conocemos que haya seguido utilizándose en los noventa.

2.2. Privatizaciones

Desde comienzos de este siglo, el Estado uruguayo ha tenido una importante presencia a través de empresas de propiedad pública muchas veces operando en régimen de monopolio legal, en una serie de sectores de la economía: transporte, en especial por los puertos, ferrocarriles y líneas aéreas; banca y seguros; energía eléctrica en producción y distribución, gas, agua, etc. Dentro de las actividades manufactureras, su participación se limitaba a la refinación de petróleo y a otras actividades de la empresa ANCAP. En 1985, la Corporación Nacional para el Desarrollo absorbió o intentó capitalizar diversas empresas privadas en problemas, las que continúan dentro de la órbita del derecho privado, y por lo tanto no requieren de autorizaciones especiales para ser reprivatizadas.

Durante el Gobierno del Presidente Lacalle (marzo de 1990 a febrero de 1994) se intentó llevar adelante un programa de privatizaciones, cuyo paso clave fue la aprobación de una ley en 1991. La misma fue objeto de un fuerte debate político que condujo al sometimiento de algunos de sus artículos a un referéndum. Así, en 1992, el 72 por ciento del electorado uruguayo votó en contra de los artículos de dicha ley que promovían la privatización de la empresa de telecomunicaciones (ANTEL),

lo que impidió el avance del proceso privatizador en lo referente a las grandes empresas públicas. Sin embargo, quedó permitida la privatización de algunas áreas, así como la coparticipación del Estado con capitales privados en emprendimientos.

Los casos más relevantes de privatización realizados corresponden a la distribución de gas y a la principal aerolínea. En el primero se le otorgó la concesión que explotaba la estatal Compañía del Gas a la empresa estatal francesa Gaz de France, en el segundo se vendió el 51 por ciento del capital accionario de la empresa PLUNA a un consorcio con mayoría de la empresa brasileña Varig e inversores argentinos y locales, formando (con una permanencia del Estado uruguayo del 49 por ciento) la empresa PLUNA-Varig. Más adelante nos referiremos a la concesión de servicios y obras públicas, los que en algún caso se acercan a la modalidad de privatización.

2.3. Concesión de obras y servicios públicos

Según consta en un documento de difusión de la agencia de promoción de inversiones estatal², «el Estado ha sido tradicionalmente el ejecutor y operador de todas las obras de infraestructura, pero se han incorporado modalidades legales que permiten a los agentes privados nacionales y/o extranjeros participar total o parcialmente en esquemas de este tipo. Estas nuevas modalidades alcanzan no solamente las etapas de establecimiento y construcción, sino también la operación y gerencia de los emprendimientos en todas sus fases». Existe una voluntad política del Gobierno de poner en práctica al capital privado, y en especial al de EE, para el desarrollo de obras y servicios nuevos o que se llevaban a cabo en la órbita estatal. Para ello, se apoya en algunas nuevas disposiciones, o utiliza otras de mayor antigüedad pero que han tenido poca importancia en el pasado como vías de acceso del capital privado a estas actividades.

Pueden identificarse tres campos de modalidades, que serían los siguientes:

i) Concesión de servicios y/o del uso de propiedades públicas por parte del capital privado.

Un ejemplo de esta modalidad se encuentra en la ley de puertos de 1992 (ley núm. 16.246), que establece la liberalización del movimiento de bienes dentro de los puertos (en particular en el de Montevideo) y habilita a la Administración Nacional de Puertos para conceder a privados la provisión de servicios portuarios, el almacenamiento u otras tareas habituales relativas a bienes y la construcción de las obras necesarias para ello, previa aprobación del Poder Ejecutivo. Así, se espera la participación de EE en licitaciones internacionales como la ya mencionada de la terminal de contenedores en el puerto de Montevideo (anulada por presunta corrupción); o en nuevas licitaciones como la de la construcción y operación del Puerto de La Paloma, para transformarlo en un puerto comercial de aguas profundas mediante una inversión de unos 140 millones de dólares EUA, la operación del puerto de Piriápolis y la construcción de un puerto de yates en Colonia.

Un segundo ejemplo de la misma modalidad se refiere a la concesión de la construcción y/o operación de líneas férreas, autorizada por ley en 1996, mediante la cual se pretende atraer inversores para varias líneas destinadas al transporte de madera, así como para una inversión de alto monto en la construcción y operación de una línea de transporte de pasajeros en el Este de la zona metropolitana de la capital del país.

ii) Concesión para la construcción de obras públicas.

Recurriendo a la legislación de 1984 (decreto-ley núm. 15.637), poco utilizada previamente, esta modalidad ha tenido un impulso importante en el período reciente, de modo que a la concesión de la ruta turística del Este del país (mencionada anteriormente), se suman algunos proyectos relevantes bajo modalidad similar.

² Véase Uruguay XXI (98b). Obsérvese que dicho documento está redactado en idioma inglés, lo que muestra la voluntad de captar inversores del exterior que se interesen en estos proyectos.

Se destacan:

- diseño, construcción y operación del puente Colonia- Buenos Aires, obra que se estima en un monto de 800 millones de dólares EUA,
- varias carreteras que serían mejoradas por esta vía, lo que incluye importantes obras para la vía de conexión Buenos Aires-Porto Alegre.
- iii) Por último, como forma de asociación con el capital privado, se abre el campo para la entrada del mismo en la generación de energía eléctrica, según la ley del marco regulatorio del sector eléctrico (ley núm. 16.832 de 1997).

3. Regulación e incentivos sectoriales

3.1. Leyes de promoción industrial

La ley núm. 14.178 de 1974 concede una serie de beneficios que alcanzan a proyectos del sector manufacturero, aunque no exclusivamente. Si los proyectos eran aprobados con la declaración de «interés nacional», se otorgaba una serie de exoneraciones de carácter fiscal. Fue un régimen utilizado ampliamente entre 1974 y 1978, etapa de fuerte promoción de las exportaciones no tradicionales, luego retomado en 1985-1989, y más recientemente hasta la aprobación de la nueva ley de inversiones, que unifica en un solo cuerpo lo relativo a inversiones y a inversiones extranjeras. Esta nueva ley amplía la posibilidad de exoneraciones y redefine las prioridades para la aprobación de proyectos de interés nacional.

Las mayores IED dirigidas al sector manufacturero en los períodos considerados se ubicaron dentro de este régimen.

3.2. Régimen de forestación

Definido por la ley núm. 15.939 de 1987, por este sistema los bosques plantados en zonas de prioridad forestal se benefician de grandes exoneraciones en tributos nacionales y departamentales: no pagan impuesto de importación los ingresos de insumos y equipos, se exoneran los impuestos a la renta de las explotaciones y a la propiedad de los bosques, así también se otorga un reembolso de los costos de plantación de hasta el 50 por ciento de un costo ficto. Este es el único caso en que se otorga un subsidio explícito, adicional a exoneraciones tributarias mayores que los otros sistemas de promoción. Un régimen de esta índole tuvo un impacto fuerte sobre la captación de IED hacia este sector.

3.3. Hotelería y turismo

En el marco de la ley de promoción industrial, el Poder Ejecutivo decretó en 1991 que todos los proyectos destinados a inversiones en complejos turísticos se les otorgaría la calificación de «interés nacional», ampliando las exoneraciones tributarias que se aplicaban a los proyectos industriales: se incluye eliminación de impuestos indirectos, de impuestos al patrimonio y amortización acelerada de las inversiones, lo que permite reducir el impuesto a la renta en los primeros años de la operación del complejo. La mayoría de las IED recibidas en la construcción de hoteles se acogieron a los beneficios de este régimen.

3.4. Régimen de exploración y explotación minera

Los objetivos de la política minera son los de acelerar el proceso de exploración y aumentar la producción de los recursos actuales, especialmente a través de la atracción de EE. Para ello se dispone de los incentivos previstos por las leyes generales de inversiones, y una normativa particular del sector muy abierta y no discriminatoria. El Código de Minería está vigente desde 1982. Si bien no se proveen instrumentos nuevos de promoción en esta etapa de crecimiento de la actividad, dicho Código

no obstaculiza la participación extranjera, y separa la propiedad de la explotación minera de la propiedad de los depósitos naturales, la cual permanece en manos del Estado. La DINAMIGE provee servicios de apoyo a esta actividad, así como las licencias de prospección y exploración, a la vez que negocia las condiciones de explotación. Las licencias se conceden en exclusividad por un plazo de dos años en la zona prevista para las dos fases iniciales, y la explotación por un plazo de 30 años.

Dada la existencia de una política orientada a promover este sector, en el que América Latina está recibiendo importantes montos de IED, la batería de exoneraciones fiscales provista por las leyes de promoción industrial y, más recientemente la de inversiones, otorgan facilidades mediando la declaración del interés nacional.

3.5. Régimen de zonas francas

La ley núm. 15.291 de 1988 define los incentivos y las actividades permitidas bajo esta denominación. La operación de estas zonas puede ser pública o privada. Los establecimientos que se instalan en ellas gozan de exoneraciones tributarias totales, excepto los pagos a la seguridad social correspondientes a personal uruguayo. Se permiten actividades manufactureras, de almacenaje y fraccionamiento, y servicios varios, muchas veces asociados a estas instalaciones.

Son zonas consideradas extraterritoriales, por esta razón, así como para ingresar mercaderías a Uruguay, se deben pagar los correspondientes impuestos, para ingresar a los países socios del MERCOSUR se debe pagar el Arancel Externo Común, y no disponen de las preferencias acordadas a la producción nacional. Por esta razón, se han instalado en estas zonas pocas actividades industriales, predominando su uso como almacenamiento y proveedoras de servicios.

Se han instalado ocho zonas con estas características, de las cuales identificamos dos operadas por capital extranjero. Se dispone de muy poca información sobre las actividades e inversiones de las empresas que se radican en las zonas francas.

III. Perfil del contexto económico y laboral

En el Uruguay contemporáneo, con un sistema político democrático y una economía en reestructuración, para caracterizar el contexto de las EMN y/o IED se puede poner el énfasis en elementos económicos, sociales y jurídicos.

1. Los principales resultados macroeconómicos

Durante los últimos años el producto crece, la inflación baja, el desempleo es alto pero descendente, los mercados financieros y cambiarios son estables. Comparado con el desempeño de la economía del país en los años anteriores, o con la situación actual de los países latinoamericanos, puede considerarse un panorama muy bueno.

Se suman, el cambio tecnológico vertiginoso y la globalización de la economía y, desde principios de 1992, la transición hacia el MERCOSUR, la integración regional con la reducción de aranceles y otras restricciones en el comercio con Argentina, Brasil y Paraguay. Sin embargo desde 1991 — año previo al comienzo de la reducción de aranceles acordada — hasta 1998 inclusive, el producto bruto interno aumentó a una tasa media acumulativa anual ligeramente superior al 4 por ciento. Se trata de un crecimiento sin precedentes en el país durante la segunda mitad del siglo.

El crecimiento del producto bruto interno es el resultado de la acelerada expansión de la inversión privada en maquinarias y equipo. Desde el comienzo de la transición al MERCOSUR en 1991 y hasta 1998, creció a una tasa media anual acumulativa del 16 por ciento, un ritmo que tampoco tiene precedentes en el país. La inversión en maquinarias y equipo contribuyó al aumento de la competitividad que a su vez permitió mayores niveles de actividad y al mismo tiempo, el aumento del salario real y de la ocupación en el sector privado. Permitió también superar cierto grado de atraso cambiario. El aumento del producto fue mayor al del número de ocupados, lo que sugiere un cambio en las funciones de producción por el incremento marginal de capital mayor al incremento de trabajo.

El aumento de la inversión es también un indicador de cambios en la cultura empresarial. Una parte importante de los empresarios dejó de lado el énfasis en los planteos reivindicativos dirigidos a lograr un tratamiento privilegiado por parte del Estado, muchas veces con la colaboración de las organizaciones sindicales. Por el contrario, asumió los riesgos y mejoró la gestión productiva o financiera, comercial o de recursos humanos. Los cambios se implementaron en algunos casos con el sindicato y en otros, sin el sindicato y a veces contra el sindicato.

Las perspectivas para 1999 no son buenas y se estima que caerá el nivel de actividad y el empleo.

2. La industria manufacturera

Con la reducción de la protección del mercado interno, la progresiva eliminación de las medidas de promoción de exportaciones y el aumento de los costos laborales en dólares, había una actividad muy expuesta. Sin embargo, ésta inició la recuperación del nivel de actividad con el primer Gobierno democrático, descendió desde 1990 hasta 1995, pero creció después hasta alcanzar el mayor nivel de actividad de los últimos 15 años en 1998.

La industria manufacturera recuperó competitividad con inversiones y cambio tecnológico. Acompaña a ello el perfil de la actividad en el resto del mundo, caracterizado por grandes inversiones y reducción del número de puestos de trabajo directos. Ya no es, como hasta 1989, generadora de puestos de trabajo y por el contrario, genera desempleados. Ese año se alcanzó el máximo nivel de empleo de la actividad con 239.000 trabajadores, mientras que en 1998 quedan 200.000¹ (una parte

¹ Las cifras se obtienen a partir de la Encuesta de Hogares del Instituto Nacional de Estadística (INE) y son superiores a las de la Encuesta de Establecimiento del INE, que sólo tiene en cuenta a empresas con más

de la reducción del empleo industrial resulta de la tercerización de algunas actividades, como por ejemplo, la distribución, el mantenimiento de las máquinas, la vigilancia o la limpieza).

El cambio tecnológico implica en la mayor parte de los casos exigencias de mayor calificación y de menor esfuerzo físico, de modo que los nuevos empleos son de mayor calidad, de mayor productividad y permiten acceder a mayores salarios. Como explicó con precisión Ricardo Pérez de Esoin, gerente de FANAPEL, «en pocos meses los obreros pasaron de la manivela al teclado del computador» y esta experiencia particular es representativa del proceso de cambio de la industria. Otro ejemplo es IPUSA, donde el sindicato propuso — y la empresa aceptó — capacitar a obreras de una sección que se cerraba, para incorporarse a otra sección en la que tradicionalmente trabajaban sólo hombres por el esfuerzo físico exigido y el cambio técnico incorporado ya no lo hacía necesario.

La evolución de las ramas en las que fijaremos la atención por disponer de estudios en profundidad, presenta diferencias. Mientras que el papel, las bebidas sin alcohol y las cervecerías y malterías presentan una significativa tendencia al ascenso con pequeñas fluctuaciones, el nivel de actividad de la industria textil se contrae.

3. El sistema bancario

La actividad bancaria en Uruguay se caracteriza por el alto nivel de dolarización y la importancia de las operaciones con no residentes. Los depósitos en la banca privada son un 90 por ciento en moneda extranjera, mientras que los créditos son un 85 por ciento. Los depósitos de no residentes representan un 52 por ciento del total y reciben un 27 por ciento de los créditos (Arim y Vallcorba 99).

La evolución del sistema financiero privado durante los años noventa presenta cambios relevantes. Se expande el crédito revirtiendo la tendencia de años anteriores y la captación de depósitos, en el marco de un redespliegue de algunas instituciones privadas. Esto permite que la banca privada vuelva a ganar parte del campo perdido con anterioridad frente a la banca pública. Se observa a su vez una reestructuración del destino del crédito, ganando espacio la financiación al consumo, actividad en donde comienzan a actuar bancos que se habían caracterizado por una operatoria mayorista.

Las instituciones privadas de intermediación financiera son de cuatro tipos:

- a) la banca comercial;
- b) las cooperativas de ahorro y crédito;
- c) las casas financieras, que no están autorizadas a recibir depósitos de residentes, y
- d) las instituciones financieras externas, dedicadas exclusivamente a la realización de operaciones «off shore».

La banca comercial esta integrada por 21 instituciones, 20 de las cuales son de capitales extranjeros, ya sea vía el control de la mayoría del paquete accionario o bajo el estatuto de filial de una institución extranjera. El banco restante — Banco Caja Obrera— es propiedad de la Corporación Nacional para el Desarrollo, luego de su intervención a raíz de serios problemas financieros (Arim y Vallcorba 99).

Las instituciones se caracterizan por diferentes estrategias (Amarante 99). El grupo integrado por los bancos de: Boston, Santander, Citibank, ABN-AMRO, ING y Montevideo se destacan por la conformación de grupos financieros, que además de operar en el mercado bancario, participan en la propiedad de Administradoras de Fondos de Ahorro Previsional, Fondos de Inversiones en el país y en el exterior, tarjetas de crédito y seguros. Se apoyan en los cambios tecnológicos en el área de las comunicaciones e información. Han mostrado un mayor dinamismo en los últimos años, que se refleja

de cinco ocupados y que estuvieran funcionando en 1987, año en que se realizó el Censo Económico Nacional, de modo que no registra la ocupación en empresas instaladas con posterioridad.

en la expansión de su red física y del personal ocupado. Se sustentan también a través de la introducción de servicios al cliente como «el banco en casa», terminales para la realización de consultas, pago de facturas, y otros.

4. Contexto económico y relaciones laborales

En Uruguay se percibe una creciente preocupación por el rediseño de las relaciones laborales, pero se puede estimar como marginal si se mide por la importancia de las empresas innovadoras en el producto o en el empleo. Hasta el año 1994 un reducido número de empresas había incorporado sistemas de remuneraciones con estímulos por productividad o acciones de capacitación del personal (COMISEC 95).

La acelerada apertura financiera y comercial restringe la capacidad de aumentar salarios en las actividades productoras de bienes y servicios transables y requiere una mayor atención a las relaciones laborales. Una posibilidad es continuar con las prácticas anteriores centrando las negociaciones y los conflictos en el salario, buscando comprimirlo por parte de la empresa para responder a las nuevas exigencias de competitividad o, tratando de aumentarlo por parte de los trabajadores para evitar el deterioro o mejorar su poder de compra. Una segunda es la búsqueda de una respuesta nueva que exige a ambas partes una perspectiva diferente.

La Cámara de Industrias del Uruguay (CIU) es la organización de los empresarios e incluye a la mayor parte de las empresas nacionales y multinacionales. Su Consejo Directivo tiene 16 miembros y el presidente es de una EMN de mediano tamaño, ATMA; el resto son mayoritariamente de empresas nacionales. En las ramas de la industria que se analizan, se incluye un sector tradicionalmente protegido que quiere ser exportador (papel y cartón), un sector tradicionalmente protegido que quiere defender su presencia en el mercado interno (bebidas sin alcohol), un sector que combina el mercado interno con exportaciones (cervezas y maltas), y un sector de alto grado de heterogeneidad en el que se encuentran las estrategias comerciales y laborales más diversas (textiles).

En estas ramas coexisten EMN e IED, con EN. En papel y cartón, FANAPEL y PAMER son empresas nacionales, mientras que IPUSA es propiedad de CMPC de Chile y CICSA pertenece a Trombini Embalagem de Brasil; todas están afiliadas a la Asociación de Fabricantes de Papel que a su vez integran la CIU. En maltas y cerveza las empresas FNC y MOSA pertenecen al Grupo Quilmes–Heineken y CYMPAY a Oetker de Alemania; coexisten con Salus, empresa nacional. En bebidas sin alcohol, las embotelladoras de Coca Cola y Pepsi Cola forman parte de las correspondientes EMN y compiten con algunas pequeñas empresas locales. Tanto las empresas de bebidas sin alcohol como las de cerveza, integran la gremial Centro de Fabricantes de Bebidas. Por último en la industria textil hay EMN como Sudamtex, asociaciones con capital nacional como Chargueurs de Francia y empresas nacionales; la gremial es una sola, la Asociación de Industrias Textiles del Uruguay (AITU), socia de la Cámara de Industrias del Uruguay.

En la Asociación de Bancos (ABU) participan 16 de los 20 bancos multinacionales o extranjeros. En 1993 se retiró el Citibank y en 1998 lo hicieron el Discount, el Boston y el Santander. Estos tres por discrepancias con la conducción de la negociación para un nuevo convenio colectivo. Sin embargo, luego de firmado el convenio de la rama (que sólo compromete a los miembros de ABU) los tres bancos citados acordaron con el sindicato en los mismos términos que la Asociación de la que se retiraron.

El Presidente de la Cámara de la Construcción, organización de los empresarios del sector, Sr. José Ignacio Otegui, diferencia dos tipos de relacionamiento de las EMN. Por una parte, las empresas instaladas en el país desde mucho tiempo atrás (por ejemplo Techint, Saceem, Teyma), se integran a la Cámara como EN y, por períodos, alguna de ellas ha ocupado la presidencia. Por otra parte, las EMN que participan de consorcios con carácter transitorio se vinculan a la Cámara en una proporción baja y en general, en situaciones excepcionales. Las EMN tienen una importancia creciente en los últimos años principalmente en licitaciones de grandes obras públicas con financiamientos externo.

En la hotelería, las EMN y IED también tienen una presencia creciente en los últimos años y la inversión realizada se estima en unos 650 millones de dólares. No se integran a las gremiales locales, como la Cámara de la Industria Hotelera y Turística del Uruguay (CIHTU) o la Asociación de Restaurantes y Hoteles del Uruguay (ARHU). La más importante es el Hotel CONRAD de la cadena Hilton, con 1.250 habitaciones. Se registra también la presencia de inversiones de argentinos, chilenos y brasileños, a veces asociados con cadenas como Meliá o Days Inn.

IV. Nivel y composición del empleo

1. El problema del empleo en el Uruguay

El mercado de trabajo del Uruguay en los últimos años se puede caracterizar por tres rasgos:

- a) la tendencia ascendente del número de personas ocupadas, con algunas variaciones coyunturales de sentido contrario;
- b) la tendencia ascendente de la tasa de desempleo, con períodos de descenso;
- c) la constancia en la calidad del empleo (Notaro 1999).
 Veremos con más detalle cada uno de los rasgos mencionados:
- a) El número de ocupados creció casi sin interrupciones desde 1984. Cambió su composición por actividad económica con el aumento de la importancia relativa de los servicios y por categoría ocupacional debido al aumento de la importancia relativa de los asalariados privados. En 1998 el número de ocupados alcanzó el máximo registro desde que existen estadísticas de empleo.
- b) La tasa de desempleo descendió desde un 16 por ciento de la población económicamente activa en 1983, hasta un 9 por ciento a principios de 1994. Desde mediados de 1994 hasta fines de 1997 aumentó el número de desempleados y, entre estos, los cesantes. En 1998 el número de desocupados se redujo y se situó en el nivel de 1995, en torno a las 140.000 personas, de las cuales 120.000 fueron cesantes. Las perspectivas para 1999 no son buenas; se estima que el nivel de actividad caerá y que igual ocurrirá con el número de personas ocupadas.
- c) No se han apreciado cambios importantes en el empleo con restricciones (subempleo, informalidad, precariedad), en la década de los noventa. El aumento ha sido del 1 por ciento sobre el total de ocupados y alcanzó el 21,5 por ciento en 1997. A diferencia del resto de América Latina, la mayor parte de los empleos generados en los últimos años son en relación de dependencia del sector formal urbano privado. Han surgido nuevas oportunidades derivadas de la integración regional en el comercio, almacenamiento, transporte, comunicaciones, servicios de seguros y financieros. La incorporación de la mujer al trabajo ha promovido la expansión de servicios tales como los lavaderos y la comida preparada, las guarderías y las casas de salud. Los cambios en el consumo han desarrollado los video clubes, los centros nocturnos, los campings, la reparación de electrodomésticos, etc. Finalmente, cabe mencionar el impacto del cambio tecnológico en la generación de nuevos empleos en las áreas de informática y telecomunicaciones.

Estas características del mercado de trabajo resultan de la aceleración de la reestructura de la economía del país, que modifica las oportunidades de empleo y es necesario enfrentar la cesantía que se incrementa en algunas actividades, regiones o calificaciones.

2. El papel de las EMN y las IED

2.1. Panorama general

En este contexto las interrogantes pueden definirse con relación a la creación neta de puestos de trabajo, las calificaciones demandadas, la calidad del empleo, la seguridad del empleo, la selección de personal y la igualdad de oportunidades y de trato.

En la evaluación del cumplimiento de la Declaración, a los diez años, se señala que las EMN y las IED han generado poco empleo directo, porque utilizan tecnologías intensivas en capital y, al mismo tiempo, estimulaban el empleo indirecto con su demanda de insumos locales (OIT 90).

En los antecedentes revisados se analizan las principales tendencias recientes del empleo directo así como los impactos sobre el funcionamiento del mercado de trabajo en los países huéspedes (Bailey y col. 93). Se esperaban dos perspectivas probables en la década de los años noventa: las estrategias de red que llevarían a una mayor división internacional del trabajo, y la de una perspectiva más optimista, las estrategias de transnacionalización, que llevarían a la dispersión geográfica de las

funciones clave aumentando la calidad del empleo en la periferia. En esta segunda perspectiva se inscribe el informe de UNCTAD/DTCI de 1994, considerando que el cambio hacia estrategias de producción integrada internacionalmente y la creciente complejidad de los lazos entre las matrices y sus filiales están modificando la forma en que las Corporaciones Trans Nacionales (CTN) distribuyen el trabajo. Se esperaban efectos benéficos en la cantidad y calidad del trabajo, no sólo en el empleo directo e indirecto, sino también como catalizador del desarrollo de los recursos humanos y la diseminación de innovaciones tecnológicas, de gestión y de organización, que estimularían el desarrollo de los países huéspedes de menor desarrollo relativo. Cabe preguntarse, ¿cómo han impactado estos cambios esperados en el Uruguay?

Para estimar el impacto sobre la creación neta de empleo, directo e indirecto, se pueden utilizar distintos indicadores. Para los directos podemos considerar dos aspectos, el empleo en las EMN o IED y el empleo total en la actividad; caben dos posibilidades, que las EMN o IED desplacen a la producción local y reduzcan el empleo en otras empresas de modo que el efecto neto puede ser negativo; o que expandan el nivel de actividad y el empleo por la diversificación de la oferta de bienes y servicios y/o el acceso a nuevos mercados. Para estimar el empleo indirecto se utiliza como guía la metodología diseñada para los efectos verticales de «primer rango» (Dupuy y Savary 93); se tendrán en cuenta los posibles impactos de la compra de bienes y servicios, de las ventas y de las relaciones de asociación o cooperación (para las entrevistas a informantes calificados y en la información secundaria disponible, ya que no se realizará una encuesta).

En el Uruguay de los años noventa se puede estimar que las EMN y/o IED tuvieron un papel muy importante en el aumento de la inversión privada en maquinaria y equipos; esta inversión permitió incorporar tecnología avanzada que es condición necesaria para mantener la competitividad, aumentar el nivel de actividad, acceder a nuevos mercados o diversificar la oferta. Como resultado, se aumenta el empleo, o por lo menos se conservan parte de los empleos directos en la producción de bienes y servicios transables, y se expande el empleo indirecto en la producción de sus insumos locales, tanto bienes agropecuarios como industriales o servicios de transporte, telecomunicaciones, informáticos o financieros. El proceso es acompañado también por el retiro de algunas empresas industriales (alimentación, medicamentos), que rediseñan sus redes en el MERCOSUR.

La industria manufacturera en el país acompaña el perfil internacional, reduciendo el empleo directo. Este fenómeno se percibe tanto en las EMN como en las EN; sin embargo, en las primeras se estima que el empleo directo es de mayor calidad, exigiendo nuevas calificaciones y un menor esfuerzo físico. La reducción de personal en las EMN e IED se produce por dos vías, la incorporación de tecnología ahorradora de mano de obra, y la de reducción del nivel de actividad. Esta segunda vía es una opción que implica no reconvertir, reducir la diversificación de su oferta o cerrar la planta para mantener exclusivamente la actividad comercial; esta estrategia es parte del rediseño de las redes en el MERCOSUR y se citan como ejemplos los casos de IMSA, Chiclets Adams, Fleischman y Arcor-Van Dam.

En la industria de la construcción la demanda tiene dos componentes centrales, las grandes obras públicas y la vivienda. La inversión pública mantuvo en los últimos años un buen nivel y convocó a consorcios de EN y EMN para licitar su ejecución. La construcción de viviendas, es un segmento del mercado ocupado casi exclusivamente por empresas nacionales; también tuvo un buen ritmo como resultado de la expansión del crédito público y, en los últimos años, de algunos bancos privados. La actividad representa aproximadamente el 3 por ciento del PBI, y el 6 por ciento de la ocupación urbana, cifras que muestran la alta intensidad de mano de obra así como la baja productividad media.

La grandes obras públicas permitieron que los consorcios integrados por EMN incorporaran tecnología moderna. Con dos limitaciones: el personal calificado es mayoritariamente extranjero y que la elasticidad producto-empleo aumenta significativamente. Las ventajas que permiten ganar las licitaciones son que estas tecnologías novedosas para el país, reducen los costos y los plazos. Por otra parte, un cambio en 1996 en el tratamiento tributario a la importación de bienes de capital para la construcción, tuvo como respuesta un importante aumento de la inversión de las EN. Hasta ese momento los bienes de capital para el agro y la industria no tenían impuestos, pero para la construcción sí; por otra parte, las EMN podían ingresar sus equipos sin restricciones en un régimen

de «admisión temporaria», de modo que al finalizar la obra se lo tenían que llevar; la Cámara de la Construcción consideraba que las EN eran objeto de discriminación.

Los bancos transnacionales introducen la modernización y diversificación de servicios, lo que a su vez permite aumentar el nivel de actividad y mantener el nivel de empleo, ya que en los últimos años no hubo aumento de puestos, pero tampoco reducciones. Hay creación de empleo en empresas que son propiedad de bancos y cumplen otros servicios financieros, en particular, el crédito al consumo de sectores de ingresos medios. Existían varias empresas nacionales importantes en esta actividad, con una cartera de clientes «buenos pagadores» y fueron compradas por EMN (Boston, Santander, Comercial). Estas actividades representan un aumento del 25 por ciento con relación al empleo directo en los bancos, con casi 2.000 puestos.

La incorporación de cambios técnicos contribuye a mejorar la calificación de los trabajadores. La capacitación requerida tradicionalmente para ingresar a los bancos consistía en escribir a máquina y algo de contabilidad. En la actualidad se requiere formación de nivel universitario, con conocimientos sólidos de informática e inglés. La combinación de la venta de nuevos servicios, la incorporación de cambios técnicos y la calificación del nuevo personal contribuyen a que se ensanche la pirámide clásica de estructuración de los bancos (gerentes, jefes, auxiliares), por la presencia de estudiantes avanzados y profesionales universitarios. Otro de los impactos de estos cambios en los últimos años es el aumento de la eficiencia o la productividad de la actividad, medida por la relación de depósitos más colocaciones, dividido entre el número de funcionarios (Arim y Vallcorba 99).

La inserción reciente de EMN en la hotelería se realiza por la instalación de cadenas internacionales, con hoteles de cuatro y cinco estrellas. Diversifican la oferta de servicios turísticos que se brindan en el país y permiten acceder a nuevas franjas de la demanda. Se desarrolla el turismo de negocios con la organización de reuniones y convenciones que permiten una mayor estabilidad del nivel de actividad a lo largo del año; se estimulan servicios paralelos que requieren el uso de la informática en muchas actividades tradicionales y también nuevas calificaciones, como la animación y recreación. El impacto es incuestionablemente benéfico, por la creación de empleo directo que no destruye el de la hotelería nacional, la demanda de servicios locales y la calificación de su personal. El ejemplo obliga a las EN a modernizar su gestión y sus servicios.

La seguridad en el empleo no mejoró, en particular en la industria manufacturera. Por el contrario, las compras más importantes de empresas instaladas en el país fueron acompañadas casi siempre con reducciones de personal. Cuando existía un sindicato con capacidad de resistencia, se generaban conflictos muy importantes. Cabe mencionar aquí los casos de empresas de producción de cemento, gas, papel y cartón, neumáticos así como de servicios financieros.

Para el Sr. Juan José Ramos, secretario general del sindicato bancario (AEBU), «la seguridad en el empleo la consigue el sindicato». La presencia de un sindicato fuerte impone la estabilidad ya que en cada oportunidad que la empresa quiere despedir, el sindicato adopta medidas de lucha para lograr la reinserción de los trabajadores. El caso más reciente fue el cierre del Eurobanco, de capitales chilenos, que se verá en el capítulo de conflictividad. La situación lleva al sector empresarial a considerar que en la banca privada no hay despidos, lo que a su vez incide en que se dude mucho antes de realizar nuevas contrataciones. El número de funcionarios, casi sin cambios en los últimos años, indica que sólo los retiros por jubilación son cubiertos; en algunas instituciones se aprecia que, después de un período de reducción de personal, continúa otro de aumento; esta fluctuación permite sustituir a funcionarios de mayor edad y menor nivel educativo, por jóvenes universitarios.

El proceso que se observa en todos los casos es la inversión que incorpora tecnología más moderna, que ahorra mano de obra y lleva a la reducción de personal. En la mayor parte de los casos es acompañada por cambios en la organización del trabajo que implican la tercerización de algunas actividades y que, aun cuando se acompañe con el compromiso de compra de bienes o servicios a las nuevas empresas a cargo de los antiguos trabajadores, es resistido por los sindicatos argumentando que implica deterioro en las condiciones de trabajo. Al mismo tiempo, los empleos directos que se mantienen requieren una mayor calificación y tienen una mayor calidad, en general por menores exigencias de esfuerzo físico y la incorporación de la informática y la microelectrónica. En algunos

casos (Compañía Uruguaya de Cemento Portland, Compañía del Gas) el sindicato considera que se utiliza la reducción de personal para excluir a los dirigentes sindicales. Se retomará con detalle en el capítulo VII.

El acceso de los nacionales a los cargos de dirección y gerenciales es alto, con matices según la actividad. En las EMN de la industria manufacturera, puede haber un directivo del país donde se radica la matriz, como por ejemplo el Presidente del Directorio. Al mismo tiempo es usual que los gerentes roten en distintos países latinoamericanos y que los uruguayos accedan a gerencias en el exterior así como que otros latinoamericanos desempeñen tareas gerenciales en el Uruguay. En la banca la proporción de directivos del país de origen de la empresa es un poco mayor; también se aprecia una política de rotación de gerentes, por la cual los uruguayos ejercen esa función en otros países y viceversa. El sindicato bancario denuncia lo que considera discriminación antisindical, que se manifiesta en la postergación de los ascensos de los afiliados o militantes y la prohibición de acceso a cargos de gerencia; esta discriminación comenzaría en la selección de personal, donde se excluye por razones ideológicas que se detectan en los test.

En la construcción, el Sr. Miguel Guzmán, secretario general del sindicato (SUNCA), y el Sr. José Ignacio Otegui, coinciden en diferenciar dos situaciones, según se trate de EMN instaladas en el país o que participan de un consorcio para una obra. En las primeras, el personal de dirección es nacional. En las segundas, el personal local accede hasta niveles de mandos medios; el nivel superior gerencial o profesional, y en algunos casos los capataces, son extranjeros y forman parte de la plantilla permanente de las EMN. La selección del personal obrero es igual en las EMN y en las EN, se hace a prueba en la puerta de la obra, el capataz evalúa y «el que sirve queda, el que no sirve se va».

En la hotelería las EMN traen al personal directivo del exterior, el personal local cubre todas las demás plazas. El procedimiento predominante de selección para las EMN que se instalan es incorporar como pasantes a estudiantes de los cursos de hotelería y gastronomía; una parte queda como efectivo. Cabe destacar como excepción el caso del Hotel CONRAD, que convocó a aspirantes en un estadio de fútbol; se presentaron unos 10.000 aspirantes, se contrataron 300 y en este momento están trabajando 800.

La perspectiva de género no está presente, en un enfoque similar en las EMN y en las EN. Diversas iniciativas del MTSS en esa materia no tuvieron buena respuesta del medio empresarial.

V. Formación profesional

1. El sistema nacional de formación profesional

Podemos diferenciar los componentes público y privado: En el sector público:

- a) la educación técnica y los bachilleratos tecnológicos son una opción en la enseñanza secundaria, que habilita para el ejercicio de un oficio y para ingresar a la universidad;
- b) el Consejo de Capacitación Profesional, que relaciona al anterior con las empresas;
- el Fondo de Reconversión Laboral, administrado por la Junta Nacional de Empleo y presidido por la Dirección Nacional de Empleo (DINAE) del MTSS. La ley núm. 16.320 de 1/XI/92 con las modificaciones introducidas por ley núm. 16.736 de 5/I/96 fijaron los cometidos de la DINAE (artículo 322), y de la Junta Nacional de Empleo (artículo 324). En este último artículo el literal c) destaca el estudio y medida del «impacto de la incorporación de nuevas tecnologías y de las políticas de integración en el mercado laboral,...». El literal i) señala «estudiar las necesidades de los trabajadores comprendidos en el régimen de la presente ley, definiendo la capacitación del trabajador de acuerdo a sus aptitudes personales y a la demanda del mercado ocupacional.»;
- d) la DINAE ha identificado desafíos, entre los que cabe destacar «Emprender un proceso de reconversión productiva orientado hacia una economía abierta y por tanto ligada al sector externo, lo que implica que las empresas habrán de ser más eficientes, productivas y competitivas». Se señalan también la transparencia en el mercado de trabajo, la política de recursos humanos, el buen relacionamiento y eficiente articulación con los agentes económicos y sociales, el desarrollo permanente de capacidades y competencias, una nueva alianza entre educación y trabajo (DINAE 97).

El componente privado lo constituye un número importante y heterogéneo de instituciones.

La formación en la empresa industrial exportadora ha sido objeto de dos estudios (Rama y Silveira 91, Torello y Silveira 98) y otros dos se han ocupado de algunos servicios (Barriola y col. 95, DE/FCCSS 98).

El Sr. Carlos Trinidad, integrante de la representación sindical en la Junta Nacional de Empleo, destacó que la prioridad de la Junta ha sido los trabajadores desempleados y se han implementado pocas acciones preventivas.

Los tres miembros de la Junta destacaron la importancia de promover la incorporación de los temas de formación en las negociaciones colectivas, así como las actividades para la reinserción que acompañan a los cambios en la organización del trabajo. Se estima que la formación y la acción de la Junta en particular, puede contribuir a reducir el número de desempleados y la duración del desempleo, y también a evitar situaciones traumáticas de despidos que generan importantes conflictos, negociando la reubicación del personal excedente.

2. El papel de las EMN y las IED

En la evaluación del cumplimiento de la Declaración de 1977 (OIT 90), se destacaba que las EMN tienen más experiencia de formación profesional. A veces, dedicadas exclusivamente a su personal y, otras veces, colaborando con los gobiernos.

El informe de UNCTAD/DTCI de 1994, consideraba que las Corporaciones Trans Nacionales (CTN) podían desarrollar relaciones de mutuo beneficio entre la globalización y el desarrollo de recursos humanos, en dos aspectos principales. Por una parte, el impacto de las CTN en el desarrollo de los recursos humanos en los países en desarrollo y, por otra, la importancia del desarrollo de los recursos humanos, la existencia de capital humano calificado y creativo, como factor de localización de las CTN. Con relación al primer aspecto, el informe revisa las actividades que se desarrollan y

destaca la formación de trabajadores de todo nivel, señalando como ejemplos a Citicorp/Citibank y a Pepsi Cola. En el segundo aspecto se subraya la importancia creciente para los países en desarrollo, de construir sus recursos humanos desarrollando políticas adecuadas.

¿Cuál es la experiencia del país en estos aspectos? Con relación al segundo aspecto cabe señalar el alto porcentaje de formación terciaria de los trabajadores, así como el bajo porcentaje de analfabetismo. Al mismo tiempo, las exigencias de los cambios vertiginosos han llevado a poner en marcha una profunda reforma del sistema educativo en todos sus niveles, contado con el aporte de la enseñanza pública y gratuita (incluyendo la universidad), y el de la enseñanza privada y paga.

Se destacan dos puntos de amplia coincidencia entre los entrevistados: por una parte, se señala que las EMN tienen mejores políticas de formación que las EN. Por otra, que no participan de programas locales y sus actividades se limitan a la plantilla, con dos excepciones.

El Sr. Nelson Penino, representante empresarial en la Junta Nacional de Empleo destacó una «cultura de capacitación en la empresa» que se percibe en las EMN y que las nacionales no tienen.

Para el Escribano Guillermo Dutra, Director Nacional de Empleo del MTSS, y Presidente de la Junta Nacional de Empleo, el Estado debería promover un mayor relación con las EMN, dado que éstas no toman la iniciativa y tienen mucho para aportar. Citando a Moura Castro, Dutra destaca que el Estado debe observar, aprender, acercarse. Las EMN tienen mayor dinámica, incorporan tecnología y cambios en la organización del trabajo, demandan mayores calificaciones, detectan los cambios, desarrollan políticas específicas. El Estado debería registra y aprender, así como coordinar planes de reinserción del personal excedente.

En este último aspecto, el Sr. Carlos Trinidad destacó la experiencia reciente de la compra de la empresa nacional FUNSA, por las EMN Titán. Una de las primeras decisiones del comprador fue reducir el personal en forma significativa y unilateral, generando un importante conflicto. Hubiera sido posible otro camino si la empresa hubiera coordinado con el sindicato un plan de capacitación y reinserción, dirigiéndose a la Junta Nacional de Empleo.

Como excepción se señala en primer término, un programa de la Junta Nacional de Empleo con el consorcio que construyó un hotel cinco estrellas en Punta del Este, que tuvo poca respuesta.

El ejemplo más importante es un programa de formación ejecutado por la empresa GASEBA (Gaz de France), capacitando trabajadores que no forman parte de la plantilla de la empresa, para trabajar en la instalación y mantenimiento de una red de gas por cañería que funcionará conectada a un gasoducto que transporta gas natural de la Argentina. El programa se realizó en la ciudad de Paysandú, que tiene unos 80.000 habitantes y se encuentra a 400 km de la capital del país.

En el sector bancario, las políticas de formación se diseñan en la matriz. Se estimulan los estudios de postgrado con becas parciales y se desarrollan acciones de capacitación del personal de todo nivel. El sindicato (AEBU) no lo considera suficiente y reivindica la incorporación de la formación a las negociaciones colectivas, sin lograr que sea aceptado por las empresas.

En la industria de la construcción, la coincidencia de puntos de vista entre la Cámara y el sindicato (SUNCA), llevó a constituir una fundación con financiamiento de ambas partes, con objetivos de formación, promover la vivienda propia de los trabajadores y acciones de política social. Entre estas últimas cabe destacar el pago de 100 jornales a las familias de los fallecidos en accidentes de trabajo. El secretario general del SUNCA, Sr. Miguel Guzmán, y el Presidente de la Cámara, Sr. José Ignacio Otegui, coincidieron en señalar que los plazos exigentes de las grandes obras que incorporan tecnología moderna, así como excepcionalidad y discontinuidad de cada gran obra, hacen muy difícil capacitar sobre la marcha. También coinciden en señalar que la modernización de la enseñanza pública no ha sido lo suficientemente rápida y, como consecuencia, técnicas como la colocación de «durloc» (paneles de yeso que se atornillan y sustituyen la tarea del albañil), o el trabajo con sistemas de encofrado industrializado, no se conocen. En el proyecto de fundación las EMN no participan y no aportan.

Para las EMN es más seguro, y tal vez más barato, traer del exterior al personal con una calificación requerida para una obra determinada. Se citan como ejemplos la construcción de la refinería de petróleo de la empresa pública ANCAP, o la Torre de las Telecomunicaciones de la

empresa pública ANTEL. En la primera trabajaron casi 800 extranjeros, con oficios desconocidos en el país. En algún caso, para soldadura de alta precisión, vinieron unos 40 técnicos y formaron alrededor de 15. En la Torre, una estructura de metal y vidrio, están trabajando unos 425 uruguayos y 270 extranjeros; entre éstos, originarios de España, Canadá, EUA, Chile, México, y Bolivia, entre otros.

En la hotelería existe una oferta muy importante de cursos cortos en escuelas privadas, con una gama amplia de calidad de la formación. Las EMN reclutan sus mandos medios entre estudiantes y egresados de las mismas, en general estudiantes que ingresan a hacer una pasantía y luego quedan. Completan la formación con algunas actividades en la empresa y traen del exterior a los gerentes o directores de máximo nivel. El secretario general del sindicato (SUGU), Sr. Héctor Maseilot, señala que es necesaria la regulación del Estado; el sindicato propone diseñar e implementar un sistema de formación continua que permita actualizar los conocimientos de los trabajadores de cierta trayectoria en la actividad hotelera y gastronómica, porque percibe su desplazamiento por los jóvenes.

VI. Condiciones de trabajo y de vida

Durante el funcionamiento de los consejos de salarios (1985-1991) y aún hoy en los convenios sectoriales, se fijan salarios mínimos obligatorios por categoría. Las diferencias pueden surgir por salarios mayores a los mínimos u otras compensaciones, o por diferencias en los convenios por empresa de los últimos años. En el Uruguay se ratifica la conclusión de que en general las EMN y las IED ofrecen iguales salarios y condiciones que las EN, y a veces, superiores (OIT 90).

1. El marco jurídico institucional

1.1. Los procedimientos para fijar los salarios y las condiciones de trabajo

En 1985 se implementó un sistema de negociación tripartita apoyado en el consenso de los participantes, que incluyó un órgano central (el Consejo Superior de Salarios), órganos de funcionamiento periódico por actividad económica para el sector privado (los consejos de salarios) y negociaciones informales entre el Gobierno y los sindicatos de empleados públicos de la administración central o de las empresas públicas.

Los consejos de salarios por actividad económica (48 grupos, 210 subgrupos en 1988) comenzaron a funcionar por decisión del Poder Ejecutivo, en un momento en que las organizaciones sindicales querían que las relaciones laborales se regularan por convenios entre sindicatos y patronales, mientras que las patronales aspiraban a que los salarios los fijara el Gobierno (Brezzo y Vispo 88). Los actores fueron organizaciones de segundo grado, lo que requirió la «homologación» de los acuerdos para que obligaran a todas las empresas (ver Cozzano y col. 94).

Con ritmos de inflación variables y por períodos muy diferentes a los de la devaluación, los criterios de ajuste de salarios se transformaron en un problema complejo, para las empresas que no querían perder competitividad por aumento de sus costos de mano de obra y para los trabajadores que no podían aceptar el deterioro de su salario real.

Los cambios de ritmo de variación del Indice de Precios al Consumidor (IPC), y del tipo de cambio, así como los diversos grados de apertura de la economía y de credibilidad de las políticas gubernamentales, crearon condiciones para la negociación de criterios de ajuste de salarios muy distintos. En grandes líneas se ha cambiado del ajuste por IPC pasado, al IPC futuro, a la incorporación del índice de devaluación, en particular en las empresas o sectores exportadores y a la inclusión de cláusulas «gatillo» o de salvaguarda, inicialmente para los trabajadores y posteriormente para las empresas.

La masa salarial presentó un aumento persistente y se ubicó en 1997 en un 60 por ciento por encima del nivel de 1984. La mayor parte del incremento se logró en los primeros cinco años y el máximo en 1994 (Notaro 99). La participación de la masa salarial real en el INBD a precios constantes alcanzó un máximo en 1989 y descendió en los años siguientes, para situarse en 1998 ligeramente por debajo del nivel inicial.

1.2. Seguridad e Higiene

El eje de esta temática es la Inspección General del Trabajo del MTSS, con nivel de dirección. En este momento la preocupación principal es el informalismo, que no se detecta en grandes empresas, nacionales o extranjeras. Se reciben pocas denuncias ya que muchas veces las partes negocian y acuerdan antes de formalizar la denuncia.

Se pueden diferenciar dos grandes áreas, respeto de salarios y otras condiciones de trabajo (descansos, horarios, etc.), y seguridad y salud. En la primera se actúa por denuncia o por iniciativa propia. En las segunda se desarrollan programas de seguridad, rural y urbana, con énfasis en prevención, educación, y difusión de las normas.

1.3. La seguridad social

Las primeras leyes en 1829 y 1838 aprobaron derechos de pensión a familiares de militares y de jubilación a los funcionarios públicos (BPS 93), y desde comienzos del siglo XX se transitó hacia la universalización de la cobertura de los riesgos de invalidez, vejez y sobrevivencia (IVS). Desde 1934 comienza a desarrollarse la cobertura del desempleo y, desde 1943, algunos subsidios familiares. Los accidentes de trabajo y enfermedades profesionales se cubren desde 1914 en forma de seguro comercial que ofrece el Banco de Seguros del Estado bajo régimen de exclusividad. La cobertura del riesgo de enfermedad se extiende a la población activa privada, con un servicio preventivo y de asistencia; complementariamente se otorga un subsidio por enfermedad.

El Banco de Previsión Social (BPS) paga las jubilaciones, el subsidio por incapacidad parcial, las pensiones por fallecimiento del jubilado, las pensiones por vejez o invalidez y la cuota al servicio de salud mutual. Se financia con aportes personales y patronales sobre los salarios, una parte del Impuesto al Valor Agregado y transferencias del Gobierno central.

El sistema previsional se reformó a fines de 1995 (ley núm. 15.713, de 3 de septiembre de 1995), que entró en vigencia el 1.º de abril del año siguiente. Se creó un régimen mixto de reparto y capitalización, administrado el primero por el ente estatal BPS, y el segundo por empresas privadas. Cabe señalar que entre estas últimas también hay una empresa de propiedad pública.

2. El papel de las EMN y las IED

Las EMN y las IED participaban en las negociaciones integrando las organizaciones empresariales, y si en algún caso no lo hacían, de todos modos quedaban obligadas por las resoluciones. Desde 1992 los consejos no fueron convocados, pero entre 1995 y 1997 se registraron 275 en el MTSS, de los cuales 128 sectoriales y 147 de empresa. De modo que identificadas las EMN y las IED, así como su mayor importancia relativa en determinadas actividades económicas, el análisis de los convenios permite detectar las características de estas empresas así como compararlas con las EN.

En las actividades que destacamos para el análisis se percibe un amplio abanico de remuneraciones. En el extremo superior, los bancos, que de acuerdo al convenio colectivo vigente tienen una remuneración mínima de ingreso para mayores de 18 años de 900 dólares por mes. En el extremo inferior la construcción, que presenta los salarios mínimos más bajos, y muy cerca la hotelería, actividad en la cual la mayor parte del personal (mucamas por ejemplo), perciben en torno a los 250 dólares por mes. En la industria manufacturera se puede observar una gran dispersión que aumentó en los últimos años con los convenios por empresa.

Según el Sr. Nelson Penino, las EMN industriales se caracterizaban por pagar mejores salarios, pero esas diferencias se perdieron en los últimos años, y los niveles dependen principalmente de las exigencias de competitividad de cada actividad, sobre todo, por el proceso de transición al MERCOSUR.

En la construcción los salarios mínimos por categoría resultan de un convenio para la rama, homologado por decreto del Poder Ejecutivo. Como resultado, las remuneraciones son similares en las diversas empresas. Sin embargo, en obras importantes con plazos exigentes, el SUNCA logra un sobrelaudo y en algunos casos, las empresas se adelantan y lo otorgan.

En el sector bancario los salarios mínimos por categoría resultan de una negociación de la rama, de carácter bipartito. La fortaleza del sindicato y las características de la actividad, en expansión y con alta rentabilidad, explican estos niveles.

En la hotelería el personal está disperso, el sindicato es débil, existe una oferta de trabajo femenino y juvenil que acepta bajas remuneraciones. Hay un convenio colectivo con una de las organizaciones empresariales que cubre fundamentalmente a hoteles nacionales de tamaño medio; ese laudo es un punto de referencia sin ser obligatorio para las EN que no integran la Cámara, o para las EMN. Tanto las empresas nacionales como extranjeras tercerizan algunas actividades como forma de reducir costos de mano de obra, y estas empresas pagan aún menores salarios.

Según el Dr. Mario Arizti, Inspector General de Trabajo, en el cumplimiento de la normativa no hay diferencias entre las EMN y las EN.

La construcción en los últimos años registró el mayor número de muertes por accidentes de trabajo y se adoptaron nuevas normas con gestión tripartita; no se detectaron diferencias en las entrevistas con dirigentes sindicales y empresariales, así como con funcionarios de la Inspección General del Trabajo del MTSS y técnicos del programa de cooperación de OIT/CINTERFOR.

Funciona una mesa tripartita que se reúne semanalmente, y se implementó un plan de capacitación para empresas y representantes sindicales. Se realizaron reuniones con consorcios extranjeros para enseñar la normativa, la que se cumple; y han tomado la iniciativa de solicitar instrucción sobre las normas vigentes en el país. Por ejemplo, se inició recientemente una obra importante de saneamiento por un consorcio brasileño uruguayo, y pidieron una reunión informativa sobre el tema.

En la ampliación del Hotel Victoria Plaza, por ejemplo, una torre de 40 pisos, no hubo un solo muerto, y es el resultado, en gran medida, de la prevención aplicada por la EMN que integraba el consorcio.

El incumplimiento se aprecia en contratos directos de familias a trabajadores, para ahorrarse aportes a la seguridad social y tributarios, así como el trámite municipal de autorización que exige planos de arquitecto, sanitarios, etc. Por ejemplo, la última muerte en la construcción, eran un padre y el hijo, trabajadores informales, poniendo un piso. El padre se fue, el hijo tocó un cable y se electrocutó.

El Presidente de la Cámara de la Construcción, Sr. José Ignacio Otegui, destaca que los mayores riesgos surgen de pequeñas empresas fantasmas, que trabajan en negro, aparecen y desaparecen, escapando a todo control. El secretario general del SUNCA, Sr. Miguel Guzmán, señala que las EMN con casa matriz en la Unión Europea, aportan criterios importantes para mejorar la seguridad, pero otras como Roggio de Argentina, han generado accidentes de trabajo por no cumplir la normativa de seguridad.

En hotelería se hicieron inspecciones de temporada, no hay irregularidades grandes, a pesar de que la organización sindical es débil y no opera como en la construcción o la banca. En Punta del Este, donde hay todo tipo de empresas, lo único que se detectó es el informalismo. Por ejemplo, promotoras de un determinado producto, contratos por tres o cuatro días, tareas éstas que pueden ser ejecutadas por jóvenes turistas.

Un fenómeno nuevo es el desarrollo forestal, en el que coexisten EE con EN formales, e informales. Se desarrolló la normativa y se intensificaron las inspecciones en el medio rural y, en particular, en la actividad de forestación. Se realizó un seminario con la OIT, en el que participaron empresas españolas instaladas en el país, para capacitación en seguridad. El incumplimiento se percibe en empresas de menor tamaño, de nacionales o de brasileños, con trabajadores brasileños irregulares y trabajo de menores.

Para el uso de agroquímicos se dieron charlas y mejoró la situación. Hoy se empieza a incorporar el criterio en los convenios colectivos.

VII. Las relaciones de trabajo

En la evaluación del cumplimiento de la Declaración tripartita de 1977, realizada diez años después (OIT 90), se destaca la igualdad del tratamiento jurídico en las legislaciones nacionales y el impacto del ambiente nacional sobre las relaciones de trabajo en las EMN. Algunos gobiernos y diversas organizaciones de trabajadores advertían que, «El ejercicio respectivo del derecho de sindicación es al parecer más difícil en las empresas multinacionales, especialmente cuando las mismas son originarias de países en los cuales este derecho no es generalmente aplicado». Por otra parte, «la mayoría indicaron que las empresas multinacionales no esgrimen en sus negociaciones la amenaza de utilizar su capacidad de trasladar sus operaciones a otro país».

El informe de UNCTAD/DTCI de 1994 analizó los cambios en las relaciones de trabajo en las CTN. Por una parte, la perspectiva internacional de las empresas y la nacional de los sindicatos implicaban nuevos desafíos para éstos. Por otra, la integración internacional de la producción podría volver a las CTN más vulnerables a las acciones locales. Por último, los nuevos paradigmas organizacionales y las estrategias de reestructuración podrían exigir el compromiso de los trabajadores. Este conjunto de transformaciones en marcha tendría importantes implicancias en las relaciones de trabajo.

Para analizar sus manifestaciones, en el Uruguay comenzamos por presentar las características del marco jurídico, del ambiente nacional, de algunas transformaciones organizacionales y, finalmente, de sus impactos en las relaciones de trabajo, comparando las EE con las EN.

Los derechos sindicales y la negociación colectiva

Las bases del sistema surgieron de negociaciones entre los partidos políticos, las gremiales empresariales y la central de trabajadores, como un componente de la transición a la democracia. Un punto básico de consenso fue la convicción de que las relaciones sociales y políticas en la transición tenían que ser distintas de las predominantes en el período previo a la dictadura.

Las relaciones de trabajo no tienen marco normativo, ya que no existe código del trabajo ni ley general sobre contratos de trabajo. La ley de consejos de salarios de 1949 (que no tuvo vigencia desde mediados de 1968 hasta principios de 1985), contribuyó al surgimiento de organizaciones por ramas de actividad económica, predominantemente de carácter federal con un voto por unidad de base tanto en las cámaras empresariales como en los sindicatos de trabajadores.

El artículo 57 de la Constitución establece el derecho de sindicalización y de huelga, así como el papel del Estado promoviendo la conciliación y el arbitraje; no tiene disposiciones que lo reglamenten. Complementariamente operan los convenios de OIT, de los cuales el Uruguay ratificó 97. Cabe destacar el Convenio sobre la libertad sindical y la protección del derecho de sindicación, 1948 (núm. 87) y el Convenio sobre el derecho de sindicación y de negociación colectiva, 1949 (núm. 98) (ratificado por los cuatro socios del MERCOSUR).

Durante los años que siguieron a la restauración democrática, entre los dirigentes de empresa predominó un enfoque «jerárquico», que considera la gestión como su área exclusiva. En las organizaciones sindicales predominó el enfoque «reivindicativo», comprimido durante la dictadura militar. La relación entre los actores durante esos años puede definirse como de «confrontación limitada», condicionada por la preocupación de no generar situaciones desestabilizadoras.

A principios de la década de los noventa el sistema fue adquiriendo un carácter bipartito por el retiro del MTSS y un grado de centralización intermedio, incorporando la negociación a nivel de empresa. Por la parte sindical negocia la federación y la organización de base. Por la parte empresarial se suscriben convenios para la empresa. Se complementa con el tripartismo en la confrontación, dado que es usual recurrir al Ministerio de Trabajo en estos casos. La descentralización presentó también situaciones intermedias (mixtas o articuladas), en las que algunos aspectos se acordaron a nivel de rama y otros en cada empresa.

Los contenidos de los convenios se diversificaron, incorporando nuevas cláusulas. La creciente apertura de la economía y sus exigencias de competitividad, llevaron a la negociación nuevos problemas como las relaciones entre productividad y salarios, o entre estabilidad y flexibilidad del empleo.

En la década de los noventa se aprecia la emergencia, aún con carácter secundario, de un relacionamiento que puede definirse como «informativo-participativo»; que requiere de la empresa una apertura a presentar información sobre la situación económica y a aceptar la negociación de aspectos que tradicionalmente se consideraban reservados al ejercicio del poder de la administración. Esto exige también una comprensión por parte del sindicato de la lógica empresarial y del mundo de los negocios. Si se dan estos dos componentes culturales en los actores, se establece una relación que, sin estar exenta de conflictos, se caracteriza por el desarrollo de la cooperación que, se supone, permite mejorar los resultados para ambas partes.

Los cambios en la estructura económica del país han contribuido a modificar la composición y a debilitar al movimiento sindical, y en los últimos diez años la tasa de afiliación global ha caído del 32 por ciento al 16 por ciento de los trabajadores asalariados. El primer fenómeno se percibe en el aumento en la importancia relativa de los sindicatos de los servicios y de funcionarios públicos, especialmente en la dirección de la central, desplazando a los sindicatos de la industria manufacturera. La pérdida de poder se puede explicar por tres condiciones externas al movimiento sindical:

- a) el aumento del empleo en los servicios y lo agropecuario. La organización sindical no ha logrado implantarse en las actividades en expansión;
- b) el cierre de un gran número de grandes empresas tradicionales como frigoríficos, curtiembres, lavaderos de lana, textiles, confecciones y metalúrgicas (ver capítulo I);
- c) la apertura económica y el aumento de la competencia acotan las posibilidades de aumentos de salarios y ponen en situación difícil el nivel de empleo.

Los empresarios, en cambio, han logrado constituir una organización de tercer grado, el Consejo Superior Empresarial (COSUPEM), que ha logrado definir diversas propuestas dirigidas al Presidente de la República o a los interlocutores en el diálogo social.

2. Los conflictos colectivos y los procedimientos de prevención

La conflictividad laboral presentó su máximo nivel en el segundo semestre de 1995, pero tiende al descenso en los años siguientes, con algunas fluctuaciones (ver cuadro 7). En los estudios elaborados por el PMRRLL se entiende por conflicto, en un sentido amplio, la existencia de puntos de vista encontrados y se mide sólo una parte, «los conflictos activos que involucran a trabajadores dependientes y que se expresan con interrupciones temporales de trabajo» (Cozzano y col. 97). Desde 1995 el Indice de Conflictividad del PMRRLL permite identificar las particularidades de cada sector por comparación con el nivel promedio y sus desagregaciones.

En primer lugar, es notoria la estacionalidad del índice ya que los segundos semestres son más conflictivos que los primeros. La mayor parte de la conflictividad resulta del sector público, por reivindicaciones de carácter contestatario, como: oponerse a la política de ajuste fiscal, o a las reformas del Estado, de la educación y la seguridad social.

En el sector privado el principal componente de conflictividad es la industria de la construcción. Esta a su vez tuvo como causa principal los paros de medio día como protesta por la muerte de trabajadores en accidentes de trabajo (quince en 1996, seis en 1997 y seis en 1998), a lo que se sumó en 1997, la negociación de un nuevo convenio colectivo para la actividad.

Como principal lección de la experiencia internacional reciente se destaca que, «En un contexto tal como el de las relaciones industriales, donde el conflicto es permanente y aún necesario, en un contexto de interdependencia, todos los esfuerzos por resolver los conflictos en forma exitosa dependerán de las estrategias que utilicen las partes, sus actitudes y valores, y de su deseo real de

llegar a una solución» (Sexton 96). Se detectan nuevos modelos de negociación que expresan la voluntad de los actores de resolver sus diferencias mediante la creación de comisiones bipartitas con diversas funciones, las que abren temas nuevos a la negociación entre la administración y los trabajadores.

Cuadro 7. Indice de Conflictividad Laboral. Base 1995 = 100

Período	Sin paros generales	Con paros generales
Enero – junio de 1995	37,2	59,8
Julio - diciembre de 1995	160,5	138,7
Enero – junio de 1996	57,4	40,0
Julio – diciembre de 1996	73,3	73,8
Enero – junio de 1997	70,2	56,4
Julio - diciembre de 1997	104,8	73,9
Enero – diciembre de 1998	Sin información	33,4
Fuente: PMRRLL - UCUDAL/FOMIN.		

3. El papel de las EMN y las IED

En cada una de las actividades destacadas se analizará el ejercicio de los derechos sindicales y la negociación colectiva, los impactos de los cambios en las estrategias y la organización del trabajo, y la conflictividad. Se identificarán las peculiaridades de las EE por comparación con situaciones similares en las EN.

3.1. La industria manufacturera

Se analizan tres ramas en las que coexisten EE y EN con convenios de interés por el tratamiento innovador de algunos aspectos. Se destacan los de FANAPEL y MOSA por las cláusulas sobre organización del trabajo, EUSA por el tratamiento de la flexibilidad y CYMPAY por el sistema de remuneraciones. Las disposiciones sobre prevención y resolución de conflictos se incorporaron en casi todos los casos en la segunda mitad de la década de los ochenta.

En la Fábrica Nacional de Papel (FANAPEL), con capitales exclusivamente nacionales, se procesan importantes cambios en la tecnología y la organización del trabajo con participación sindical. Entre los elementos que pueden contribuir a explicar esta experiencia se destacan:

- i) la difícil situación económica de la producción de papel en el país, como consecuencia de condiciones externas adversas y las políticas comercial y cambiaria;
- ii) la importante conflictividad previa, que incluyó una huelga de 86 días en 1990 y 117 despidos.

La autocrítica de las partes, que consideraron necesario intentar un cambio en su relacionamiento. La empresa tiene una preocupación central en el aumento de la competitividad y el sindicato en los niveles de empleo y salarios. Ambos actores perciben como problema compartido la supervivencia de la empresa.

La empresa acepta la pérdida de poder que implica no tener el control de la información. El sindicato acepta un relacionamiento distinto.

En otras dos experiencias de reconversión, ambas EE, la de Cervecería y Maltería Paysandú SA (CYMPAY) y la de Maltería Oriental SA (MOSA) los resultados se pueden considerar muy buenos.

Se implementaron importantes cambios técnicos, así como en la organización del trabajo, asegurando la continuidad del proceso productivo. Se transitó un difícil camino que requirió negociar una reducción muy importante del número de trabajadores ocupados y modificar sus calificaciones. El nivel de actividad continuó aumentando a una alta tasa, principalmente por las exportaciones de

malta pero también por la venta de cerveza en el mercado interno hasta 1995. El año 1996 presentó una ligera contracción del consumo interno de cervezas.

Para los trabajadores los resultados también parecen positivos. Los salarios reales aumentaron durante diez años, a una tasa media acumulativa anual del 4,8 por ciento en Montevideo y del 3,2 por ciento en el interior. En MOSA, el aumento fue superior por el impacto de la recategorización y las nuevas compensaciones por condiciones de trabajo. En CYMPAY se aprecia un incremento muy importante en 1985 (27 por ciento), dirigido a equiparar los niveles con el resto de la industria y, luego la tendencia al ascenso continúa a menor ritmo y con fluctuaciones; al cabo de diez años el aumento del salario real se ubica por encima de las empresas de la rama en el interior del país (2 por ciento), y por debajo del de Montevideo (11 por ciento). En los últimos dos años el salario real en el interior urbano se contrajo.

La reducción de puestos de trabajo se instrumentó sin despidos compulsivos. Las organizaciones sindicales lograron diversas fórmulas que atenúan los costos como el complemento del seguro de desempleo, los estímulos al retiro y a la jubilación, la prioridad en la prestación de los servicios tercerizados o la reasignación en la empresa.

El aumento del nivel de la producción de malta y cerveza entre 1984-1994 fue siete veces mayor que el de la industria manufacturera. En el mismo período los ritmos de reducción del empleo y de aumentos de salarios reales son similares. Sin embargo, en el período 1991-1996, mientras que el nivel de actividad de la industria manufacturera cae, la producción de malta y cerveza mantiene el crecimiento, con aumentos de salarios reales mayores que el resto de la industria.

El primer punto a destacar para las empresas es el aumento permanente del nivel de actividad durante una década, aunque a ritmo decreciente hasta llegar al estancamiento en 1996. Esta disminución coincide con la pérdida de competitividad derivada del atraso cambiario y el aumento del ingreso de refrescos de contrabando.

Se implementaron cambios técnicos, y en la organización del trabajo, sin que se generaran interrupciones importantes en la actividad o pérdidas derivadas de las medidas sindicales. La evolución de los salarios reales al ascenso, y la del personal ocupado al descenso, permite estimar que la importancia relativa del costo de la mano de obra, en el costo total no varió significativamente.

En el Uruguay, la embotelladora de Coca Cola, Montevideo Refrescos SA (MONRESA), publicó balances con utilidades de casi nueve millones de dólares en 1994 y, algo más de siete millones en 1995; en este segundo año, sus ventas netas de impuestos y bonificaciones ascendieron a 108 millones de dólares, un 4,1 por ciento menores a las del ejercicio anterior (El Observador, 8/8/96, pág. 12). En la Embotelladora Uruguaya SA (EUSA), que embotella Pepsi Cola, se perciben las dificultades financieras del grupo económico al que pertenece, en el Cono Sur de América Latina.

Para los trabajadores, los resultados económicos constituyen un menor nivel de empleo y un salario real en el mejor nivel histórico. La reducción del empleo se implementó sin despidos compulsivos y las organizaciones sindicales a nivel de cada empresa tuvieron posibilidad de negociar fórmulas que atenuaran el impacto. Además de los resultados económicos, fue muy importante el impacto en la organización sindical.

El número de ocupados se reduce a más de un 3 por ciento anual durante los últimos 12 años y, el último año tiene una caída del 7,8 por ciento. La reducción del empleo en la rama es menor que en la industria manufacturera durante casi todo el período, aunque en 1996 la reducción fue mayor en las bebidas.

Cabe observar que, una parte de esta reducción resulta de la tercerización de actividades, que las estadísticas ya no registran en la rama de bebidas sin alcohol, pero que no representa una contracción neta de puestos de trabajo. Se ha señalado también como atenuante de esta tendencia el aumento del empleo en embotelladoras de aguas, en gran medida en el interior del país.

Los salarios reales en el sector de las bebidas sin alcohol presentan un importante incremento en la década, algo superior en el interior con una tasa media acumulativa anual del 5,3 por ciento, con relación a Montevideo con una de 3,6 por ciento. Esta evolución es algo mejor que la de la industria manufacturera en el interior y, algo menor en Montevideo. Desde 1991 el salario real medio de la

industria manufacturera cae y en la bebida aumenta. A pesar de las dificultades durante la negociación en 1995, el convenio entre el Centro de Fabricantes y la FOEB permitió mantener el nivel alcanzado en el cuatrimestre enero-abril de 1995, que es el máximo nivel histórico de la rama.

En el contexto dado por el panorama general se aprecia que las EMN y/o IED no se destacan por su alta conflictividad. Cabe mencionar sin embargo, algunos conflictos en los que se involucran estas empresas (Cozzano y col. 96, 97 y 98; Notaro 97 y 98).

En cervecerías y malterías, así como en bebidas sin alcohol, la tendencia de la conflictividad es al descenso tanto en una perspectiva de largo como de corto plazo. En la producción de papel y cartón, en una tendencia de largo plazo al descenso, aparece en 1996 un importante conflicto en la empresa CICSA. En textiles, luego de un significativo descenso en el marco del procedimiento del convenio colectivo (1989/91), los últimos años fueron de conflictividad importante por: la pérdida de empleo, la valoración sindical de incumplimiento de aspectos salariales o de las condiciones de trabajo convenidas.

En enero de 1995, Gaz de France compró la empresa que provee de gas por cañerías a la ciudad de Montevideo (ver capítulo I). La organización sindical se opuso a la venta proponiendo la estatización y exigiendo estabilidad en el empleo. En marzo de 1995 se firmó un convenio entre Gaz de France y el sindicato (UOEGAS), por el cual se reconoce la estabilidad.

Sin embargo, desde febrero de 1996 hasta marzo de 1997 se desarrollan diversos conflictos, inicialmente por discrepancias sobre las tareas correspondientes a algunas categorías, luego contra despidos considerados represión sindical.

La Compañía Uruguaya de Cemento Portland (ver capítulo I) se vendió en 1992, y se empezó a reorganizar en 1994. En marzo de ese año comienza la negociación de un nuevo convenio, con una propuesta de la empresa de aumento de salarios y cambios en la organización del trabajo con tercerizaciones de algunas actividades (González y Villar 98). Se ponen en marcha medidas de lucha como la negativa a hacer horas extra y paros parciales. En mayo la empresa se retira de las negociaciones, denuncia un convenio de estabilidad en mayo de 1994 y, despide a 33 trabajadores, la mayoría de los cuales son dirigentes sindicales. Los trabajadores ocupan la planta y el MTSS toma las riendas de las negociaciones. El 25 de julio finaliza el conflicto con la firma de un nuevo convenio, se mantienen 32 despidos y se mejoran los estímulos para el retiro.

También se podrían mencionar los conflictos de CICSA (producción de cartón y papel, propiedad del Grupo Trombini de Brasil) o de SEVEL – OFEROL (ver capítulo I y Bidegaray y col. 98).

Cabe señalar que en el mismo período ocurrían otros conflictos de mayor intensidad en EN como: la principal productora de lácteos (CONAPROLE, por diversos motivos), la empresa que cubre el 65 por ciento del transporte de pasajeros de la ciudad de Montevideo (CUTCSA; por reestructuración que aspira a eliminar el guarda), la papelera PAMER (por malos tratos al personal), y la de textil FIBRATEX (por incumplimiento del convenio).

3.2. Industria de la construcción

Como se ha visto, esta actividad es la que presenta mayores niveles de conflictividad fundamentalmente por los paros, cada vez que ocurre una muerte en un accidente de trabajo. Las entrevistas realizadas no identifican un mayor grado de responsabilidad de las EE.

En un plano más global, las EE que inician su actividad en el país como parte de un consorcio, tienen que realizar un proceso de adaptación, sobre todo si tienen experiencias anteriores en otros países del tercer mundo, al encontrar que las conductas empresariales, sindicales y de funcionarios del Gobierno, no responden a los mismos criterios de otras latitudes.

De acuerdo a las opiniones recogidas, las EE tienen un bajo relacionamiento con los actores locales. Cuando surgen conflictos, el SUNCA convoca al MTSS y, éste a la Cámara de la Construcción del Uruguay, buscando «apagar la chispa antes que incendie la pradera». La fortaleza del SUNCA lleva a que el conflicto iniciado en una obra de una empresa pueda convertirse

rápidamente en una paralización de la actividad del sector, y esto lo saben las EN y lo aprenden las EE.

En particular ha llamado la atención que empresas españolas presentan otro estilo en su país de origen. Las argentinas, en cambio, intentan el mismo tipo de relacionamiento que en su país de origen.

3.3. El sistema bancario

El Uruguay fue sancionado en dos oportunidades por la OIT, por denuncias de la AEBU ante el Comité de Libertad Sindical. Los casos fueron del Banco Lloyds, que durante un conflicto dio un premio en dinero a los funcionarios que no adherían a las medidas de lucha sindicales y a la empresa de seguros Royan Sun Alliance por un despido arbitrario.

Un conflicto reciente fue con el Grupo Santander. El sindicato (AEBU) denunció a este grupo empresarial por actitudes antisindicales en agosto de 1997, presentando una carta de un gerente de la institución en la que informaba a los directivos que se proponía reducir al 50 por ciento la afiliación al sindicato. La AEBU considera que ya era una antigua práctica de la empresa discriminar a los afiliados, postergando sus ascensos o con despidos en la emisora de tarjeta de crédito.

Otro conflicto importante con medidas de lucha que afectaron el funcionamiento de todo el sistema fue una respuesta al cierre del Eurobanco en 1998. Este banco, de propiedad de empresarios chilenos cerró sin preaviso, despidiendo a los funcionarios y encargando al gerente la devolución de los depósitos. La AEBU se movilizó para la reubicación de los funcionarios afiliados al sindicato en otros bancos.

El Sr. Juan José Ramos resaltó que «el sindicato ha sido demonizado» y se le acusa de limitar la expansión de la actividad bancaria. Sin embargo, la productividad de los funcionarios es de acuerdo a estimaciones del sindicato, tres o cuatro veces mayor que en otros países latinoamericanos. La fortaleza del sindicato tiene como uno de sus pilares la alta tasa de afiliación, estimada en un 83 por ciento de los empleados bancarios.

3.4. Hotelería

El sindicato es reconocido plenamente por las empresas afiliadas a la CIHTU, con las que se firman convenios que fijan los salarios mínimos para los cargos claves. El resto de las empresas nacionales o extranjeras, aceptan dialogar con el sindicato pero, según su secretario general, combaten la afiliación. Una excepción la constituye el Hotel Victoria Plaza, EE que acepta al sindicato, y a su solicitud, descuenta la cuota de afiliación. La debilidad de la organización explica que no se registren conflictos.

Conclusiones finales

Las preguntas a las que se intenta dar respuesta son:

- a) ¿Se detectan particularidades derivadas de la actividad de las EMN e IED en el Uruguay?
- b) ¿Cuál es el grado de cumplimiento de la Declaración tripartita de principios sobre las empresas multinacionales y la política social, de 1977?
- c) ¿Cómo se explican los fenómenos identificados en a) y en b)?

Se establecerá un balance del grado de cumplimiento de la Declaración tripartita de 1977, así como algunas hipótesis explicativas de los resultados identificados. Se tomará en cuenta también el respeto al marco más general definido por la Declaración de la OIT relativa a los principios y derechos fundamentales en el trabajo. En las hipótesis se tendrá en cuenta la interrelación entre los actores (EMN e IED, EN, gobierno y sindicatos), en un contexto cambiante en sus dimensiones jurídica, política-institucional, social y económica.

- 1. Las EMN e IED tienen una importancia creciente en el país. En los últimos años se dirigen principalmente a la hotelería, la forestación y la intermediación financiera. En esta última actividad, la estrategia de ingreso es la compra de empresas, mientras que en las dos primeras es la instalación de nuevas; estas últimas son objeto de políticas promocionales sectoriales con estímulos relevantes. El origen de los capitales ingresados en los últimos años se divide aproximadamente en tercios procedentes de: los Estados Unidos de América (EUA), la Unión Europea (UE), y el Cono Sur de América Latina.
- 2. Como conclusión global cabría subrayar que, en el caso del Uruguay, las EMN e IED no presentan particularidades. Si se esperaba, como resultado de la Declaración tripartita de 1977, un aporte específico a los países huéspedes, no lo hicieron. Tampoco presentan un comportamiento particularmente negativo en ninguno de los aspectos estudiados. Como señaló uno de los entrevistados, en una frase que sintetiza el sentir predominante, «Hay de todo».
- 3. Las EMN e IED aspiran a desarrollar su dinámica con autonomía y por lo tanto, si pueden, evitan a la organización sindical, a la cámara empresarial, o la relación con el Estado.
- 4. Algunas EMN e IED norteamericanas y españolas en: las industrias manufacturera y de la construcción, en la banca y en la hotelería, que son ejemplos en las relaciones laborales en su país de origen, presentan otro estilo en el Uruguay. Las argentinas en cambio, intentan desarrollar el mismo estilo que en su país de origen. Unas y otras tienen que hacer un aprendizaje, no siempre exento de situaciones conflictivas.
- 5. Se observa una regularidad en el siguiente proceso: inversión con cambio tecnológico y en la organización, que lleva a la reducción de la plantilla de personal; oposición sindical y desarrollo de un conflicto. Este proceso reduce la seguridad en el empleo, excepto en los bancos, donde la tendencia es contrarrestada por la acción sindical en un contexto de expansión del nivel de actividad de intermediación financiera.
 - 5.1. Es notorio en el caso de EMN o IED que compran empresas funcionando, como los casos de la Compañía Uruguaya de Cemento Portland (1992, conflicto en 1995), Compañía del Gas/Gaz de France (1997), CICSA (1997), FUNSA/Titán (1998).
 - 5.2. También ocurrió en empresas nacionales como FANAPEL o CUTCSA.
 - 5.3. En algunos casos las EMN o IED se instalan negociando con la organización sin grandes conflictos (OFEROL, 1997).

Parecería que son las condiciones de la economía contemporánea y el marco jurídico-institucional los factores explicativos de mayor peso de la conflictividad, con independencia del origen del capital.

6. La existencia de una organización sindical no es impedimento para que las EMN o IED adquieran una empresa funcionando. Al mismo tiempo, si se crea una empresa nueva, el surgimiento de una organización sindical tiene baja probabilidad. Este fenómeno es general a las

nuevas actividades en expansión y más notorio en las nuevas actividades con presencia de capital del exterior como: la hotelería o las cadenas de «fast food». Sin embargo, cabe señalar que la organización de un sindicato ha sido y sigue siendo tan difícil en las EE como en las EN. En segundo lugar, cuando la organización sindical es fuerte y se desencadenan conflictos, las EE amenazan con retirarse.

- 7. No se perciben diferencias entre las EE y las EN en cuanto al respeto de los derechos sindicales o los despidos arbitrarios. Como relativización corresponde señalar que para que existan denuncias de algún tipo es necesario que exista organización sindical fuerte, de modo de que, los denunciantes no teman las eventuales represalias empresariales (Dono y col. 97). El escaso desarrollo de organizaciones sindicales en algunas actividades económicas en expansión, y su debilidad en otras en contracción, pueden contribuir a explicar el reducido número de denuncias.
- 8. La AEBU destaca con energía que en el sistema bancario existe por parte de las EMN e IED, que son todas las instituciones privadas, discriminación sindical e ideológica. Igual ocurre en cuanto a la selección para el ingreso, y las remuneraciones o ascensos.
- 9. Se puede estimar que las EMN e IED han contribuido al mantenimiento del empleo directo en la banca, a una menor reducción en la industria manufacturera y a una significativa expansión en la hotelería. Existe igualdad de oportunidades para el personal local excepto en el primer escalón, que se ocupa con una o pocas personas del país de origen de los capitales. La industria de la construcción presenta un panorama algo distinto en la medida que el país no ofrece las calificaciones adecuadas a las últimas innovaciones tecnológicas.
- 10. Las EMN tienen políticas de recursos humanos y formación profesional más modernas, acordes con las exigencias de la economía contemporánea; con algunas excepciones, en general asociadas a IED originarias de países latinoamericanos. Implementan acciones para su personal y predominantemente no colaboran con las políticas nacionales. El Estado tampoco ha buscado tender puentes.
- 11. En lo relativo a condiciones de trabajo y de vida tampoco se perciben diferencias relevantes entre las EMN e IED, y las EN. La dispersión de remuneraciones se observa para distintas actividades económicas, pero en cada una de ellas está presente la influencia de la tradición de fijar salarios mínimos por categoría y por rama. Hasta 1991 con carácter predominante y en la actualidad, con carácter secundario, prevalecen los convenios colectivos bipartitos por empresa. Estos están condicionados por el contexto económico de cada actividad y, en particular, la diferencia en la producción de bienes y servicios transables o no transables.

Con relación al grado de cumplimiento de la legislación local tampoco se perciben diferencias; se considera que están doblemente obligadas, por la legislación nacional y por los criterios de la auditoría y control de las EMN e IED. En los aportes a la Seguridad Social, todas las empresas cumplen más desde la aprobación de la reforma respectiva, que informatizó la historia de cada trabajador de modo que la inspección la conoce antes de ir a la empresa. Esta reforma fue acompañada de acciones conjuntas con la Dirección General Impositiva y la Aduana.

Bibliografía

- AMARANTE, V., 1999, Estrategias bancarias en el Uruguay de los noventa, Documento de trabajo 1/99, Instituto de Economía, FCCEE y A, Montevideo.
- ARIM, R. y VALLCORBA, M., 1999, El mercado bancario en el Uruguay de los noventa, Documento de trabajo 2/99, Instituto de Economía, FCCEE y A, Montevideo.
- BAILEY, P. y col., 1993, Multinationals and employment: the global economy of the 1990s, OIT/MEP, Ginebra.
- BARRIOLA, R. y col., 1995, Oferta y demanda de calificaciones ocupacionales en el mercado laboral: evolución y tendencias, mimeo, Montevideo.
- BIDEGARAY, A., DONADIO, N., MONTI, N., «Un estudio en la industria automotriz: el caso OFEROL SA», en Rodríguez, J. M. (editor) y col., 1998, *Estudios de casos*, Relaciones Laborales Nº 5, FOMIN/UCUDAL, Montevideo.
- BPS, 1993, «La Seguridad Social en el Uruguay», Montevideo.
- BREZZO, L.A. y VISPO, E., 1988, «Experiencia de la concertación de políticas de ingresos en Uruguay», en *Política económica y actores sociales*, PREALC, Santiago de Chile.
- CALVO, C. y SUCAZES, D., 1993, Algunas restricciones al empleo: estudio basado en las encuestas de hogares, DGEC, Montevideo.
- CEPAL, 1993, Directorio sobre inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe 1993: marco legal e información estadística, Santiago de Chile.
- 1996, Programas de formación para el trabajo: sugerencias para el caso de Uruguay, Montevideo.
- 1998, La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe: informe 1998, Santiago de Chile.
- DEPARTAMENTO DE ECONOMIA, 1996, Encuesta sobre dinamismo económico e inserción internacional 1990-1994, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de la República, Montevideo.
- DOMINGO, R., PASTORI, H. y TANSINI, R., 1997, El sector industrial: perspectivas ante la apertura y la integración, Informe de avance, mimeo, Departamento de Economía, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de la República, Montevideo.
- DOMINGO, R. y VERA, T., 1997, La inversión directa en Uruguay en los años 1990: estrategias empresariales, Documento 2/97, Departamento de Economía, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de la República, Montevideo.
- IPAR, L. y LOPEZ, D., 1990, La inversión directa extranjera en el Uruguay, principales características e impactos sobre la balanza de pagos: una primera aproximación, Banco Central del Uruguay, Montevideo.
- CINTERFOR/OIT, 1988, Las empresas multinacionales y la formación profesional, Montevideo.
- CIEDUR/DATES, 1991, Los desafíos del Movimiento Sindical, Montevideo.
- COMISEC, 1994a, Sistemas de remuneración salarial basados en la productividad, Estudios técnicos, Montevideo.
- 1994b, Propuesta para un sistema descentralizado de capacitación laboral, Estudios técnicos, Montevideo.
- COZZANO, B. y col., 1994, «Estado actual de la negociación colectiva en Uruguay», en *RELASUR* N° 4, Montevideo.
- COZZANO, B., MAZZUCHI, G. y RODRIGUEZ, J.M., 1996, Las relaciones laborales en 1995 y las perspectivas para 1996, FOMIN/UCUDAL, Montevideo.
- 1997, «Conflictividad laboral y negociación colectiva: empresarios y trabajadores ante una ruptura histórica», en Relaciones Laborales N° 2, FOMIN/UCUDAL, Montevideo.
- 1998, ¿Hacia un nuevo modelo de relaciones laborales? De la apertura política a la apertura económica. Uruguay 1995-1998.
- DONO, L. y col., 1996, La protección de la libertad sindical en el Uruguay: primera parte, PMRRLL/UCUDAL/FOMIN, Montevideo.
- 1997, La protección de la libertad sindical en el Uruguay: segunda parte, PMRRLL/UCUDAL/FOMIN, Montevideo.
- DUPUY, C. y SAVARY, J., 1993, Multinationales et effets indirects sur l'emploi dans les pays d'accueil: un cadre d'analyse, OIT/MEP, Ginebra.

- FOMIN/UCUDAL, 1997, Negociación colectiva y libertad sindical: enfoques jurídicos, Relaciones Laborales Nº 4, Montevideo.
- 1998, Relaciones laborales y diálogo social en el Cono Sur: empleo y competitividad, Montevideo.
- GONZALEZ SIERRA, Y., 1993, Continuidad y cambio en el movimiento sindical uruguayo: una perspectiva histórica de su problemática actual, Montevideo.
- GONZALEZ, C., VILLAR, G., «Las relaciones laborales en la Compañía Uruguaya de Cemento Portland», en Rodríguez, J. M. (editor) y col., 1998, *Estudios de casos*, Relaciones Laborales Nº 5, FOMIN/UCUDAL, Montevideo.
- GUERRA, P., 1992, Conflictividad sindical: la evolución de los indicadores, CEALS, Montevideo.
- MELGAR, A., 1978, Inversión extranjera directa en Uruguay, CLAEH, Montevideo.
- MTSS/DINAE, 1997, Políticas activas de empleo y formación profesional: balance y perspectivas, Montevideo.
- 1998, Estado de situación y propuesta de reformulación del programa de reconversión laboral para trabajadores en seguro de desempleo, Montevideo.
- NOFAL, M.B. y GONZALEZ, M.L., 1992, Relaciones colectivas de trabajo en Uruguay: inversión privada y competitividad, BID, Montevideo.
- NORSA, A. y col., 1994, «Social and labour issues relating to construction activities: the cases of international contractors from Italy, Republic of Korea and the United Kingdom», Working Paper No. 65, Ginebra.
- NOTARO, J. (editor) y col., 1997, Análisis sectorial de las relaciones laborales: un enfoque y cuatro casos uruguayos, UCUDAL/FOMIN, Montevideo.
- 1998, Ocupación y masa salarial en el Uruguay: 1984–1997, Documento de trabajo 7/99, Instituto de Economía, FCCEE y A, Montevideo.
- 1997, Análisis sectorial de las relaciones laborales: un enfoque y cuatro casos uruguayos, Relaciones Laborales Nº 3, Montevideo.
- OIT, 1987, Relaciones de trabajo en el Uruguay, Serie Relaciones de Trabajo 66, Ginebra.
- 1990, La Declaración tripartita de principios de la OIT sobre las empresas multinacionales y la política social: diez años después, Ginebra.
- 1991, Declaración tripartita de principios sobre las empresas multinacionales y la política social, segunda edición, Ginebra.
- 1998, OIT informa: panorama laboral '95 en América Latina y el Caribe, Ginebra.
- OIT/MEP, 1989, The ILO Tripartite Declaration of Principles concerning Multinational Enterprises and Social Policies: ten years after, Ginebra.
- 1991, Multinational banks and their social and labour practices, Ginebra.
- PASCALE, R., 1980, La empresa manufacturera extranjera en Uruguay: aspectos cuantitativos, BCU/INTAL, Buenos Aires.
- RELASUR, 1995, Formas de tripartismo en el Uruguay, FCU, Montevideo.
- RODRIGUEZ, J.M. (coord.) y col., 1998, ¿Hacia un nuevo modelo de relaciones laborales? De la apertura política a la apertura económica: Uruguay 1985–1997, FOMIN/UCUDAL/TRILCE, Montevideo.
- ROMERO, A., 1993, «Multinational enterprises in the service sector: conceptual and policy issues», en Bailey, P. y col., *Multinationals and Employment*, ILO, Ginebra.
- STOLOVICH, L., 1989, Poder económico y empresas extranjeras en el Uruguay actual, CUI, Montevideo.
- UNCTAD/DTCI 1994, World Investment Report: Transnational Corporations, Employment and the Workplace, Nueva York/Ginebra.
- 1998, World Investment Report: Trends and Determinants, Nueva York y Ginebra.
- URUGUAY XXI, 1998a, Uruguay, Business Opportunities: The Dairy Agroindustrial Sector, Montevideo.
- 1998b, Uruguay, Business Opportunities: Infraestructure Works, Montevideo.
- 1998c, Uruguay, Business Opportunities: The Mining Sector, Montevideo.
- 1998d, Uruguay: la mejor opción para hacer negocios, Montevideo.

Anexo I

Personas entrevistadas

Mario Arizti

Inspector General de Trabajo

Ministerio de Trabajo y Seguridad Social

Gerardo Cedrolla

Asesor Laboral de la Asociación de Bancos del Uruguay (ABU)

Guillermo Dutra

Director Nacional de Empleo

Ministerio de Trabajo y Seguridad Social

María del Carmen Ferreira

Directora Nacional de Trabajo

Ministerio de Trabajo y Seguridad Social

Miguel Guzmán

Secretario General del Sindicato Unico Nacional de la Construcción y Afines (SUNCA)

PIT-CNT

Héctor Masseilot

Secretario General del Sindicato Unico Gastronómico del Uruguay (SUGU)

PIT-CNT

José Ignacio Otegui

Presidente de la Cámara de la Construcción del Uruguay (CCU)

Nelson Penino

Delegado Empresarial en la Junta Nacional de Empleo

Vicepresidente de la Cámara de Industrias del Uruguay (CIU)

Juan José Ramos

Presidente de la Asociación de Empleados Bancarios del Uruguay (AEBU)

PIT-CNT

Walter Sobrero

Presidente de la Cámara de la Industria Hotelera Turística del Uruguay (CIHTU)

Carlos Trinidad

Delegado Sindical en la Junta Nacional de Empleo

PIT-CNT

Anexo II

Guión para la entrevista

- 1. Consideraciones previas
 - 1.1. Si el entrevistado lo autoriza, se grabará la entrevista. Si el informe cita textualmente la entrevista, se consultará al entrevistado sobre la fidelidad de la misma antes de su publicación.
 - 1.2. El estudio se propone identificar «el impacto social y laboral de la presencia de las Empresas Multinacionales (EMN) y de las Inversiones Extranjeras Directas (IED)», en el Uruguay, en su comparación con las Empresas Nacionales (EN).
 - 1.3. El estudio se basa en opiniones fundadas de informantes calificados, sabiendo que sobre la mayor parte de los temas no existen estadísticas.
- 2. Importancia de las EMN y las IED en su sector de actividad
 - 2.1. ¿La presencia de EMN e IED es importante?
 - 2.2. ¿La importancia es estable, aumenta o se reduce?
- 3. Comparación del nivel y composición del empleo con respecto a las EN en los siguientes aspectos:
 - 3.1. Los criterios de selección del personal, ¿son distintos?
 - 3.2. Las calificaciones demandadas, ¿son diferentes?
- 4. ¿Existe igualdad de oportunidades y de trato en las EMN y las IED?
 - 4.1. ¿El personal local accede a cargos gerenciales y directivos?
 - 4.2. En su sector de actividad, ¿se verifica la hipótesis de que Uruguay exporta gerentes?
- 5. Seguridad del empleo. Diferencias con respecto a las EN en:
 - 5.1. Impactos del cambio tecnológico o en la organización del trabajo.
 - 5.2. La negociación de los cambios y el despido arbitrario.
- 6. Formación profesional
 - 6.1. Las EMN e IED, ¿participan en las políticas nacionales?
 - 6.2. Las EMN e IED, ¿implementan políticas y acciones específicas?
- 7. Condiciones de trabajo

Comparar los niveles de remuneraciones de las EMN e IED con el de las EN.

- 8. Relaciones de trabajo. Posibles diferencias en:
 - 8.1. El respeto a los derechos sindicales y la negociación colectiva.
 - 8.2. Las EMN e IED (o sus organizaciones sindicales), ¿son más o menos conflictivas que las EN? Los procedimientos de prevención y solución de conflictos, ¿son los mismos? ¿Hay diferencias en los modelos de relaciones laborales?
- 9. El grado de cumplimiento de la legislación tributaria, los aportes a la Seguridad Social o la devolución del crédito de las instituciones públicas, ¿es diferente?

Anexo III

Las monografías y estudios de casos son publicados por el Programa de Empresas Multinacionales de la OIT en respuesta a la solicitud de los constituyentes a través del Subcomité de Empresas Multinacionales y Reuniones Sectoriales, bajo la responsabilidad del Programa de Actividades Sectoriales de la OIT. Los estudios de caso firmados por sus autores pretenden estimular la discusión y comentario críticos.

Lista de publicaciones sobre industrias específicas o sectores bajo el Programa de Empresas Multinacionales de la OIT

Monografías²

Social and labour practices of some European-based multinationals in the metal trades (Ginebra, OIT, 1976), 143 págs.

ISBN 92-2-101474-6

Social and labour practices of some US-based multinationals in the metal trades(Ginebra, OIT, 1977), 172 págs. ISBN 92-2-101840-7

Social and labour practices of multinational enterprises in the petroleum industry(Ginebra, OIT, 1977), 100 págs. ISBN 92-2-101806-7

Social and labour practices of multinational enterprises in the textiles, clothing and footwear industries (Ginebra, OIT, 1984), 184 págs.

ISBN 92-2-103882-3

Social and labour practices of multinationals in the food and drink industries (Ginebra, OIT, 1989), 182 págs. ISBN 92-2-106431-X

Pratiques sociales des entreprises multinationales opérant dans le secteur des plantations (Ginebra, OIT, 1989), 118 págs.

ISBN 92-2-206519-0

Multinational banks and their social and labour practices (Ginebra, OIT, 1991), 160 págs. ISBN 92-2-107285-1

Los bancos multinacionales y sus prácticas sociales y laborales (versión en español publicada por el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid, 1992), 234 págs.

ISBN 84-7434-726-2

¹ Todos los estudios de caso publicados entre 1980 y 1986 están disponibles en microfichas. Precio: FS 500 o USA\$450 (incluida su carpeta protectora para un fácil archivo de las microfichas). Los estudios de casos agotados no están incluidos en la lista que sigue.

² Los estudios efectuados en los años setenta están disponibles para los interesados según la industria o sector respectivo, y en el idioma cuyo título se menciona.

Otras monografías (lista por temas)

Empresas multinacionales, formación profesional y desarrollo económico (Ginebra, OIT, 1983), 162 págs.

ISBN 92-2-302569-9

ISBN 92-2-102569-1 (versión inglesa)

ISBN 92-2-202569-5 (versión francesa)

Las empresas multinacionales en los países en desarrollo: Elección de tecnología y generación de empleo (Ginebra, OIT, 1984), 116 págs.

ISBN 92-2-303718-2

ISBN 92-2-103718-5 (versión inglesa)

ISBN 92-2-203718-9 (versión francesa)

Empresas multinacionales: Información y consulta sobre sus planes de mano de obra (Ginebra, OIT, 1986), 215 págs.

ISBN 92-2-305094-4

ISBN 92-2-105094-7 (versión inglesa)

ISBN 92-2-205094-1 (versión francesa)

Las trabajadoras de las empresas multinacionales en los países en desarrollo(Ginebra, OIT, 1986), 126 págs.

ISBN 92-2-300532-9

ISBN 92-2-100532-1 (versión inglesa)

ISBN 92-2-200532-5 (versión francesa)

Seguridad e higiene del trabajo en las empresas multinacionales(Ginebra, OIT, 1984), 118 págs.

ISBN 92-2-303742-5

ISBN 92-2-103742-8 (versión inglesa)

ISBN 99-2-203742-1 (versión francesa)

Multinationals and employment: The global economy of the 1990s, edited by Paul Bailey, Aurelio Parisotto and Geoffrey Renshaw (Ginebra, OIT, 1993), 325 págs.³

ISBN 92-2-107105-7

Las multinacionales y el empleo: La economía global de la década de 1990 (Madrid, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, 1993), 531 págs.

ISBN 84-7434-906-0

Estudios de caso sobre sectores o industrias específicos

Efectos de las empresas multinacionales agroalimentarias sobre el empleo en América Latina (Documento de trabajo núm. 4, 1982)

por G. Arroyo, S. Gomes de Almeida y J.M. von der Weid

ISBN 92-2-302268-1

ISBN 92-2-202268-8 (versión francesa)

International divestment and restructuring decisions (with special reference to the motor industry) (Working Paper No. 40, 1986), 46 págs.

por Mark Casson

ISBN 92-2-105428-2

³ Actualización de los estudios anteriores: *Efectos de las empresas multinacionales en el empleo en países industrializados* y *Efectos de las empresas multinacionales en el empleo en países en desarrollo* (publicado en 1981, 2.ª impr., 1985).

Decision-making structure in United States and Japanese manufacturing affiliates in the United Kingdom: Some similarities and contrasts (Working Paper No. 41, 1986), 28 págs.

por John H. Dunning

ISBN 92-2-105429-2

Employment in multinational banking: Recent trends and future prospects(Working Paper No. 50, 1987), 69 págs.

por Amin Rajan

ISBN 92-2-105915-4

Las empresas multinacionales en la ocupación industrial en Argentina, 1973-83 (Documento de trabajo núm. 51, 1988), 105 págs.

por Eduardo Basualdo

ISBN 92-2-306214-4

The employment effects of manufacturing multinational enterprises in Thailand(Working Paper No. 54, 1988), 63 págs.

por Atchaka Sibunruang y Peter Brimble

ISBN 92-2-106738-6

Social and labour issues relating to construction activities: The cases of international contractors from Italy, the Republic of Korea and the United Kingdom (Working Paper No. 65, 1994), 90 págs.

por Aldo Norsa (con la colaboración de Claudio Sangiorgi) Young-bum Park y Roger Flanagan ISBN 92-2-107538-9

The emergence of global multi-media conglomerates (Working Paper No. 70, 1990), 54 págs.

por Greg MacDonald

ISBN 92-2-107669-5

Technological and regulatory changes affecting multinational enterprises in telecommunications: Aspects of the impact on the workforce (Working Paper No. 78, 1996), 93 págs.

por Robin Mansell y Puay Tang

ISBN 92-2-110138-X

Women workers and working conditions in retailing: A comparative study of the situation in a foreign-controlled retail enterprise and a nationally owned retailer in Canada (Working Paper No. 79, 1997, forthcoming) por Işik Urla Zeytinoğlu, principal researcher, y Mikaela Crook, research assistant

ISBN 92-2-110693-4

Multinational enterprises in the courier service industry: Aspects of employment and working conditions in selected enterprises (Working Paper No. 81, 1997), 48 págs.

por Stanley C. Wisniewski

ISBN 92-2-110730-2

Les entreprises multinationales dans l'industrie du textile-habillement en Tunisie: l'impact économique et social (Document de travail n° 82, 1998), 46 págs.

por Riad Meddeb

ISBN 92-2-211092-7

Efectos de las EMN en el empleo en países industrializados

Employment effects of multinational enterprises: A Belgian case-study (Working Paper No. 1, 1979), 88 págs. por D. Van Den Bulcke y E. Halsberghe

ISBN 92-2-102265-X

ISBN 92-2-202265-3 (versión francesa)

Employment effects of multinational enterprises: A survey of relevant studies relating to the Federal Republic of Germany (Working Paper No. 2, 1979), 34 págs.

por Paul J. Bailey

ISBN 92-2-102266-8

Employment effects of multinational enterprises: The case of the United States (Working Paper No. 12, 1980), 57 págs.

por D. Kujawa

ISBN 92-2-102276-5

Domestic employment effects of direct investment abroad by two Swedish multinationals (Working Paper No. 13, 1981), 58 págs.

por Gary L. Jordan y Jan-Erik Vahlne

ISBN 92-2-102267-6

Employment effects of multinational enterprises: The case of the Republic of Ireland(Working Paper No. 22, 1982), 45 págs.

por Mícheál O Súlleabháin

ISBN 92-2-103249-3

Les effets des entreprises multinationales sur l'emploi: le cas de la France(Document de travail n° 24, 1980), 84 págs.

por Julian Savary

ISBN 92-2-203385-X

The development of employment in multinational enterprises in the Federal Republic of Germany — Results of a new survey (1974-82) (Working Paper No. 33, 1985), 68 págs.

por Werner Olle

ISBN 92-2-103847-5

ISBN 92-2-703847-7 (versión en alemán)

Employment impact of foreign investment in Greece, Spain and Portugal (Working Paper No. 44, 1987), 83 págs.

por Peter J. Buckley y Patrick Artisien

ISBN 92-2-105680-5

Multinational enterprises and employment (Working Paper No. 55, 1988), 46 págs.

por Otto Kreye, Jürgen Heinrichs y Folker Fröbel

ISBN 92-2-106803-X

The Nordic countries and multinational enterprises: Employment effects and foreign direct investment (Working Paper No. 57, 1989), 96 págs.

por Greg MacDonald

ISBN 92-2-107136-7

Multinational enterprises and employment: The Canadian experience(Working Paper No. 61, 1990), 64 págs. por M. Bradley Dow y Pradeep Kumar

ISBN 92-2-107512-5

The employment growth of foreign multinationals: From shift-share to multi-factor partitioning(Working Paper No. 62, 1990), 87 págs.

por Michael Ray

ISBN 92-2-107513-3

The employment effects of multinationals in the United States (Working Paper No. 64, 1990), 117 págs. por Duncan C. Campbell y Roger McElrath

ISBN 92-2-107537-0

Study on the employment effects of multinational enterprises in Australia (Working Paper No. 68, 1994), 31 págs. por Greg McDonald

ISBN 92-2-107541-9

Japanese multinationals in Australia: Employment policies and industrial relations 1990-97 (Working Paper No. 85, 1999), 90 págs.

por Peter Drysdale y Roger Farrell

ISBN 92-2-111445-7

Efectos de las EMN en el empleo en países en desarrollo

Employment effects of foreign direct investments in ASEAN countries (Working Paper No. 6, 1979), 118 págs. por Yasuo Kuwahara, Teruo Harada y Yoshihiro Mizuno

ISBN 92-2-102270-6

Efectos de las empresas multinacionales sobre el empleo en el Brasil (Documento de trabajo núm. 7, 1982) por Mario Luiz Possas

ISBN 92-2-302271-1

ISBN 92-2-102271-4 (versión inglesa)

The effects of multinational enterprises on employment in India(Working Paper No. 9, 1979), 32 págs. por Usha Dar

ISBN 92-2-102277-3

Employment effects of multinational enterprises in Nigeria (Working Paper No. 10, 1979), 19 págs. por Olukunle Iyanda y Joseph A. Bello

ISBN 92-2-102274-9

Multinational enterprises and employment in the Caribbean with special reference to Trinidad and Tobago (Working Paper No. 20, 1982)

por Terisa Turner

ISBN 92-2-103030-X

Multinationals and employment in a West African subregion: Liberia and Sierra Leone(Working Paper No. 29, 1984), 49 págs.

por Olukunle Iyanda

ISBN 92-2-103623-5

Employment effects of multinational enterprises in Malaysia (Working Paper No. 53, 1988), 99 págs.

por Yew Siew Yong

ISBN 92-2-106730-0

The employment effects of manufacturing multinational enterprises in Thailand(Working Paper No. 54, 1988), 63 págs.

por Atchaka Sibunruang y Peter Brimble

ISBN 92-2-106738-6

Efectos de las empresas multinacionales sobre el empleo en el Perú (Documento de trabajo núm. 59, 1989), 72 págs.

por Arturo Vásquez, P., Luis Aparicio Valdez y Jorge Bernedo, A.

ISBN 92-2-307221-2

Employment effects of multinational enterprises in Indonesia (Working Paper No. 67, 1991), 66 págs.

por Hal Hill

ISBN 92-2-107540-0

Employment effects of multinational enterprises in twin plants in the Caribbean with special reference to Puerto Rico (Working Paper No. 63, 1990), 23 págs.

por Frank Long

ISBN 92-2-107536-2

The impact of multinational enterprises on employment, training and regional development in Namibia and Zimbabwe: A preliminary assessment (Working Paper No. 84, 1999)

por Olukunle Iyanda

ISBN 92-2-111443-0

Efectos indirectos de las EMN en el empleo

The indirect employment effects of multinational enterprises in developing countries (Working Paper No. 3, 1979), 61 págs.

por Sanjaya Lall

ISBN 92-2-102280-3

Measuring the indirect employment effects of multinational enterprises: Some suggestions for a research framework (Working Paper No. 56, 1989), 44 págs.

por Nicolas Jéquier

ISBN 92-2-106846-3

Multinational enterprises and subcontracting industries in the Third World: A study of inter-industrial linkages (Working Paper No. 58, 1989), 90 págs.

por Axel Halbach

ISBN 92-2-107183-9

A study of the employment effects and other benefits of collaboration between multinational enterprises and small-scale enterprises (Working Paper No. 60, 1990), 37 págs.

por David L. Wright

ISBN 92-2-107483-8

Multinationales et effets indirects sur l'emploi dans les pays d'accueil: un cadre d'analyse(document de travail n° 72, 1993), 161 págs.

por Claude Dupuy y Julien Savary

ISBN 92-2-206414-3

Tecnología escogida: efectos en el empleo

Multinational enterprises and employment-oriented «appropriate» technologies in developing countries (Working Paper No. 14, 1980), 26 págs.

por Susumu Watanabe

ISBN 92-2-102573-X

Technology choice and employment creation: A case-study of three multinational enterprises in Singapore (Working Paper No. 16, 1981), 66 págs.

por Linda Lim y Pang Eng Fong

ISBN 92-2-102838-0

Appropriate technology choice and employment creation by two multinational enterprises in Nigeria (Working Paper No. 17, 1981), 37 págs.

por Joseph A. Bello y Olukunle Iyanda

ISBN 92-2-102898-4

La tecnología y las multinacionales del tercer mundo (Documento de trabajo núm. 19, 1984)

por Louis T. Wells, Jr.

ISBN 92-2-303021-8

ISBN 92-2-103021-0 (versión inglesa)

ISBN 92-2-203021-4 (versión francesa)

Employment and technological choice of multinational enterprises in developing countries (A literature review and a case-study) (Working Paper No. 23, 1983), 37 págs.

por Lawrence Marsh, Richard Newfarmer y Lino Moreira

ISBN 92-2-103353-8

Third World multinationals: Technology choice and employment generation in Nigeria (Working Paper No. 25, 1983), 41 págs.

por C.N.S. Nambudiri

ISBN 92-2-103386-4

Technological change, employment generation and multinationals: A case-study of a foreign firm and a local multinational in India (Working Paper No. 27, 1983), 72 págs.

por Sanjaya Lall

ISBN 92-2-103425-9

Multinational enterprises, transfer of managerial know-how, technology choice and employment effects: A case-study of Kenya (Working Paper No. 28, 1983), 33 págs.

por Irving Gershenberg

ISBN 92-2-103508-5

Employment, working conditions and labour relations in offshore data service enterprises: Case studies of Barbados and Jamaica (Working Paper No. 86, 1999)

por Leith L. Dunn y Hopeton S. Dunn

ISB 92-2-111607-7

Toma de decisión en las EMN

Decision-making in multinational enterprises: Concepts and research approaches (Working Paper No. 31, 1984), 62 págs.

por Michel Ghertman

ISBN 92-2-103831-9

Employment decision-making in multinational enterprises: Survey results from Belgium (Working Paper No. 32, 1984), 102 págs.

por Daniel van den Bulcke y Eric Halsberghe

ISBN 92-2-103832-7

Public multinational enterprises and strategic decision-making (Working Paper No. 34, 1986), 56 págs.

por Lucien Rapp

ISBN 92-2-103946-3

ISBN 92-2-203946-7 (versión francesa)

Decision-making in foreign-owned multinational subsidiaries in the United Kingdom (Working Paper No. 35, 1985), 66 págs.

por Stephen Young, Neil Hood y James Hamill

ISBN 92-2-105016-6

Decision-making structures and processes in multinationals in Japan(Working Paper No. 36, 1985), 37 págs. por Yasuo Kuwahara

ISBN 92-2-105119-6

Access to decision-makers in multinational and multi-plant enterprises: A review of labour law and practice (Working Paper No. 37, 1985), 62 págs.

por Roger Blanpain

ISBN 92-2-105120-X

A case-study on decision-making in selected multinational enterprises in India(Working Paper No. 38, 1985), 44 págs.

por P.N. Agarwala

ISBN 92-2-105121-8

Decision-making regarding restructuring in multinational enterprises (Working Paper No. 39, 1986), 69 págs. por Michel Ghertman

ISBN 92-2-105430-6

ISBN 92-2-205430-X (versión francesa)

Decision-making in joint ventures (Working Paper No. 45, 1986), 43 págs.

por Yaram Zeira y Oded Shenkar

ISBN 92-2-105691-0

European Works Councils in multinational enterprises: Background, working experience(Working Paper No. 83, 1999)

por Roger Blanpain

ISBN 92-2-111434-1

Impacto laboral y social de empresas multinacionales y la inversión extranjera directa en Argentina en los años noventa (Documento de trabajo núm. 87, 1999)

por Ricardo J. Soifer y Carlos A. Tomada, con la colaboración de Gabriela López Galelo y Valeria Wainer ISBN 92-2-311798-4

Impacto social y laboral de las empresas multinacionales y las inversiones extranjeras directas: el caso de Uruguay (Documento de trabajo núm. 88, 1999)

por Jorge Notaro y Gustavo Bittencourt

ISBN 92-2-311859-X

Publicaciones sobre zonas de procesamiento para la exportación

Monografías

Efectos económicos y sociales de empresas multinacionales en zonas de procesamiento para la exportación (Ginebra, OIT, 1989), 137 págs.

ISBN 92-2-306194-6

ISBN 92-2-106194-9 (versión inglesa)

Estudios de casos⁴

El empleo y las multinacionales en las zonas francas de producción para la exportación de Asia (Documento de trabajo núm. 26, 1984)

por Rudy Maex

ISBN 92-2-303404-3

ISBN 92-2-103404-6 (versión inglesa, 2.ª impr., 1985)

ISBN 92-2-203404-X (versión francesa)

ISBN 0285-9653 (versión japonesa)

Employment and multinational enterprises in export processing zones: The cases of Liberia and Ghand(Working Paper No. 30, 1984), 74 págs.

por George Botchie

ISBN 92-2-103770-3

Employment effects of multinational enterprises in export processing zones in the Caribbean (Working Paper No. 42, 1986), 82 págs.

por Frank Long

ISBN 92-2-105520-5

Export processing zones in developing countries: Results of a new survey (Working Paper No. 43, 1987), 33 págs. por Otto Kreye, Jürgen Heinrichs, Folker Fröbel

ISBN 92-2-105642-2

Las zonas francas industriales y las empresas multinacionales: Efectos económicos e impacto sobre el empleo en la República Dominicana (Documento de trabajo núm. 46, 1986), 51 págs.

por Francisco de Moya Espinal

ISBN 92-2-305725-6

Employment effects of exports by multinationals and of export processing zones in Brazil (Working Paper No. 47, 1987), vi + 75 págs.

por Mario L. Possas, Joao E.P. Furtado y Enéas G. Carvalho

ISBN 92-2-105801-8

Industrias de maquila, zonas procesadoras de exportación y empresas multinacionales en Costa Rica y El Salvador (Documento de trabajo núm. 48, 1987), x + 94 págs.

por Guillermo Pavez Hermosilla

ISBN 92-2-305841-4

⁴ Los estudios de caso en América Latina y el Caribe publicados antes de 1990 fueron efectuados conjuntamente con el antiguo UNCTC.

La industria maquiladora en México (Documento de trabajo núm. 49, 1987), vii + 98 págs.

por Mercedes Pedrero Nieto y Norma Saavedra

ISBN 92-2-305845-7

Multinational enterprises and employment in the Mauritian export processing zone (Working Paper No. 52, 1988), 75 págs.

por Catherine Hein

ISBN 92-2-106281-3

The economic and social impact of export processing zones: The case of Malaysia (Working Paper No. 66, 1994), v + 62 pags.

por G. Sivalingam

ISBN 92-2-107539-7

Export processing zones in Sri Lanka: Economic impact and social issues (Working Paper No. 69, 1994), vii + 63 págs.

por Janaki Abeywardene, Romayne de Alwis, Asoka Jayasena, Swarna Jayaweera y Thana Sanmugam ISBN 92-2-107542-7

Zonas francas industriales en la República Dominicana: Su impacto económico y social Documento de trabajo núm. 73, 1993), vi + 65 págs.

por Fernando Reyes Castro y Atahualpa Domínguez U.

ISBN 92-2-306417-1

Export processing zones in the Republic of Korea: Economic impact and social issues (Working Paper No. 75, 1993), 45 págs.

por Won Sun Oh

ISBN 92-2-109096-5

Export processing zones in the Philippines: A review of employment, working conditions and labour relations (Working Paper No. 77, 1996), vii + 44 págs.

por Elizabeth M. Remedio

ISBN 92-2-110056-1

Export processing zones in Bangladesh: Economic impact and social issues (Working Paper No. 80, 1998), 72 págs.

por Debapriya Bhattacharya

ISBN 92-9-110715-5

Otros

Informes y reuniones

Proceedings of the UNCTC/ILO Training Workshop on Export Processing Zones for Government Officials in Latin America and the Caribbean, 25-28 October 1988, Bridgetown, Barbados (Ginebra, OIT, 1992), 72 págs. ISBN 92-2-108379-9

Proceedings of the China/ILO National Workshop on Social and Labour Practices for Multinational Enterprises Operating in China and its Special Economic Zones, Shenzhen, 12-17 December 1988 (Ginebra, OIT, 1989), 147 págs.

ISBN 92-2-107242-8

Declaración tripartita

Declaración tripartita de principios sobre las empresas multinacionales y la política social (Ginebra, OIT, 1977), 16 págs.

ISBN 92-2-301896-X

La segunda edición de la Declaración tripartita existe ahora o existirá en breve en alemán, amhárico, árabe, bahasa, búlgaro, checo, chino, coreano, danés, español, farsi, finlandés, francés, griego, holandés, húngaro, inglés, italiano, japonés, mongol, noruego, polaco, portugués (y en la versión brasileña), rumano, ruso, sueco, tailandés, turco y vietnamita.

Descripción de los trabajos de investigación de la OIT sobre las empresas multinacionales y la política social (Documento de trabajo núm. 15), segunda edición (revisada), 1982

por Hans Günter

ISBN 92-2-302918-X

ISBN 92-2-102918-2 (versión inglesa)

ISBN 92-2-202918-6 (versión francesa)

Declaración tripartita de principios sobre las empresas multinacionales y la política social (Proceso de adopción, contenido, curso dado a la Declaración y su relación con los instrumentos pertinentes de otras organizaciones). (Documento de trabajo núm. 18, 1982)

por Hans Günter

ISBN 92-2-302909-0

ISBN 92-2-102909-3 (versión inglesa)

ISBN 92-2-202909-7 (versión francesa)

La Declaración tripartita de principios de la OIT sobre las empresas multinacionales y la política social - Diez años después

(No ISBN)

Multinational Enterprises and Social Policy: Reflections on twenty years of the Tripartite Declaration(Ginebra, OIT, 1999), 78 págs.

ISBN 92-2-111769-3