

"La Inversión Extranjera Directa y sus efectos en el empleo en América Latina (en el marco del ALCA y las integraciones regionales)" Alberto Gómez Meza*

Introducción.

La expansión del capital en los últimos años ha mantenido una fuerte dinámica a partir de la incorporación de casi todos los países del orbe a la llamada *globalización económica*. Barreras que otrora parecían infranqueables, como la amurallada China ó las economías de los países exsocialistas, están inmersas hoy día en la competencia por captar inversión extranjera. Los países latinoamericanos también se encuentran inmersos en esta en esta dinámica, dejando de proteger y de brindar apoyos a sus empresarios locales como lo hacían antaño. Hoy en día, promueven concesiones y garantías para los capitales extranjeros, buscando hacerse de recursos para impulsar su crecimiento y generar empleos. En teoría la IED puede contribuir al desarrollo de un país y a crear empleos de calidad. La experiencia de los países latinoamericanos arroja resultados muy pobres en ese sentido.

El presente trabajo tiene como objetivo, identificar los principales efectos que tiene la IED sobre el nivel y calidad de empleo en la región, discutiendo las posibles consecuencias que tendrá el ALCA sobre la IED y ésta a la vez sobre el empleo. El documento esta dividido en cuatro partes, en la primera, se revisan los lineamientos de política de inversión extranjera a nivel internacional y en integraciones latinoamericanas, así como, la evolución de la IED en los últimos años, en la segunda parte, se revisan las tendencias actuales del empleo en América latina, en la tercera, se analizan los resultados de la relación IED-Empleo en el TLCAN y el MERCOSUR, así como, en Argentina, Brasil y México, finalmente en la cuarta parte, se revisa la contribución de la IED norteamericana a la generación de empleos en América Latina y las posibles consecuencias que tendrá el ALCA en dicha relación.

I. La historia reciente de la internacionalización del capital

El fenómeno de la internacionalización del capital aunque no es nuevo, sí lo es en dimensiones, ya que probablemente nunca antes los países consideraron contar con los enormes montos de capital financiero, comercial y productivo provenientes de cualquier parte del mundo. La afirmación acerca de que *el capital no tiene nacionalidad* parece tener ahora más sustento que nunca. En la historia del capitalismo se han sucedido fases de acelerada internacionalización, en la que predominan las fuerzas económicas e ideológicas inspiradas en el liberalismo económico clásico -cuando el

sistema se mundializa- y fases de retroceso de la mundialización del capital, en las que prevalece más bien el proteccionismo y el aislacionismo (Flores, 1999:241).

La actual fase de internacionalización del capital tiene su origen en la segunda mitad de la década de los setenta, cuando intenta salir de la crisis de acumulación a través del regreso a la promulgación del credo del liberalismo económico (Neoliberalismo). El diseño de las nuevas políticas económicas suponía dejar atrás la intervención estatal -erradicando por completo el proteccionismo, los gastos sociales y las subvenciones -para convertirse en promotoras de la búsqueda del *libre mercado y la plena competencia*.

En términos generales, la aplicación de políticas económicas en los países desarrollados ha estado enmarcada por un doble discurso, en el que someramente se alienta el ideario neoliberal, pero en el fondo se aplica discriminatoriamente y en virtud de sus propios intereses económicos. A su vez, en la mayoría de los países en desarrollo y atrasados, las políticas se han efectuado al pie de la letra y sin concesión alguna para los agentes económicos más débiles. Recientemente, la evaluación de dichas políticas ratifica su desigual implementación y su creciente uso a favor de los capitales de mayor tamaño.

En los últimos lustros se ha promovido la formación de bloques económicos regionales y el establecimiento de múltiples acuerdos bilaterales, en los que el tema de las inversiones es central. La ferviente necesidad de obtener un recurso escaso (el capital), ha dinamizado una lucha competitiva entre los países, en la que para salir victoriosos sus gobiernos tienen que ofrecer facilidades de todo tipo. La expansión del espacio económico de valorización del capital en la llamada globalización económica, se sostiene sobre la incesante necesidad del capital para buscar las mejores condiciones para reproducirse. Los estados nacionales y los organismos supranacionales de promoción y control -Banco Mundial, Fondo Monetario Internacional y la Organización Mundial de Comercio (OMC)- están marcando la pauta para el desenvolvimiento del capital. Rivera (1999:257) señala que la redefinición actual del espacio de valorización del capital va necesariamente más allá de la geografía y de las soberanías nacionales. El cambio en el espacio se expresa en la mayor movilidad geográfica del capital, en su concentración en los países industrializados.

Las leyes de competencia se han *endurecido* cuando se trata de otorgar concesiones a los grandes capitales con el discurso de la *libre competencia*, pero se han relajado cuando los capitales se unen para formar grandes monopolios. La internacionalización del capital se fortalece a través de un mundo materialmente unido por dos tipos nuevos de enlaces tecnoeconómicos: a) la infraestructura transnacional de comunicación electrónica en tiempo real, cada vez más estructurada en torno al espacio virtual de Internet; y b) la integración mundial directa de la producción, a partir de cadenas productivas, de eslabonamientos materiales e inmateriales previamente fraccionados por la tecnología electrónica (Dabat, 1999).

Desde la perspectiva de Estay (1998:10) la globalización económica, en lo fundamental ha sido una globalización del capital y sobre todo del gran capital. Han sido los grandes capitales, bajo diferentes formas funcionales, los que en mayor medida se han transformado en actores principales de la globalización. La flexibilidad adquirida por las empresas multinacionales, está estrechamente relacionada con las facilidades de todo tipo que han ido recibiendo para actuar con total libertad en el escenario mundial, lo que lleva a pensar ya no sólo en una globalización del gran capital, sino para el gran capital.

Detrás de la promoción de dichas políticas, está claramente el reforzamiento de la posición hegemónica de los países más poderosos y en particular de sus empresas. De

acuerdo con Panitch y Gindin (2003:59) el neoliberalismo reforzó las condiciones materiales e ideológicas para garantizar el tratamiento *nacional* del capital extranjero dentro de cada formación social y para constitucionalizar por medio del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), la OMC y la Unión Monetaria Europea la libre circulación de bienes y capital. En suma, la existencia de un *mercado mundial*, ofrece una veta abundante de ganancias para el gran capital, donde los países hegemónicos y las empresas transnacionales propagan sus operaciones productivas, comerciales y financieras a lo largo y ancho del mundo, gestándose así, un nuevo patrón de acumulación basado en el nuevo paradigma tecnoeconómico.

Lineamientos de políticas de inversión desde la OMC y el AMI (su acogida en América Latina y el Caribe)

El acelerado crecimiento en el número de acuerdos sobre Inversión Extranjera Directa (IED) en las dos últimas décadas en todo el mundo, obedece principalmente a la aplicación de políticas, que en su gran mayoría, fueron concebidas sobre un eje rector (libre movilidad del capital) y bajo dos criterios básicos: 1) eliminar cualquier tipo de regulación; y 2) ofrecer un máximo de garantías a los inversionistas.

Los cambios en los regímenes de inversión se plasmaron en un paraíso -para los inversionistas-, dibujado por los países hegemónicos, promovido por los organismos supranacionales y acogido por los países con la esperanza de obtener los recursos necesarios para financiar su crecimiento. En este rumbo, el proyecto más ambicioso ha sido el Acuerdo Multilateral de Inversiones (AMI), que pesar de su fracaso, dejó marcados los lineamientos sobre los cuales tendrían que darse las futuras negociaciones de los acuerdos de inversión, más tarde, la OMC asumiría dicha labor, aunque de manera acotada dada su propia naturaleza (promover únicamente los acuerdos de inversión relacionados con el comercio). El AMI constituía la puerta abierta para que los inversionistas vivieran en un ambiente pleno de libertad y protección, su negociación duro de 1995 a 1998, lapso en el que OMC y la Organización de Cooperación para el Desarrollo Económico (OECD) invirtieron grandes cantidades de dinero y esfuerzo.

Entre los propósitos del AMI estaban: crear reglas obligatorias comunes que redujeran la regulación discriminatoria de los gobiernos y el control de los inversionistas extranjeros, promover una seguridad legal más amplia y establecer un mecanismo para solucionar disputas. Las obligaciones fundamentales del AMI eran: a) el Trato Nacional y el Trato de Nación más Favorecida; b) reglas sobre expropiación y compensación, protección en caso de disputa, transferencia de fondos o subrogación; c) varios mecanismos de solución de conflictos. Se buscaba evitar el litigio, favoreciendo procedimientos informales, tales como consultas bilaterales o multilaterales; d) mecanismos de arbitraje en las disputas país-país.

Para 1997, los países desarrollados obligados por las críticas lanzadas por diversas Organizaciones No Gubernamentales (ONGs) incluyeron en la agenda de negociaciones temas como el cuidado al medio ambiente y las condiciones de los trabajadores. El contenido altamente político de los temas, llevaron al estancamiento de las negociaciones y posteriormente a su fracaso total.

Desde otra trinchera, la defensa de las políticas en pro de la desregulación del régimen de inversiones en el mundo, es asumida por la OMC a través de la implementación de medidas en materia de inversión relacionadas con el comercio

(conocidas como TRIMS), que son un subgrupo de requisitos de operación impuestos por los gobiernos para las compañías extranjeras que invierten en sus países. El antecedente inmediato de la OMC fue el GATT, que durante muchos años y al margen de las funciones para las que fue creado, desempeñó la tarea de regular los flujos de inversión relacionados con el comercio.

Los acuerdos TRIMS se negociaron en la ronda Uruguay, los plazos para que los países aplicaran dichas medidas se contaban a partir del 1 de Enero de 1995 y dependían de su nivel de desarrollo. De manera que para los países avanzados era de dos años, para los en desarrollo, el periodo de transición era de cinco años, y los países menos adelantados de siete. Dichos acuerdos imponen requisitos de operación que son generalmente discriminatorios, ya que dictan, por ejemplo, qué personas pueden formar parte de la compañía como socios de capital de riesgo, qué productos puede utilizar ésta como insumos en su proceso de producción y qué tipo de tecnología debe emplear en su fábrica. También, prohíben medidas, tales como contenido local y equilibrio de la balanza comercial, y requiere que se notifique y luego se eliminen todas las medidas de este tipo que existan en el país en el momento de entrar en vigor el acuerdo.

Ante el fracaso del AMI y la naturaleza limitada de los TRIMS, los promotores de la liberalización de las normas de inversión redirigieron sus esfuerzos hacia la OMC. En la primera Reunión Ministerial llevada a cabo en Singapur en 1996, los Estados miembros de la OMC crearon un grupo de trabajo sobre inversión, y más tarde, la Organización Mundial del Comercio crea una División de Comercio y Finanzas. Sin embargo, muchos países y grupos de la sociedad civil están oponiendo una gran resistencia a que las negociaciones sobre inversión se trasladen al seno de la OMC. En su lado oscuro, el AMI y los esfuerzos subsecuentes de liberalización del capital apuntan a garantizar el poder que ya de por sí detentaban las empresas multinacionales. Su avance significa que los gobiernos pierdan el control para dirigir sus políticas en función de sus intereses nacionales. Hasta el momento la concreción del acuerdo multilateral de inversiones está a la deriva, ya que el acuerdo alcanzado el 1 de agosto de 2004 para destrabar las negociaciones de la Ronda de Doha no incluyó el tema de las inversiones y estableció que "...ninguna labor con vistas a la negociación de este tema tendrá lugar dentro de la OMC durante la Ronda de Doha" (SELA, 2004).

Sin embargo, el empantanamiento para una negociación multilateral, no frenó el avance de las políticas favorecedoras de la IED en la década pasada, ya que mediante la concreción de reformas nacionales y de acuerdos bilaterales encontraron un amplio cause, como muestra de ello tenemos que: 1) En el plano nacional, las medidas de regulación -o mejor dicho, de desregulación- a las inversiones extranjeras se multiplicaron, el número de países que introdujeron cambios favorables a la inversión se duplicó, y el número de cambios entre 1991 y 2002, paso de 80 a 236; 2) En el plano bilateral hasta el 2002 se habían celebrado 2181 Tratados Bilaterales de Inversión (TBI), de los cuales la gran mayoría se concretaron durante la década de los noventa (UNCTAD, 2003).

Pese a las críticas recibidas por el AMI y a las recomendaciones hechas a los países en desarrollo (en el sentido de no suprimir totalmente las regulaciones al capital), en el último decenio, las políticas de inversiones extranjeras seguidas por los gobiernos latinoamericanos transitaron de una fase de excesiva protección al capital local a otra en la que los capitales, independientemente de su origen "nacional o extranjero", gozarían de amplias garantías y protección. El (SELA, 2003), distingue tres etapas que ha seguido la desregulación del régimen de inversión. "La primera como la permisividad; supresión de obstáculos, apertura de sectores y facilitación de entrada y salida de capitales. La segunda consiste en políticas activas, tales como programas de promoción

que incluyen ventajas impositivas y convenios internacionales. La tercera fase, como una necesidad que tiene como eje la vinculación con la economía del país receptor, tanto con el gobierno como con las empresas locales; incluyendo tres grandes rubros: la regulación, la conexión entre casas matrices y filiales; y la articulación con las políticas regionales y nacionales”.

En la década pasada, en América latina y el Caribe se observó la concreción de varios tratados de libre comercio y el crecimiento exponencial de acuerdos bilaterales de inversión entre sus países¹. La celebración de estos últimos ha sido tomada por algunos como una desviación para retomar el camino hacia un acuerdo multilateral, debido a que algunos todavía las inversiones están sujetas a su aprobación o a otras restricciones. Sin embargo, en su gran mayoría las políticas efectuadas muestran rasgos comunes y convergentes hacia las reglas definidas por los organismos supranacionales.

En un documento derivado de un taller de discusión de la OECD, Robert (1999) encuentra coincidencias en los instrumentos de inversión como: a) la utilización de una definición amplia y comprensiva basada en el concepto de *activos*; b) la mayoría de los instrumentos ofrece un tratamiento justo y equitativo, alguna protección, no discriminación, trato nacional y tratamiento de la nación más favorecida; c) garantiza la libre transferencia de los fondos relacionados con la inversión; d) los acuerdos prohíben la expropiación a menos que se haga con fines de utilidad pública y exigen un pago de indemnización; e) se incluyen disposiciones sobre la solución de controversias.

Como vemos, los acuerdos bilaterales de IED no son un freno a la consolidación de un acuerdo universal sobre inversiones, sino una brecha, quizás más larga, pero al fin y al cabo efectiva. Los Estados Unidos son actores sumamente prolíficos de los acuerdos bilaterales de inversión y en cada uno de ellos han impuesto condiciones favorables para sus empresas multinacionales. También, se puede contar entre sus logros, haber reproducido en el TLCAN sus intereses y las reglas del AMI, por lo que la tarea pendiente es buscar la integración continental a través del Área de Libre Comercio de América (ALCA).

Las políticas de inversión en el TLCAN y el MERCOSUR

Para explicarnos la dinámica de los capitales en América, es indispensable poner la mirada en la forma en cómo se abordó el tema de inversiones, dentro de sus dos grandes acuerdos regionales, el TLCAN y el Mercado Común de América del Sur (MERCOSUR)². En términos generales, dichos acuerdos tienen diferencias marcadas, de las que nos interesa destacar tres. Primero, en la concepción del TLCAN estuvieron involucrados los intereses de distintos grupos económicos, la visión hegemónica de los Estados Unidos y la complicidad de los gobiernos de Canadá y México, mientras que el MERCOSUR fue impulsado y constituido por decisión de los gobiernos. Segundo, el TLCAN es un acuerdo de libre comercio, mientras el MERCOSUR es una unión aduanera y aspira a convertirse en un mercado común que podría incluir el tema de movilidad laboral. Tercero, los temas que han causado más conflicto entre estos bloques son: a) reglas de origen; b) apertura y transparencia en las compras gubernamentales; c) apertura de los servicios financieros; d) liberalización de las telecomunicaciones; e)

¹ En América Latina y el Caribe para el 2002 se habían concretado 413 acuerdos bilaterales de inversión, Base de datos online de la UNCTAD.

² El TLCAN y el MERCOSUR son las integraciones de mayor peso en términos del tamaño económico y poblacional en América Latina, coincidentemente ambos acuerdos comenzaron formalmente en 1994.

efectiva y adecuada protección para los diferentes derechos de propiedad intelectual; y f) medidas para responder a prácticas desleales y barreras no arancelarias (O'keefe, 2004).

Las normas de inversión en el TLCAN y el MERCOSUR incluyen los mismos temas: a) trato nacional; b) nación más favorecida; c) requisitos de desempeño; d) transferencias; e) expropiación e indemnización; y f) solución de controversias. Si bien, podemos afirmar que ambos acuerdos favorecen la movilidad del capital -siguiendo los lineamientos del AMI- también existen diferencias que hasta la fecha dificultan el camino hacia el ALCA.

Una incompatibilidad entre las dos integraciones en el renglón de inversiones se originó del MERCOSUR, que desde el protocolo de Buenos Aires contenía una lista de excepciones de las que algunas todavía están vigentes. Brasil fue el País que impuso más restricciones, se reservó el derecho de discriminar a favor de sus nacionales en cuanto a compras de bienes y servicios por entidades gubernamentales, y junto con Uruguay, excluyó a las telecomunicaciones y la prestación de servicios financieros por inversionistas extranjeros. Mientras tanto, Paraguay, conservó el control de su servicio telefónico para sus nacionales. También queda claro, que Argentina fue quien menos sectores protegió de la inversión extranjera.

A diferencia del MERCOSUR, el TLCAN parece un clon de lo que pretendía el AMI, por ejemplo, ambos se basan en el principio de *tratamiento nacional* lo cual implica que los inversionistas extranjeros sean tratados *de manera no menos favorable* que las empresas nacionales. Otra coincidencia importante, son las prohibiciones sobre requisitos de desempeño, que impiden que las comunidades locales y nacionales implementen políticas de desarrollo económico sobre intereses autóctonos.

Algo por lo que se crítico al AMI, era que buscaba un *trato de igualdad entre países desiguales*, cosa que el TLCAN ha venido haciendo y que el ALCA hará (en caso de concretarse). El MERCOSUR en algunos sectores parece ser más generoso que el TLCAN en cuanto a los beneficios para los capitales de sus países.

En síntesis, lo que no ha podido concretarse en el plano multilateral se ha venido consolidando por medio de acuerdos bilaterales y por la realización de Tratados de Libre Comercio. Las estrategias de expansión de las multinacionales norteamericanas se han visto reforzadas por las integraciones logradas por los Estados Unidos -el TLCAN-, que contienen una alta dosis del recetario sugerido los organismos supranacionales. Los países Suramericanos han incluido en sus acuerdos sobre inversiones, los temas de moda, pero al mismo tiempo, han aislado ciertos sectores que consideran estratégicos, lo cual esta causando malestar en las negociaciones del ALCA.

La IED en América Latina

El rol principal de los países latinoamericanos en el proceso de internacionalización del capital ha consistido en ser receptores de importantes montos de inversiones extranjeras, y minimamente como emisores de capital. La apertura comercial, la desregulación y las privatizaciones, posibilitaron que por una parte, algunas de las empresas locales más importantes emprendieran en los últimos años un camino de expansión por medio de inversiones predominantemente intraregionales, y que por otra parte, por medio de las fusiones y adquisiciones (totales y parciales) las empresas nacionales pasaran a ser parte de grandes empresas multinacionales en actividades altamente rentables o en las que planeaban penetrar mercados de manera rápida.

Dentro de los temas centrales que discutieron en el consenso de Washington estaba la *propuesta* para que los países latinoamericanos impulsaran la privatización de sus empresas públicas. En otras épocas de industrialización -en los años cincuenta ó

sesenta-, se impulsó la inversión estatal como compensación ante la ausencia de un actor privado que asumiera el costo de la acumulación que disparara un crecimiento continuo de la economía. La transferencia de las empresas estatales al Sector Privado implicó, por un lado, el ingreso de recursos fiscales a los estados, y por otro, la aparición de nuevos actores en la estrategia de acumulación. Actores que incorporan la lógica de la ganancia como parámetro que define las inversiones y su destino (Gambina, 1999:9).

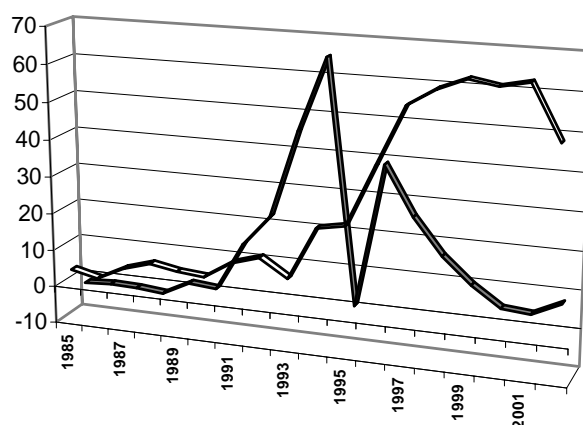
En el transcurso de los años noventa este proceso logra un avance sustancial en América latina, en algunos países el proceso de privatizaciones fue muy rápido (Argentina, Chile, Honduras, Jamaica, México y Uruguay) y en otros, como; Brasil, Colombia, Paraguay y Perú, su crecimiento ocurre después de 1995. Por otro lado, es interesante observar como para 1999, el volumen de las privatizaciones llega a alcanzar una importante participación en el PIB de varios países (Perú, Bolivia, Argentina, Brasil y México). Un rasgo importante de las privatizaciones es su concentración en unos cuantos países, entre 1990 y 1998, tres países Argentina, Brasil y México, participaban respectivamente con el 18.4%, 43.3%, 20.4% de las privatizaciones realizadas en América latina (Vidal, 2001:125).

El proceso de privatización en primera etapa implicó la compra de las empresas públicas involucradas y en una segunda fase su modernización y ampliación, sobre todo a través de la reinversión de utilidades. Las primeras áreas que se privatizaron fueron las telecomunicaciones, la energía eléctrica y las líneas aéreas; después se ampliaron a otras actividades, tales como la infraestructura vial, portuaria y aérea, el agua potable y el correo. En algunos casos se extendió a recursos naturales no renovables como el petróleo (SELA, 2002). Cabe destacar, que gran parte de estas privatizaciones, y precisamente en sectores estratégicos, fueron realizadas por inversionistas extranjeros en la forma de IED.

El despegue de las inversiones comenzó a principios de los noventa y aunque inicialmente predominaron las de tipo financiero³, posteriormente se destacó la llegada de IED (ver gráfico,1). Otros rasgos observables eran: a) la estrecha relación que guardan las crisis financieras de México y Asia con las abruptas caídas de las inversiones privadas en cartera en 1995 y 1997, y su permanente descenso después de la última crisis, y, b) el continuo aumento de las inversiones directas que se concretó a través de la ola de adquisiciones de activos existentes, y en mucho menor medida en la llegada de inversiones nuevas para formar parte de los Sistemas Internacionales de Producción Integrada (SIPI).

³ Sin menoscabo de la importancia de las inversiones en cartera y tomando en cuenta el objeto de estudio de esta investigación, no detallaremos las características, ni los efectos de las crisis para las economías que recibieron fuertes montos de inversiones de este tipo, centrándonos solo en la llegada de IED.

GRAFICO 1
FLUJOS DE INVERSION EXTRANJERA EN AMERICA LATINA Y
EL CARIBE (Miles de millones de dólares)



Fuente: Elaboración propia con base en The World Economic Outlook (WEO), FMI. Varios años

□ Inversión privada directa neta ■ Inversión privada de cartera neta

Se puede hablar de que la llegada IED en la década de los noventa ocurrió de manera polarizada en América Latina, como lo muestra el Cuadro 1, en el periodo 1990-2002, diez países concentraron en promedio el 86% de las entradas de IED. El Boom de la IED culmina a finales de los años noventa y al inicio del nuevo milenio, solo en los casos de Venezuela, Colombia y Bolivia, su desaceleración comenzó antes. Es importante destacar la fuerte correlación entre la llegada de montos importantes de inversión y el gran tamaño de las economías receptoras (Brasil, México, Argentina y Chile), así como el importante protagonismo de los países Caribeños.

Cuadro 1

Principales receptores de inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe (Miles de millones de dólares)

| Año | 1990 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 |
|-----------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|--------|--------|--------|-------|-------|
| TOTAL | 7988 | 25745 | 43511 | 65850 | 71192 | 96121* | 88783 | 76170 | 49092 | 49722 |
| Stock de IED como % del PIB | 10 | 12 | 13 | 16 | 18 | 25 | 26 | 31 | 34 | 37 |
| Brasil | 989 | 4405 | 10792 | 18993 | 28856 | 28578 | 32779* | 22457 | 16566 | 10144 |
| México | 2633 | 9647 | 9943 | 14160 | 12170 | 12856 | 15484 | 25334* | 13627 | 10783 |
| Argentina | 1836 | 5609 | 6949 | 9160 | 7291 | 23988* | 11657 | 3206 | 1003 | 478 |
| Bermudas | 819 | 641 | 3971 | 2928 | 5399 | 9470 | 10627 | 12584* | 9093 | 8500 |
| Chile | 661 | 2959 | 4815 | 5271 | 4628 | 8761* | 3639 | 4477 | 1603 | 2982 |
| Venezuela | 451 | 985 | 2183 | 5536* | 4495 | 3290 | 4465 | 3448 | 1318 | 2531 |
| Islas Caimán | 49 | 50 | 1232 | 3151 | 4354 | 6569 | 6922* | 1382 | 3095 | 4600 |
| Colombia | 500 | 968 | 3112 | 5562* | 2829 | 1452 | 2237 | 2521 | 2034 | 1762 |
| Bolivia | 67 | 374 | 426 | 879 | 1023* | 1008 | 723 | 660 | 553 | 160 |
| Bahamas | -17 | 107 | 88 | 210 | 147 | 149 | 250* | 101 | 200 | 145 |
| % de los países en el Total | 82.34 | 83.56 | 86.68 | 89.87 | 86.78 | 88.79 | 93.10 | 90.98 | 87.63 | 84.64 |

Fuente: Elaboración propia con base en The Database of foreign investment direct of the UNCTAD.

* Año en que las inversiones alcanzan un mayor volumen.

Las salidas de IED también observaron un dinamismo importante en los años noventa basándose en las estrategias de las grandes empresas latinoamericanas que vislumbraron nuevos horizontes de inversión en la región y mucho menor medida hacia otros continentes. Los países que desplazaron un mayor monto de capitales fueron Argentina, Brasil, Chile y México, así como los países Caribeños (Bermudas e Islas Caimán). Al respecto, el Informe sobre inversiones del SELA (1999), afirma que en los años noventa, aumentaron los emprendimientos transnacionales latinoamericanos y los montos de las inversiones recíprocas. Aunque se trataba de relaciones incipientes, se estaban produciendo importantes cambios en la propiedad, las modalidades y el radio de

acción de las empresas; y si bien en su mayor parte los nuevos propietarios eran empresas transnacionales de países desarrollados, existían algunas compras, empresas conjuntas y fusiones entre empresas de distintos países latinoamericanos.

En buena medida el crecimiento de los flujos de IED a la región, está asociado a la ocurrencia de privatizaciones, las fusiones y adquisiciones (FA)⁴. A pesar de no tener una presencia tan importante en el panorama internacional⁵, para el año 2000 entre las regiones en desarrollo, América Latina y el Caribe ocupaba el primer lugar en lo que se refiere a las ventas por FA transfronterizas, siendo el Brasil y la Argentina los principales vendedores. Las privatizaciones han sido el canal principal de las FA realizadas en ambos países (UNCTAD, 2000). Las FA en un primer momento fueron impulsadas por el proceso de privatizaciones, en el que las empresas compradoras se hicieron cargo de empresas públicas ya instaladas y en funcionamiento; pero el verdadero impulso ocurre en la segunda mitad de la década de los noventa cuando las empresas transnacionales compraron en gran escala empresas privadas nacionales, de 2001 a la fecha ha tenido una caída importante derivada de la desaceleración mundial de los flujos de IED. Las operaciones de FA se concentraban en los servicios públicos, el sector financiero, los productos del petróleo, el transporte, el almacenamiento y las comunicaciones.

De alguna manera el proteccionismo generó un mercado cautivo para los productores locales, pero al abrirse las economías tuvieron que enfrentarse a competidores cada vez menos numerosos pero más poderosos. Las empresas nacionales privadas han hecho frente al desafío de crecer o de ser absorbidas por grandes empresas transnacionales (Molitoro, 2001). Con el proceso de privatizaciones y la compra de empresas privadas por transnacionales, se generan dos tendencias, la primera que consiste en una extranjerización del aparato productivo y el sistema financiero de América Latina y el Caribe, desapareciendo tanto la hegemonía estatal como la de algunas industrias nacionales de gran tamaño (SELA, 2002). Existen varios estudios que han tratado de determinar cuáles han sido las causas que han determinado la llegada de inversión extranjera directa. De acuerdo con un estudio de la UNCTAD (2002), -entre los años de mayor atracción de IED- un numeroso grupo de 12 países mantenían elevadas entradas coincidiendo con su potencial de atracción alto, por encima de su potencial de atracción estaban siete países. Entre los países considerados con un potencial alto y que estuvieron por debajo de su nivel destaca el caso de México (que mantuvo para estos años fuertes entradas de IED). En el pelotón de cola -países con bajas entradas de IED y con un potencial de atracción de IED bajo- se ubicaron Colombia, Guatemala, Haití y Paraguay.

En su estudio Guerra (2001), resume los factores que según la UNCTAD y la CEPAL determinan la llegada de la inversión extranjera directa, la primera indica que los inversionistas tienen en cuenta el tamaño del mercado, su crecimiento, su potencial de expansión, el acceso a mercados regionales, las preferencias de los consumidores, la estructura del mercado, la explotación de yacimientos minerales o de energéticos y las fuentes de materias primas. Mientras que la CEPAL agrupa las circunstancias que originan la inversión extranjera en tres áreas; la teoría de la internacionalización de las empresas multinacionales, la teoría macroeconómica de la inversión extranjera y el paradigma ecléctico de la producción internacional. Por su parte, Chudnovsky y López (2001:17), plantean que los factores que incidieron para la llegada de IED a los países

⁴ Se estima que la mitad de la inversión que arribó a América Latina, se destinó a la compra de activos existentes CEPAL (2000).

⁵ De acuerdo con la OECD (2001), el monto de las fusiones y adquisiciones transfronterizas en América Latina, representaron en promedio un 6.5% del total mundial entre 1990 y 1999.

que integran el MERCOSUR fueron: a) el tamaño y el grado de dinamismo del mercado interno en Brasil, Argentina y Paraguay; b) en Uruguay la dotación de recursos naturales, y c) la posibilidad de que el MERCOSUR sirviera de plataforma de exportación a los otros países Sudamericanos.

A la interdependencia económica -una de las características de la nueva economía globalizada- se le atribuyó el final del Boom de entradas de IED, la entrada en crisis de la economía norteamericana en 2001 y sus repercusiones en la mundial, generaron un descenso de los flujos mundiales de IED y de los captados por la región. Una segunda explicación de la caída es la detención del proceso de privatización de empresas públicas, la CEPAL (2002), encontraba una resistencia política cada vez más decidida, en ocasiones violenta, por lo que los escasos activos que aún seguían en poder del Estado no han podido ser enajenados (Bolivia, Ecuador, Paraguay, Perú y Uruguay).

II. El empleo en la era de la flexibilidad laboral

Los empleadores de nuestros días, han avanzado considerablemente en el quebranto de lo que en su momento fue considerado una barrera insalvable para elevar sus ganancias, nos referimos a la palabra rigidez. Las décadas de 1970 y 1980 marcaron el comienzo del fin, de las rigideces de los mercados de trabajo, contratos laborales y compromisos del Estado. La flexibilización del empleo en el escenario mundial actual es una tendencia generalizada.

En la literatura sobre desarrollo económico en los años setentas encontramos numerosas referencias al potencial impacto negativo de una legislación laboral rígida. Se argumentaba que la existencia de leyes y otras regulaciones impedían el libre funcionamiento del mercado del trabajo, incrementando el costo de la mano de obra y, reduciendo el nivel de empleo de equilibrio. Con base en esta afirmación -tanto en los países desarrollados como en desarrollo- la flexibilización del mercado del trabajo se visualizo como un requisito para lograr mayores niveles de empleo.

El actual modelo de acumulación, se relaciona estrechamente con la flexibilidad de los procesos laborales, los mercados de trabajo, los productos y las pautas de consumo. “Se caracteriza por el surgimiento de sectores totalmente nuevos de producción, nuevas formas de proporcionar servicios financieros, nuevos mercados, y sobre todo, niveles sumamente intensos de innovación comercial, tecnológica y organizativa” (Harvey,1998:170). El fundamento teórico de la flexibilidad, radica en los postulados de la escuela neoliberal que promueven “la individualización de las relaciones laborales, hasta el límite de lo políticamente posible”, lo que implica, que cada empleador negocie libre e individualmente con cada trabajador y limite la acción sindical, la negociación colectiva y el derecho a huelga, así como, la sustitución de contratos indefinidos por contratos temporales, y la introducción de diversas reformas a los sistemas de seguridad social (Salas, 2000:184).

El nuevo paradigma tecnoproductivo y la mundialización del capitalismo, tanto en los países dependientes como en los desarrollados están desplegando métodos de producción (flexfordismo, toyotismo, reingeniería, etc.) y de organización de la fuerza de trabajo (círculos de calidad, terciarización, just in time/kan ban, etcétera) (Sotelo, 2001:65). Dichas transformaciones, han requerido nuevas calificaciones de los trabajadores, de manera que las nuevas ocupaciones contienen cada vez mayor incorporación de información y conocimiento en sus actividades, favoreciendo el crecimiento de las ocupaciones ejecutivas, profesionales y técnicas (Castells, 1999). En la nueva economía, el trabajo se caracteriza por tener como tendencias: a) la informalización; b)precarización; c)terciarización; d)desmantelamiento de la protección social; e)migración (predominantemente ilegal), y f) feminización.

Flexibilizar el trabajo, significa apearse cada vez más a las necesidades del capital por buscar las mejores condiciones para reproducirse, por lo que su intensificación implica disminuciones en los costos labores, pero también la precarización de los empleos. Este punto, es de especial interés para la Organización Internacional del Trabajo (OIT), que argumenta que no basta con crear empleos, también hay que preocuparse por su calidad. En ese sentido, ha desarrollado el concepto de trabajo decente en un intento de capturar, en lenguaje cotidiano, la convergencia de estas cuatro dimensiones de lo que es un buen trabajo. Por ello reúne al empleo, a los derechos laborales, a la seguridad y a la representación. Su propuesta se basa en la elevación de la productividad laboral, no por el lado de la reducción de costos, sino por la capacitación especializada.

En los años ochenta, la idea de que el bajo grado de flexibilidad del mercado de trabajo –asociado a la legislación laboral y al sistema de seguridad social- era causa del desempleo tomo cuerpo en la región. A partir de entonces, la política de flexibilización laboral se utilizó para permitir que las empresas mejoraran su capacidad de respuesta a las demandas de competitividad impuestas por la globalización. Los conceptos del Banco Mundial acerca de la relación entre competitividad y flexibilidad del mercado de trabajo refuerzan la posición pro-flexibilizadora, así como las organizaciones empresariales que han planteado la necesidad de flexibilización y han respaldado cambios en las leyes laborales y en los contratos colectivos (De la Garza, 2000:33).

La CEPAL (2004:303) plantea que las reformas introducidas en los años noventa hicieron hincapié en cinco aspectos: 1) ampliación del período de prueba que, en algunos casos está exento de cargas y protección sociales, al contrato típico de duración indeterminada. Por ende, se facilitaron modalidades de subcontratación que reducen la responsabilidad por la protección y los costos; 2) establecimiento de condiciones de despido más favorables para la empresa, incluidas la ampliación de la definición de despido por causa justa y la eliminación de la obligación de reintegro en caso de causa injustificada; 3) Se redujeron los costos laborales no salariales, financiando las contribuciones a la seguridad social con una mayor participación de los aportes individuales de los trabajadores o con impuestos generales, además, se redujeron otras contribuciones patronales, consistentes en servicios que beneficiaban directamente al trabajador, entre otros de cuidado infantil, formación profesional, vivienda social; 4) se descentralizó la determinación de las remuneraciones, las jornadas de trabajo, y las formas y los temas de las negociaciones laborales colectivas, a nivel de rama o sector; y, 5) se innovó en lo referente a los seguros de desempleo, mediante sistemas de cuentas individuales con aportes solidarios del empleador y del Estado

Ciudad (2002:10), identifica el grado de avance de las reformas laborales en América latina, señalando que en “Argentina y Perú las reformas han sido más profundas y marcadamente flexibilizadoras. En Brasil, Colombia y Panamá también se han introducido reformas, menos extensas aunque en una perspectiva flexibilizadora. Venezuela y República Dominicana han introducido reformas de carácter flexibilizador desde una perspectiva más bien garantista. En Chile, Ecuador, Guatemala y Nicaragua, la reforma de corte flexibilizador ha sido menor. En El Salvador y Paraguay, si bien ha habido reformas de carácter extenso, éstas no presentan rasgos flexibilizadores. En Bolivia, Honduras, México y Uruguay, El Salvador y Paraguay, a pesar de la existencia de cambios que sugieren esa tendencia, no se puede hablar de reforma laboral en sentido estricto”.

En esencia, con la flexibilización laboral se buscaba que las empresas redujeran sus costos laborales derivados de los despidos e indemnizaciones y de la protección

social (salud, vivienda, pensiones, etc). Lo anterior deja claro, que la flexibilidad laboral es la principal causante en la pérdida de calidad de los empleos en la región.

Situación actual del empleo en América Latina

Desde la década anterior los problemas en el mercado de trabajo de la región se acentúan, la escasez de empleos generados y la continua incorporación de nuevos ofertantes, ha causado enorme del déficit de empleos en la región, mientras que los nuevos empleos en su gran mayoría se distinguen por su poca calidad. La apertura comercial y la eliminación de restricciones a la movilidad del capital no lograron aumentar el empleo formal de mano de obra calificada y no calificada, ni tampoco la reducción del desempleo, dos efectos esperados con la apertura. Los resultados en la generación de empleo en los países que introdujeron reformas estructurales indican, que la mayoría de los nuevos empleos no fue creado en la producción de exportables, sino en los bienes y servicios no transables (Weller,1998). El crecimiento promedio del empleo (1.9%) en la región durante el periodo 1991-2003 estuvo por debajo del ritmo de crecimiento del Producto Interno Bruto (2.6%) y de la Población Económicamente Activa (2.3%) que se iba incorporando al mercado de trabajo. En el mismo periodo la productividad en la región se estanco y en varios países sufrió un deterioro importante (OIT, 2004).

Aunado a la escasa creación de empleos, existe una significativa pérdida de los mismos que se traduce en altos niveles de desempleo. De acuerdo con la información de la (OIT, 2004), la tasa de desempleo en el región pasa de 9.5 % en 1985 a 11.5% en 2003, para este último año los países sudamericanos son los que han alcanzado las mayores tasas de desempleo (Argentina 17.3%, Brasil 12.3%, Colombia 16.7%, Paraguay 11.2%, Uruguay 16.9%, Venezuela 18%), solo Chile ha logrado una disminución importante en su tasa de desempleo. En Centroamérica la tasa desempleo aumenta en Nicaragua y República Dominicana, y en el resto de los países disminuyo ligeramente. Finalmente en México, entre 1990 y 2003 existió un ligero incremento en la tasa de desempleo de 2.8% a 3.3% respectivamente. El compartimiento cíclico del desempleo esta fuertemente asociado a los periodos de inestabilidad económica por los que han atravesado los distintos países. Pero en el largo plazo –y durante las reformas económicas neoliberales-, no solo se han creado pocos empleos, sino que se han perdido en grandes proporciones.

Según la OIT (2004), entre 1990 y 2003 se incremento del empleo en el sector informal, entre 1990 y 2003, de cada 10 nuevas personas ocupadas, 6 trabajan en el sector informal. La participación del empleo informal en el total se ha incrementado del 42.8% al 46.7%. Además, el 90% de los nuevos ocupados lo hacen en el sector privado y de servicios. El fenómeno de terciarización creció más entre los hombres, pero afecta fundamentalmente a las mujeres: el 85% del empleo femenino se concentra en el sector servicios.

El empleo informal ha amentado su participación de 42.8% en 1990 a 46.7% en 2003, tanto los trabajadores independientes, los de servicio doméstico y los de microempresas han incrementado su participación en el empleo total (**véase cuadro 2**). En contraparte, los empleos del sector formal en el sector público y en las empresas privadas han disminuido su participación en el periodo observado.

Cuadro 2

Estructura del empleo no agrícola en América Latina

| Año | Sector informal | | | | Sector formal | | |
|-----|-----------------|-----------------------------|--------------------|------------------|---------------|----------------|---|
| | Total | Trabajador independiente a/ | Servicio doméstico | Microempresas b/ | Total | Sector público | Pequeñas, medianas y grandes empresas privadas c/ |

| | | | | | | | |
|------|------|------|-----|------|------|------|------|
| 1990 | 42.8 | 22.2 | 5.8 | 14.7 | 57.2 | 14.4 | 42.9 |
| 1995 | 46.1 | 24 | 7.4 | 14.8 | 53.9 | 15.3 | 38.6 |
| 2000 | 46.9 | 24.6 | 6.7 | 15.6 | 53.1 | 13.3 | 39.8 |
| 2002 | 46.5 | 23.9 | 6.8 | 15.8 | 53.5 | 13.9 | 39.7 |
| 2003 | 46.7 | 23.6 | 7 | 16.1 | 53.3 | 13.8 | 39.5 |

a/ Incluye trabajadores por cuenta propia (excepto los administrativos, profesionales y técnicos) y trabajadores familiares.

b/ Ocupados correspondientes a establecimientos que cuentan con hasta 5 trabajadores.

c/ Incluye a empresas con 6 o más ocupados.

Fuente: Elaboración propia con base en datos de la OIT.

La informalidad trae aparejado un aumento de la terciarización del empleo, dado que la estructura del sector informal esta concentrada en los servicios, particularmente en aquellos que son menos productivos. La expansión del empleo en el sector terciario latinoamericano se basa en procesos simultáneos de inclusión y exclusión laborales. Los primeros reflejan el papel creciente de algunas actividades del sector terciario en la competitividad sistémica y en la reproducción social, y se expresan en la generación de empleos de productividad y calidad comparativamente elevadas. Los segundos surgen por la presión de la oferta laboral, y genera empleos que suelen ser poco productivos, mal remunerados y de mala calidad, posible por las bajas barreras de entrada a ciertas actividades, como los servicios personales y el comercio (Weller, 2004).

Otra tendencia del empleo en la región es la desprotección social de los trabajadores, en el periodo 1990-2003, aproximadamente 5 de cada 10 nuevos asalariados tienen acceso a los servicios de seguridad social y económicamente 2 de cada 10 nuevos asalariados en el sector informal. Este fenómeno se explica por el avance que en varios países tuvieron las reformas laborales y por que gran parte de los nuevos trabajos se situó en la economía informal.

A nivel sectorial durante los años noventa se mantuvieron las tendencias a largo plazo de reducción del empleo en el sector primario y de expansión en el terciario, mientras que parece haber llegado a su fin la expansión relativa del empleo del sector secundario. En el periodo 1990-2003 el empleo en la industria manufacturera, minería, electricidad, gas y agua; y en la construcción, disminuyeron conjuntamente su participación del 28.8% al 25%. Mientras, que las ramas que integran el sector servicios (comercio, transporte, establecimientos financieros y servicios sociales y comunales), aumentaron su participación de un 71.2% a un 75.1%.

Por otro lado, en los últimos años en la región se han concretado distintos procesos de integración y tratados de libre comercio, estos presentan como principal diferencia, el que los primeros incorporan agendas más amplias que los segundos, en especial en cuanto a sus aspectos socioeconómicos, políticos y laborales. El avance del proceso de integración ha dado como resultado en América Latina 2003 acuerdos de distinto tipo, en total ante la OMC se tienen registrados 18 acuerdos, de los cuales son; 6 Acuerdos regionales comerciales, 7 Acuerdos de libre comercio y 5 Acuerdos de servicios (OIT, 2003). En teoría, una de las principales razones por las cuales los gobiernos buscan participar en acuerdos de integración económica o comercial son los nuevos puestos de trabajo que éstos pueden generar. La creación de empleos y su calidad es, además, un componente crucial de la valoración y legitimidad que logran los procesos de integración en las sociedades

En el TLCAN y el MERCOSUR existen referencias sobre el tema laboral. En el MERCOSUR, se suscribió la Declaración sociolaboral desarrollándose compromisos y acuerdos sobre normas laborales en diferentes áreas (derechos fundamentales, condiciones de trabajo, empleo, género, administración del trabajo, seguridad social y órganos de promoción y control). Mientras que en el TLCAN, se emitió el Acuerdo de cooperación laboral de América del Norte para mejorar las condiciones de trabajo y los niveles de vida en territorio de cada una de las partes.

En la región, el MERCOSUR es el proceso que más ha desarrollado las dimensiones laborales y sociales de la integración, así como la incorporación de los actores sociales al proceso. Además, el bloque cuenta con una Comisión Sociolaboral, tripartita y de carácter permanente. La declaración sociolaboral abarca los derechos individuales; de no discriminación, igualdad, migración, eliminación de trabajos forzoso e infantil, los derechos colectivos; de libertad de asociación, libertad sindical, negociación colectiva, huelga, dialogo social, y otros derechos como: fomento del empleo, protección a los desempleados, formación profesional y desarrollo de los recursos humanos, salud y seguridad del trabajo, inspección del trabajo y seguridad social.

Por su parte, el Acuerdo de cooperación laboral de América del Norte descansa en 11 principios, la libertad de asociación y protección a organizarse, el derecho a la negociación colectiva, derecho a huelga, prohibición del trabajo forzado, restricciones sobre el trabajo de menores, condiciones mínimas de trabajo, eliminación de la discriminación, igualdad del salario por género, prevención e indemnización por lesiones y enfermedades y protección de los trabajadores migratorios.

El TLCAN prioriza los aspectos individuales del trabajo sobre los colectivos y a diferencia del MERCOSUR, no promueve la seguridad social y el fomento al empleo. Es importante señalar, que el primero es solo un acuerdo de libre comercio, mientras que el segundo, aspira a convertirse en una Unión Aduanera, por lo que, sus planteamientos en este renglón son disímiles. Cabe destacar que los objetivos de estos acuerdos, contrastan seriamente con el sustancial avance que ha tenido en los últimos años la flexibilización laboral en la región.

III. Resultados de la relación IED-empleo, en integraciones actuales.

Existe suficiente evidencia, para afirmar que las esperanzas cifradas en la inversión extranjera como motor del crecimiento económico y generador de fuentes de empleo fueron sobreestimadas y que los beneficios que hasta ahora han dejado son mínimos. En este sentido, la UNCTAD (2003), ha reconocido que la estrategia económica seguida por América Latina ha tenido cierto éxito, al lograr controlar la inflación y establecer un grado razonable de disciplina fiscal y monetaria. Sin embargo, a pesar de la apertura de los mercados al exterior y al capital extranjero, los resultados son desalentadores en términos de crecimiento, empleo y reducción de la pobreza.

Una razón de los magros resultados, es que la mayoría de los flujos de IED que entraron a la región desde la década pasada, lo hicieron en su mayoría bajo la forma de Fusiones y Adquisiciones, este tipo de inversiones no crean empleo en un país, por que no crean ninguna capacidad productiva nueva, además, pueden dar origen a despidos de trabajadores y en el mejor de los casos, pueden preservar el empleo si las empresas adquiridas hubiesen ido a la banca rota de no haber sido por la fusión o adquisición. En cambio, la IED en nuevas instalaciones crea forzosamente nuevos puestos de trabajo. Uno de los objetivos perseguidos en las integraciones subregionales es permitir la libre movilidad del capital entre los países integrantes para incentivar la creación de empleos, pero la globalización trajo también efectos adversos para la creación de empleos.

El empleo en el MERCOSUR en el contexto de la extranjerización.

Como se ha venido refiriendo, los flujos de IED crecieron continuamente durante la década anterior en toda la región. En los países que integran el MERCOSUR, las tendencias observadas son las mismas, aunque en cuanto a montos recibidos Brasil y Argentina, superan ampliamente a Uruguay y Paraguay. En términos de los empleos

generados, destacan que las inversiones extranjeras, poco pudieron hacer para disminuir las altas tasas de desempleo de los últimos años.

En el cuadro 3, podemos ver en los distintos periodos observados que la región mantuvo un crecimiento importante en la captación de flujos de IED. La privatización de empresas públicas jugó un papel trascendental en la llegada de inversiones en la primera parte de la década de los noventa, mientras que en la segunda parte, Brasil fue el país que mayores montos de IED captó. Por último, en el caso de Paraguay y Uruguay, se puede apreciar que su participación ha sido mínima y se ha visto disminuida en términos relativos en los últimos años.

Cuadro 3
Flujos de IED recibidos en el MERCOSUR
(Millones de dólares)

| | 1990-1995 | % | 1996-2000 | % | 2001-2003 | % |
|-----------------|-------------|------------|--------------|------------|--------------|------------|
| MERCOSUR | 5923 | 100 | 36760 | 100 | 54374 | 100 |
| Argentina | 3457 | 58.4 | 11561 | 31.4 | 4279 | 7.9 |
| Brasil | 2229 | 37.6 | 24823 | 67.5 | 49190 | 90.5 |
| Paraguay | 99 | 1.7 | 188 | 0.5 | 184.1 | 0.3 |
| Uruguay | 137 | 2.3 | 187 | 0.5 | 719.6 | 1.3 |

UNCTAD, WID Country Profile.

En el plano intraregional del MERCOSUR, el nivel de actividad aunque aumento, siguió siendo marginal con respecto a las inversiones hechas por los países europeos y los Estados Unidos. El cuadro 4, nos muestra que la IED de los países del MERCOSUR a Paraguay representaron el 38% del total de inversiones, mientras que en Brasil apenas representaron el 1%. En Argentina, no dispusimos de información sobre los montos invertidos por los demás países del MERCOSUR, pero se puede observar, que las inversiones las inversiones provenientes de los países Sudamericanos, y en especial de Chile representaron el 7% de los flujos de inversión recibidos de todo el mundo. Por último, en el caso de Uruguay, los países de la región tuvieron una importancia significativa entre 1990 y 1998. Esta información nos deja claro que en Argentina y Brasil la mayoría de las inversiones provino desde fuera de la región, mientras que Paraguay y Uruguay recibieron importantes montos de IED de sus socios del MERCOSUR.

Cuadro 4
Origen de los flujos de IED recibidos por los países del MERCOSUR

| Argentina | | | Uruguay | | |
|----------------------------|-----------|-----|-------------------------------|-----------|-----|
| | 1992-2002 | % | | 1990-1998 | % |
| Sudamérica/Total mundial | | 7 | MERCOSUR +Chile/Total mundial | 488 | 26 |
| Sudamérica | 5383 | 100 | | | |
| Chile | 3090 | 57 | | | |
| No especificado Sudamérica | 2296 | 43 | | | |
| Brasil | | | Paraguay | | |
| | 1990-2001 | % | | 1990-2001 | % |
| MERCOSUR /Total mundial | | 1 | MERCOSUR /Total mundial | | 38 |
| MERCOSUR | 1638.9 | 100 | MERCOSUR | 605.9 | 100 |
| Argentina | 601.6 | 37 | Argentina | 198.6 | 33 |
| Paraguay | 116.2 | 7 | Brasil | 315.8 | 52 |
| Uruguay | 921.1 | 56 | Uruguay | 91.5 | 15 |

Fuente: Foreign Direct Investment database (FDI) of the UNCTAD.

Los flujos de IED entre Brasil y Argentina en la década de los noventa se intensificaron entre los años 1998 y 2000, sobre todo por las inversiones de las empresas argentinas en Brasil. (ver cuadro 5). La internacionalización de las firmas argentinas estuvo relacionada con la inversión de empresas brasileñas en el ramo de alimentos, energía eléctrica, transporte, petroquímica y autopartes. Por su parte, las

empresas brasileñas se situaron en alimentos y bebidas, transportes, autopartes, bienes y servicios financieros (Bonelli, 2000:28).

Cuadro 5
IED bilateral Argentina-Brasil

| | 1990-1997 | % | 1998-2000 | % | Total | % |
|---|-------------|------------|-------------|------------|-------------|------------|
| Inversión de empresas brasileñas en Argentina | 1207 | 54.3 | 1529 | 22.2 | 2736 | 30 |
| Inversión de empresas argentinas en Brasil | 1017 | 45.7 | 5355 | 77.8 | 6372 | 70 |
| Total | 2224 | 100 | 6888 | 100 | 9108 | 100 |

Fuente: CEP, Argentina.

En el marco del proceso de integración, la posibilidad de acceder en condiciones de libre comercio a los países vecinos fue un gran aliciente para la llegada de IED, existen indicios que sugieren que el MERCOSUR jugó un papel relevante en las decisiones de inversión de las empresas transnacionales. De acuerdo con (Chudnovsky, 2001:18), el mercado interno el principal factor de atracción de IED en el caso de Argentina, Brasil y Paraguay, y, en Uruguay fue su dotación de recursos naturales

En el cuadro 6, se puede apreciar que en la década anterior la captación de IED predominó en el sector servicios, Bancos, Comercio, Transporte y comunicaciones, así como electricidad gas y agua fueron los preferidos para invertir. La industria manufacturera fue el segundo sector donde se localizaron las inversiones, concentrándose en las ramas de alimentos, químicos y equipos de transporte. En cuanto al sector primario, destaca su presencia en Argentina en el petróleo y la minería, y en el sector agropecuario de Paraguay y Uruguay.

Cuadro 6
Repartición de los flujos de IED hacia el MERCOSUR
por sectores 1992-2000 (porcentajes)

| | Argentina | Brasil | Paraguay | Uruguay |
|--------------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Agricultura | | 1.5 | 11.6 | 16.4 |
| Petróleo | 33.4 | | 0.1 | |
| Minería | 1.3 | | | |
| Industria manufacturera | 22.6 | 18.4 | 43.6 | 22.8 |
| Alimentos | 7.1 | 3.1 | 31.2 | |
| Químicos | 6.5 | 3.7 | 3.4 | |
| Equipos de Transporte | 4.2 | 4.8 | | |
| Servicios | 42.7 | 80.1 | 44.7 | 60.8 |
| Electricidad, gas y agua | 11.8 | 14 | | 2.7 |
| Comercio | 4 | 8.5 | 8.4 | 38.3 |
| Transporte y comunicaciones | 8.7 | 16 | 12.4 | 0.7 |
| Bancos | 11.1 | 14.3 | 17.2 | |
| Ingeniería y construcción | | 0.7 | 0.4 | 3.7 |
| Transporte y almacenamiento | | | 5.4 | 7.1 |
| Otros servicios | 7.1 | 26.6 | 0.9 | 8.3 |
| Total | 100 | 100 | 100 | 100 |

Fuente: Chudnovsky, D. y López, A. (coordinadores) (2003), Integración regional e IED: El caso del Mercosur.

En el mercado de trabajo, los cuatro países del MERCOSUR se caracterizan por tener un alto porcentaje de su población económicamente activa (PEA) con serios problemas de empleo. Sea por la alta desocupación generada por serias recesiones, o por la elevada proporción de informalidad o trabajo precario sin protección social, o por una combinación de estos factores, más de la mitad de la PEA en estos países se encuentra en el desempleo abierto o se ocupa en trabajos de muy baja productividad (OIT, 2003:52).

Si evaluamos los efectos de la IED en la generación de empleos en el MERCOSUR, nos enfrentamos a la gran dificultad de encontrar evidencias estadísticas. Una fuente de información que podemos utilizar, es la que brinda la UNCTAD, sobre los empleos creados por las filiales de transnacionales por país receptor de las inversiones. En el cuadro 7, podemos ver que entre 1990 y 1999, si bien el empleo de las filiales casi se duplico en Argentina, resulta insignificante con respecto a los empleos perdidos en los noventa y en la crisis del 2001. En el caso de Brasil, aunque su crecimiento no es tan grande en términos relativos (11.4%), si observamos su evolución nos daremos cuenta, que después de la fuerte caída de que experimenta en la primera mitad de los años noventa, a partir de 1995 emprende un fuerte crecimiento ligado a la llegada masiva de IED. Por último, en el caso de Paraguay y Uruguay, la existencia de empleos de filiales extranjeras al inicio de la década era casi nula, y debido a que los montos de IED captados fueron mínimos hacia finales del periodo observado existe un crecimiento ínfimo de empleos. En el caso de Paraguay un estudio de Molinas (2000:13), concluye que “la inversión extranjera directa ha tenido un impacto limitado en la generación de empleos en Paraguay. En términos generales se debe destacar que la política de liberalización económica, en la cual la inversión extranjera directa cumple un papel relevante, fue muy limitada como vía de generación sustantiva de empleo. De manera particular, puede señalarse, que el grado de absorción de mano de obra por unidad de producto es marcadamente menor en las empresas con participación extranjera que en las nacionales”.

Cuadro 7

Empleos de filiales de transnacionales en la economía receptora (miles de empleos)

| PAIS | 1990 | 1991 | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | Tasa de crecimiento 1990-1999 |
|-----------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------------------------------|
| Argentina | 91.6 | 103.6 | 90.1 | 122.2 | 127.2 | 133.7 | 143.1 | 162.1 | 151.2 | 175.6 | 91.7 |
| Brasil | 808.2 | 743.6 | 628.1 | 768.1 | 691.8 | 623 | 660.1 | 747.1 | 738.9 | 900.4 | 11.4 |
| Paraguay | nd | 0.8 | nd | 0.9 | 0.9 | 2.2 | 1 | 1.2 | 2.4 | 2.9 | 262.5 |
| Uruguay | 5.7 | 6.4 | 5.3 | 5.6 | 6.1 | 6.4 | 6.2 | 7.4 | 7.8 | 9.7 | 70.2 |

Fuente: Foreign Direct Investment database (FDI) of the UNCTAD.

Hay varias formas de explicar el por qué la IED contribuyo minimamente a la generación de empleos, la primera, es ubicar el grado de intensidad laboral de los sectores en donde llego la mayoría de las inversiones. Como hemos visto, los sectores que recibieron los mayores montos de inversión se caracterizan por tener una baja intensidad laboral (petrolero, los servicios públicos, la alimentación y los servicios en general), y solo la producción relacionada con el equipo de transporte -automotriz y electrónica-, pueden considerarse de media y alta intensidad. Otros subsectores en los cuales las multinacionales generaron empleo en los años noventa fueron el de comercio y el de productos químicos. En este último caso, el efecto positivo se explica porque en Argentina y Brasil el subsector tiene una intensidad en trabajo considerablemente superior a la media.

Otra característica de la IED poco favorable a la creación de empleos es que en su mayoría estuvo ligada al proceso de FA, un estudio de la (OIT, 2005), señala que las FA representaron el 70% de los flujos totales ingresados en Brasil entre 1993 y 1998, y el 57% en la Argentina entre 1992 y 1999. Dado que las FA no garantizan la creación de empleos e incluso los destruye, podemos deducir que las inversiones tuvieron poco impacto en la creación de empleos.

En términos de la calidad de los empleos generados por las multinacionales en el MERCOSUR, el estudio de la (OIT, 2005), llega a tres conclusiones que nos interesa destacar; a) en cuanto a la seguridad del empleo, las multinacionales han tenido una contribución más bien negativa al privilegiar la flexibilización laboral y la

subcontratación de ciertas tareas. El uso de contratos considerados como flexibles; b) la subcontratación de algunas tareas ha contribuido a agravar el problema de la informalidad, al hacer pasar a los trabajadores del sector formal al informal; c) los niveles de salarios varían según el país, el sector de actividad y el tipo de trabajo. Por un lado, en Argentina y Brasil, no hay una brecha significativa entre los salarios de las grandes empresas locales y los de las multinacionales, mientras que en Paraguay y Uruguay ocurre lo contrario.

Las relaciones laborales también han sufrido cambios importantes, (Pochman,2003:190) identifica cuatro: 1) la disminución de conflictos laborales; 2) disminución de la tasa de sindicalización; 3) descentralización de negociaciones colectivas y estancamiento de las cláusulas de acuerdos/convenciones colectivas de trabajo; y 4) la mayor participación de los sindicatos en foros de políticas públicas.

Al parecer, la apertura comercial tampoco rindió los frutos esperados en la creación de empleos, (Chudnovsky et al 2002:99) “los resultados alcanzados en los coeficientes de comercio muestran que, excepto en Argentina, la mayor presencia de las empresas extranjeras, en la cúpula industrial no contribuyo para aumentar las propensiones a exportar de los países que lideran el MERCOSUR. En Brasil y Uruguay las propensiones a exportar de las transnacionales fueron parecidas a las de las nacionales. En relación a las importaciones, Argentina Brasil y Uruguay importaban proporcionalmente más que las que las empresas nacionales”.

El TLCAN y su impacto en la generación de empleos en México.

A poco más de diez años de haber entrado en vigor el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), los balances en términos cuantitativos son presumiblemente positivos. El comercio total entre los países del TLCAN se ha más que duplicado, pasando de \$288.6 mil millones de dólares en 1993 a casi \$626 mil millones de dólares en 2003. Para el mismo periodo, el comercio México-Estados Unidos se incremento en 186 %, y el de México con Canadá en 216%.

Al éxito comercial intraregion, habría que sumársele el crecimiento de los flujos de inversión entre los tres países. En particular, sobresale el papel de principal inversor que asumen los Estados Unidos en Canadá⁶ y México. Destaca que este último, entre 1994 y 2003 recibió inversiones de Canadá y Estados Unidos por un monto de 86359 millones de dólares, representando cerca del 68% de la inversión recibida. La concentración de las inversiones intraregionales radica en que en los países del TLCAN solo puede hablarse de una liberalización parcial de la inversión, puesto que para los inversionistas no norteamericanos, existe una regla de origen, que consiste en que las empresas tienen que incorporar en el producto final un porcentaje determinado de insumos fabricados en alguno de los tres países de América del Norte. Esta medida pretende evitar que las empresas europeas, y especialmente, las asiáticas inunden desde plataformas de exportación en México el mercado de los Estados Unidos (Borja, 2001).

Los sectores a los que llego la IED, fueron los de la manufactura y el de servicios. Como se observa en el cuadro 8, la rama de productos metálicos, maquinaria y equipo fue a donde llegó más inversión (24%) -productos eléctricos y electrónicos y la industria automotriz-, seguida de la de alimentos bebidas y tabaco (8.7%), y la industria química (7%). Es importante señalar, que dentro de la inversión llegada a la manufactura, el 15.3% fue dirigida hacia la maquila. En el sector servicios, sobresalen

⁶ La IED de Canadá en Estados Unidos ascendió a 124906 millones de dólares que representa el 8.6% del total de inversiones recibidas en el periodo 1990-2003, mientras que la IED realizadas por las empresas estadounidenses en Canadá fueron de 166776 millones de dólares significaron el 45% de la inversión mundial recibida.

las inversiones en servicios financieros (24.5%) -que fue fundamentalmente la compra de la banca por inversionistas extranjeros-, el comercio (10.5%) que consistió en la compra de cadenas de supermercados, y finalmente, destacan las inversiones realizadas en transportes y comunicaciones (4.9%).

Cuadro 8

IED acumulada recibida en México por sector económico (1990-2003)

| | Millones de dólares | % | | Millones de dólares | % |
|--|---------------------|-------------|-----------------------------|---------------------|-------------|
| TOTAL | 127156 | 100 | Sector Servicios | 63098 | 49.6 |
| Agropecuario | 275 | 0.2 | Electricidad y agua | 892.3 | 0.7 |
| Extractivo | 1011.6 | 0.8 | Construcción | 1177.5 | 0.9 |
| Industria Manufacturera | 62772 | 49.4 | Comercio | 13311 | 10.5 |
| Productos alimenticios, bebidas y tabaco | 11093 | 8.7 | Transporte y Comunicaciones | 6254 | 4.9 |
| Productos metálicos, maquinaria y equipo | 30619 | 24.1 | Servicios Financieros | 31147 | 24.5 |
| Químicos, productos derivados del petróleo y del carbón, de hule y de plástico | 8848.2 | 7.0 | Otros Servicios | 10316 | 8.1 |
| Productos minerales no metálicos | 640.2 | 0.5 | | | |
| Industrias metálicas básicas | 2826 | 2.2 | | | |
| Otros subsectores | 8744.8 | 6.9 | | | |
| Maquiladoras* | 19406 | 15.3 | | | |

Fuente: Secretaría de Economía. Dirección General de Inversión Extranjera.

*La IED en maquila esta incluida en la industria manufacturera.

El trato preferencial que reciben entre si, los países socios del TLCAN se ve claramente reflejado en la abrumadora presencia que actualmente tienen en México las empresas norteamericanas y canadienses. Como se puede ver en el cuadro 9, en todas las actividades en donde se localiza la IED su participación rebasa el 50% del total de empresas extranjeras. Destaca su fuerte presencia en el sector eléctrico y electrónico (72%), automotriz (71.5%), minería y extracción (82%), industria de la madera (77.3%), y en transporte y comunicaciones (66.8%).

Cuadro 9

Participación de las empresas norteamericanas y canadienses en total de empresas extranjeras que participan en distintas actividades económicas en México.

| | ESTADOS UNIDOS | CANADÁ | TOTAL | ESTADOS UNIDOS | CANADÁ | TOTAL |
|------------------------------|----------------|--------|---|----------------|--------|-------|
| INDUSTRIA TEXTIL | | | MAQUINARIA Y EQUIPO | | | |
| No. Empresas | 675 | 21 | 1220 | 540 | 27 | 932 |
| % | 55.3 | 1.7 | 100 | 57.9 | 2.9 | 100 |
| MINERIA Y EXTRACCION | | | INDUSTRIA AUTOMOTRIZ | | | |
| No. Empresas | 212 | 231 | 540 | 386 | 38 | 601 |
| % | 39 | 43 | 100 | 64.2 | 6.3 | 100 |
| ALIMENTOS, BEBIDA Y TABACO | | | ELECTRICO Y ELECTRONICO | | | |
| No. Empresas | 344 | 36 | 720 | 879 | 31 | 1264 |
| % | 47.8 | 5 | 100 | 69.5 | 2.5 | 100 |
| INDUSTRIA DE LA MADERA | | | ALQUILER Y ADMINISTRACION DE BIENES MUEBLES E INMUEBLES | | | |
| No. Empresas | 176 | 5 | 234 | 1963 | 209 | 2987 |
| % | 75.2 | 2.1 | 100 | 65.7 | 7 | 100 |
| INDUSTRIA QUIMICA | | | SERVICIOS FINANCIEROS | | | |
| No. Empresas | 732 | 41 | 1382 | 273 | 28 | 526 |
| % | 53 | 3 | 100 | 51.9 | 5.3 | 100 |
| PRODUCTOS METALICOS | | | RESTAURANTES Y HOTELES | | | |
| No. Empresas | 315 | 26 | 477 | 804 | 122 | 1611 |
| % | 66 | 5.5 | 100 | 49.9 | 7.6 | 100 |
| TRANSPORTES Y COMUNICACIONES | | | TURISMO | | | |
| No. Empresas | 15 | 546 | 350 | No. Empresas | 343 | 5086 |
| % | 2.7 | 100 | 64.1 | % | 6.7 | 100 |

Fuente: Secretaría de Economía. Dirección General de Inversión Extranjera.

Si bien el crecimiento en la actividad comercial y de los flujos de IED en el TLCAN puede presumirse como sus principales logros, ambos solo lograron contribuir marginalmente al crecimiento económico y a la generación de empleos. Un balance crítico hecho por el Centro Latinoamericano de la Globalidad (Camino, 2004), señala que el balance del empleo en Estados Unidos es negativo, cifras oficiales revelan la pérdida de alrededor de medio millón de empleos como consecuencia directa del TLCAN, mismos que fueron reubicados en otras actividades económicas (principalmente sector servicios). En Canadá se dio una recuperación del empleo ocurrido en el sector servicios. En México, se incrementó el empleo en la maquila de las industrias, eléctrica y electrónica, automotriz y de confección y vestido.

Otro balance sobre empleo generado por el TLCAN en la región fue realizado por la Alianza Social Continental y la Red Mexicana de Acción Frente al Libre Comercio (2003), llegando a las siguientes conclusiones: 1) Canadá; en los primeros nueve años del TLCAN el empleo se incrementó en un 19%, pero solo menos de la mitad eran de tiempo completo, además muchos de los trabajos son inestables y con pocas prestaciones; 2) Estados Unidos; un programa del Congreso con beneficios para trabajadores que hubieran perdido su trabajo por el TLCAN, tuvo inscritos para 2002 a 413123 personas, si bien, a finales de los noventa el empleo se recuperó, los trabajos creados pagan salarios más bajos y ofrecen menos prestaciones; 3) México; durante los primeros nueve años del TLCAN, se crearon 8,073,201 empleos en el país, pero ese número es 46.6% menor del que se necesita para dar trabajo a la PEA, y muchos de esos empleos no tienen ninguna prestación social.

Un estudio empírico de (Dusell, 2003) sobre los efectos de la IED en el periodo 1970-2000, mostró efectos positivos sobre algunas de las variables macroeconómicas más importantes como el producto, los salarios y el empleo en los sectores a los que principalmente se dirige como es el caso de la manufactura y los servicios. Sin embargo, en otro trabajo (Dusell, 2004:24) destaca que el impacto que el TLCAN ha tenido sobre el empleo, ha sido muy reducida, y particularmente considerando las dimensiones de la economía mexicana, mientras que la calidad del empleo generado ha sido limitada con respecto al empleo existente.

Por su parte, para De la Garza (2003:104), en México ocurrió “un efecto positivo pequeño en crecimiento de salarios reales y empleo con el NAFTA, en particular en el segundo aspecto en la maquila de exportación y la industria automotriz terminal. Sin embargo, el efecto global en la economía es pequeño por la especialización exportadora en pocas ramas y la desarticulación de cadenas productivas. Asimismo, el efecto en los salarios, aunque positivo en las ramas más exportadoras hacia EE.UU. y Canadá, tampoco ha sido efectivo para llevar el salario manufacturero hacia el alza en forma sostenida”.

Aunque no existen datos precisos sobre la generación de empleos por parte de las empresas transnacionales en México, la información de la UNCTAD sobre los empleos de filiales de transnacionales (véase cuadro 10), indica que durante la década de los noventa, se crearon más de 500 mil empleos, si tomamos como referencia los años 1990 y 1999, veremos que se crearon 658 mil empleos, de los cuales, el 67.2% fueron creados por empresas norteamericanas. Aunque para Canadá no existe información⁷, la instalación de sus empresas antes reseñada, seguramente arroja saldos positivos en términos de empleo.

⁷ La información de la UNCTAD se construye a partir de las declaraciones hechas por algunos países, por lo que esta información solo puede considerarse como una aproximación a la realidad.

Cuadro 10

Empleos de filiales extranjeras de empresas transnacionales en México, por País de origen. (Miles de empleos).

| | 1990 | 1991 | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 |
|-----------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|-------------|-------------|-------------|
| República Checa | | | | | | | | | | 129 | |
| Alemania | 63 | 63 | 59 | 55 | 52 | 49 | 54 | 63 | 92 | 85 | 101 |
| Italia | | 14.1 | | 8.3 | | 6.9 | | 7.2 | | 9.4 | |
| Japón | 31.9 | 31 | 29.7 | 38.7 | 46.1 | | 44.7 | 53.2 | 50 | 55.7 | |
| Suecia | 10.3 | | | 9.7 | | | 6.7 | 6.3 | 7 | 11.4 | 11 |
| Suiza | | | | 19.5 | 19.6 | 21.2 | 20.3 | 23.3 | 25.2 | 27.7 | 27.5 |
| Estados Unidos | 553 | 579 | 660 | 660 | 735 | 746 | 732 | 791 | 839 | 995 | 1048 |
| Total | 658 | 687 | 749 | 791 | 853 | 823 | 858 | 944 | 1013 | 1316 | 1191 |

Fuente: Foreign Direct Investment database (FDI) of the UNCTAD.

La mayor presencia de empresas canadienses y estadounidenses antes referida, es un indicativo de que con el TLCAN se crearon empleos, aunque no hay que perder de vista, la incorporación de algunas empresas fue bajo la forma de FyA, por lo que posiblemente no hayan generado nuevos empleos e incluso pudieron haberse perdido.

A continuación, presentamos algunos resultados que ha generado la captación de IED, en Argentina, Brasil y México en términos del empleo. La forma de análisis y su espacio temporal es diversa, debido a la información disponible de cada país.

IED-Empleo, en Argentina

Uno de los cambios trascendentales que experimentó Argentina en los noventa, fue la profundización de su reestructuración económica comenzada en los setenta, y cuyos resultados principales fueron: a) el desplazamiento del sector industrial por el de servicios (desindustrialización); b) concentración de la producción y c) regresividad distributiva (Schorr, 2000). El brusco cambio que significó la reestructuración implicó que muchas empresas locales, en particular las pequeñas y medianas, hayan desaparecido al no poder sobrevivir a las nuevas reglas del juego, desarticulándose cadenas sectoriales, con impactos no solo en términos de empleo, sino también de pérdida de capacidades tecno-productivas (Chudnovsky y López, 2001).

Otro rasgo característico de la economía Argentina de fines del siglo XX, fue el peso económico adquirido por el capital extranjero en el contexto de la globalización, mismo que se puede atribuir, a que cuenta, con una de las legislaciones más liberales de América Latina, en lo que se refiere a inversiones extranjeras. En 1993 entro en vigor una nueva legislación sobre IED en la que ya no exigía el registro de las inversiones ni solicitud para operar en ciertos sectores o realizar determinados tipos de operaciones; no se solicita encajes ni pone topes a la remisión de utilidades obtenidas por operar en la economía local; las transnacionales recibirían el mismo tratamiento que las empresas de capital nacional a los fines impositivos, de la legislación laboral, el acceso a insumos, etc. Una variante importante de la masa de recursos destinados a la IED consiste en que mientras en el periodo de sustitución de importaciones se materializaba principalmente a través de inversiones nuevas, en el decenio de 1990 esas inversiones se concretaron sobre todo en la compra de empresas existentes⁸, incluida la privatización de empresas. La denacionalización y desindustrialización tuvo un impacto negativo en el empleo, sustituyéndose trabajadores de mayor antigüedad y experiencia sindical por nuevas formas de precarización laboral (Tomada, 2004).

El Boom de la IED de la década de los noventa en Argentina comienza a partir de 1993 y alcanza su punto máximo en 1999. Cabe destacar, que a partir de 1997

⁸ Fuente: CEP, Base de inversiones.

el comportamiento de la IED estuvo estrechamente relacionado con el proceso de Fusiones y Adquisiciones. En el periodo 1992-1999, los inversionistas extranjeros efectuaron operaciones de FA por 48454 millones de dólares.

A nivel sectorial en el periodo 1992-2002, la IED se concentro en la industria extractiva, los servicios, y en menor medida, el sector manufacturero. Las inversiones en los primeros dos sectores se concentraron en el Petróleo (36%), Electricidad, gas y agua (11.8%), financiero (9.9%), transporte y comunicaciones (8%) y el comercio (4.1%). En la manufactura se canalizaron el 21.8%, mientras que el destino final de las ramas que los componen se localizaron en la industrias de; alimentos bebidas y tabaco (30.8%), química y productos químicos (33.6%), metálica y productos metálicos (10.1%), y, vehículos de motor y otros transportes (15.7%). Por su parte, la mayor parte de las FA se dirigieron a; petróleo y gas (30%), comunicaciones (19%), sector financiero (13%), alimentos y bebidas (8%), comercio (7.6%) y químicos (4%). Dentro de las FA sobresalen las de la industria petrolera, que involucro la mayor cantidad de recursos en FAT (15 mil millones de dólares), pero solo en la venta de YPF y Petrolera Argentina San Jorge en 1999, se gastaron 14500 millones.

Si observamos el comportamiento del empleo en los sectores a los que llego mayoritariamente la IED, nos daremos cuenta, que aumento en el sector primario y el de servicios –excepto en Electricidad, gas y agua- (ver cuadro 11). Lo que llama la atención, es la estrepitosa caída del empleo en el sector manufacturero (-19%). Dicho comportamiento, nos habla de la terciarización del empleo y de los efectos que trajo consigo la desindustrialización de la economía argentina en los noventa.

Cuadro 11
Comportamiento del empleo en el periodo 1992-2003

| Actividad | Cambio | Tasa de crecimiento (%) |
|--|--------|-------------------------|
| Primarias | + | 50.1 |
| Industria manufacturera | - | -19.2 |
| Electricidad, gas y agua | - | -40.3 |
| Construcción | + | 7.0 |
| Comercio, restaurantes y hoteles | + | 8.7 |
| Transporte, almacenaje y comunicaciones | + | 46.6 |
| Establecimientos financieros, seguros, inmuebles, servicios a las empresas | + | 67.9 |
| Servicios comunales, sociales y personales | + | 34.7 |

Fuente: Dirección General de Estudios y Formulación de Políticas de Empleo, en base a datos del INDEC y a las bases usuarias de la EPH, INDEC.

Un estudio del CEP (1999), llego a la conclusión de que en los años noventa, la industria argentina atravesó una etapa de reconversión y modernización que reorganizó buena parte del proceso productivo, incrementó su producción y su productividad y ha tendido a reducir la generación de empleos. Si observamos el comportamiento del empleo en las ramas industriales a las llego más IED (véase cuadro 12), confirmamos que en todas ellas el empleo tuvo caídas significativas, destacando la de Fabricación de vehículos automotores, remolques y semiremolques.

Cuadro12
Índice de obreros ocupados en la Industria Base 1997=100

| Descripción | 1995 | 2004 |
|---|-------|------|
| Alimentos y bebidas | 103.9 | 92.1 |
| Productos de tabaco | 103.5 | 86.3 |
| Fabricación de sustancias y productos químicos | 101.2 | 90.8 |
| Fabricación de metales comunes | 100.7 | 85.1 |
| Fabricación de productos elaborados de metal, excepto máquinas y equipo | 94.1 | 70.9 |
| Fabricación de vehículos automotores, remolques y semiremolques | 111.4 | 58.8 |
| Fabricación de equipo de transporte | 86.8 | 92.3 |

Fuente: Encuesta industrial (INDEC)

Por otra parte, la intensidad laboral en las industrias seleccionadas se estanco y solo en la fabricación de vehículos automotores, remolques y semiremolques, y de equipo de transporte tuvo un ligero crecimiento (véase cuadro 13). En lo referente a la productividad laboral en prácticamente todas las industrias se dio una elevación de la misma, solo en la en la fabricación de equipo de transporte sufrió una caída. Cabe mencionar que en las que más creció, fueron las que más captaron IED (alimentos y bebidas, fabricación de sustancias y productos químicos, y la de Fabricación de vehículos automotores, remolques y semiremolques). En relación a los salarios, se observaron incrementos, en la producción de Alimentos y bebidas; Sustancias y productos químicos; Metales comunes; Metal, excepto maquinaria y equipo; Vehículos automotores, remolques y semiremolques. Mientras que las caídas salariales ocurrieron, en la Fabricación de productos del tabaco y el Equipo de transporte.

Cuadro 13

Salarios, Intensidad y productividad laboral en ramas seleccionadas de la industria. Base 1997=100

| Descripción | Intensidad laboral* | | Productividad laboral** | | Salario real*** | |
|---|---------------------|-------|-------------------------|-------|-----------------|-------|
| | 1995 | 2004 | 1995 | 2004 | 1995 | 2004 |
| Alimentos y bebidas | 97.3 | 97.4 | 93.6 | 123.2 | 103.4 | 112.8 |
| Productos de tabaco | 96.1 | 97.0 | 98.7 | 103.7 | 110.4 | 90.3 |
| Fabricación de sustancias y productos químicos | 100.5 | 100.9 | 86.3 | 108.7 | 93.5 | 101.6 |
| Fabricación de metales comunes | 99.3 | 103.0 | 80.5 | 122.5 | 86.5 | 124.9 |
| Fabricación de productos elaborados de metal, excepto máquinas y equipo | 96.0 | 97.6 | 106.5 | 107.5 | 107.4 | 109.7 |
| Fabricación de vehículos automotores, remolques y semiremolques | 92.4 | 105.5 | 65.4 | 117.5 | 105.6 | 115.0 |
| Fabricación de equipo de transporte | 98.0 | 102.0 | 102.0 | 93.4 | 123.1 | 104.3 |

Fuente: CEP en base a la encuesta industrial (INDEC).

* Cociente entre el Índice de Horas Trabajadas (IHT) y el Índice de Obreros Ocupados (IOO).

** Cociente entre el Índice de Volumen Físico (IVF) y el Índice de Horas Trabajadas (IHT).

*** Deflactado por IPC Nivel General

Lo anterior deja claro, que la llegada de IED no amortiguo la caída del empleo, pero si logro que los salarios se incrementaran en algunas industrias en relación directa con el aumento de su productividad.

Conocer el número exacto de empleos creados por la IED es muy difícil, pero se puede tener un acercamiento a partir de la información de la UNCTAD sobre los empleos generados por la multinacionales. El cuadro 14, muestra que en la década de los noventa se incremento el número de empleos en 67700, como vemos el número es bastante reducido con respecto al tamaño de la economía.

Cuadro14

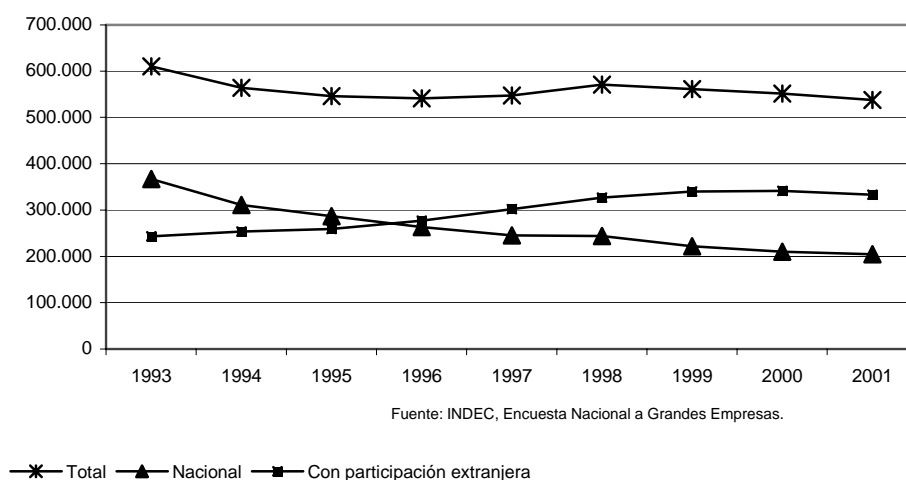
Empleos de filiales de transnacionales en la economía argentina por origen de capital (Miles de empleos)

| País | 1990 | 1991 | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 |
|----------------|-------------|--------------|-------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| Alemania | 27 | 24 | 26 | 25 | 26 | 21 | 22 | 24 | 25 | 25 | 26 |
| Italia | .. | 21.1 | .. | 15.5 | .. | 8.7 | .. | 14.1 | .. | 12.3 | .. |
| Japón | .. | .. | 3.1 | 1.8 | 3.7 | .. | 2.6 | 3.1 | 3.3 | 3 | .. |
| Suecia | 6.9 | .. | .. | 3.3 | - | - | 3.2 | 3.3 | 2.8 | .. | .. |
| Suiza | .. | .. | .. | 9 | 8.6 | 9.8 | 9.6 | 10.9 | 12 | 13 | 13.4 |
| Estados Unidos | 57.7 | 58.5 | 61 | 67.6 | 88.9 | 94.2 | 105.6 | 106.4 | 106.9 | 117.8 | 119.1 |
| TOTAL | 91.6 | 103.6 | 90.1 | 122.2 | 127.2 | 133.7 | 143.1 | 162.1 | 151.2 | 175.6 | 159.3 |

Fuente: Foreign Direct Investment database (FDI) of the UNCTAD.

La Encuesta Nacional a Grandes Empresas (ENGE) -referida a las 500 empresas no financieras más grandes del país-, nos muestra que en el periodo 1993-2001 las grandes empresas con participación extranjera crearon 89708 puestos de trabajo, mientras que las empresas nacionales pierden 162436 puestos de trabajo para el mismo periodo (véase gráfico 2). El déficit creado, comienza a gestarse a partir del año 1995 crece la captación de IED.

Gráfico 2
Puestos de trabajo asalariados de las grandes empresas en la Argentina,
por origen de capital.



IED-Empleo, en Brasil

Después de atravesar por varios periodos de inestabilidad económica, en los noventa la economía brasileña adopta un modelo de crecimiento hacia afuera, para lograrlo, debería de procurar mantener la estabilidad macroeconómica que generará certeza a los capitales nacionales y extranjeros, y al mismo tiempo, emprender una serie de reformas económicas. Entre las reformas más significativas podemos contar: a) la apertura al comercio de bienes y servicios; b) la apertura al capital financiero externo; c) la privatización de empresas públicas; d) reformas en seguridad social; e) reformas en programas de educación y salud.

Como parte de las reformas económicas, la ley de inversiones extranjeras se modifica, permitiendo que el capital extranjero participe en la compra de activos públicos en las áreas de infraestructura y servicios financieros. En los años noventa Brasil se convirtió en un polo de atracción para los capitales extranjeros, basando su potencial mercado interno y capacidad exportadora. La inusitada llegada de IED se da a pesar de que durante los años posteriores a 1995 la economía experimenta una desaceleración. El peso adquirido por los capitales extranjeros es uno de los rasgos distintivos de la economía brasileña en la década de los noventa. De acuerdo con el censo de capitales extranjeros en 1995 existieron 6322 declarantes, mientras que en el 2000 fueron 11404, de los cuales 9712 contaban con participación mayoritaria. La mayor presencia extranjera se reflejo directamente en el crecimiento de sus activos, en

el volumen de comercio exterior y en el empleo -entre 1995 y el 2000 se crearon 356,984 nuevos trabajos- (véase cuadro 15).

Cuadro 15

Indicadores de la presencia del capital extranjero en Brasil (1995-2000)

| | Total | | Mayoritaria | |
|--|-------------|-------------|-------------|-------------|
| | 1995 | 2000 | 1995 | 2000 |
| Empleados (promedio anual en número de personas) | 1.352.571 | 1.709.555 | 911,371 | 1,298,276 |
| Activo Total (miles de dólares) | 280.356.808 | 467.449.281 | 163,293,911 | 328,119,707 |
| Exportaciones (miles de dólares) | 21.744.976 | 33.249.792 | 14,519,641 | 22,775,839 |
| Importaciones (miles de dólares) | 19.371.332 | 31.553.194 | 15,709,408 | 27,479,203 |

Fuente: Bacen/Decec, Censo de capitais estrangeiros 1995 y 2000

Entre 1995 y 2002 ingresaron a la economía brasileña 146,860 millones de dólares de IED. En el periodo de mayor auge de captación 1996-2002, la IED se dirigió predominantemente al sector servicios (78%), y dentro de el, a la creación de infraestructura, al comercio, el transporte, las comunicaciones y el sector financiero (véase cuadro 16). En segundo término, se dirigió a la manufactura (19%), sobresaliendo por su captación, las industrias de; alimentos, bebidas y tabaco, Química y productos químicos y la producción de vehículos de motor y otros equipos de transporte. El resto de las inversiones se instalaron en la minería y el petróleo (2.3%), aprovechando la privatización de empresas públicas y la liberalización de las inversiones.

Cuadro 16

Principales actividades receptoras de IED en Brasil (Millones de dólares y porcentajes)

| Actividad | Acumulada | |
|--|---------------|-------------|
| | 1996-2002 | % |
| Total | 158255 | 100 |
| Minería y petróleo | 3584 | 2.3 |
| Industria manufacturera | 30378 | 19.2 |
| Alimentos, bebidas y tabaco | 5788 | 3.7 |
| Química y productos químicos | 6454 | 4.1 |
| Equipo eléctrico y electrónico | 1384 | 0.9 |
| Radio, televisión y aparatos de comunicación | 3396 | 2.1 |
| Vehículos de motor y otro equipo de transporte | 7668 | 4.8 |
| Otras industrias | 5688 | 3.6 |
| Servicios | 124875 | 78.9 |
| Electricidad, gas y agua | 16587 | 10.5 |
| Comercio | 11479 | 7.3 |
| Transporte, almacenaje y comunicaciones | 31807 | 20.1 |
| Financiero | 21760 | 13.7 |
| Actividades de negocios | 22594 | 14.3 |
| Actividades de negocios no identificadas | 20648 | 13.0 |

Fuente: Bacen/Decec, Censo de capitais estrangeiros 1995 y 2000

Como ya se ha dicho, la gran mayoría de IED entro bajo la forma de Fusiones y Adquisiciones⁹ y ligada al proceso de privatización de empresas públicas. De acuerdo con un estudio de la KPMG (2003), en la mayoría de los sectores con una fuerte dinámica de FA, existió una participación importante del capital extranjero, en alimentos (57%), instituciones financieras (56%), telecomunicaciones (70%), tecnología de información (69%), productos químicos y petroquímicos (59%), metalurgia y siderurgia (63%), seguros (75%), autopartes (68%), publicidad y editoriales (58%), y electromecánica (67%).

La creciente de desempleo de los últimos años, estuvo acompañada de la posibilidad de que el dinamismo del comercio exterior y de la IED, pudieran contribuir

⁹ Las Fusiones y Adquisiciones transfronterizas, acumularon 1,636 operaciones del año 1994 al 2003 (KPMG, 2003).

a resarcirla. En los noventa las filiales de empresas multinacionales elevaron sus empleos ofrecidos en menos de cien mil, es importante subrayar que en la primera parte de la década, el empleo disminuyó, y que a partir de 1995, comienza una fase de crecimiento.

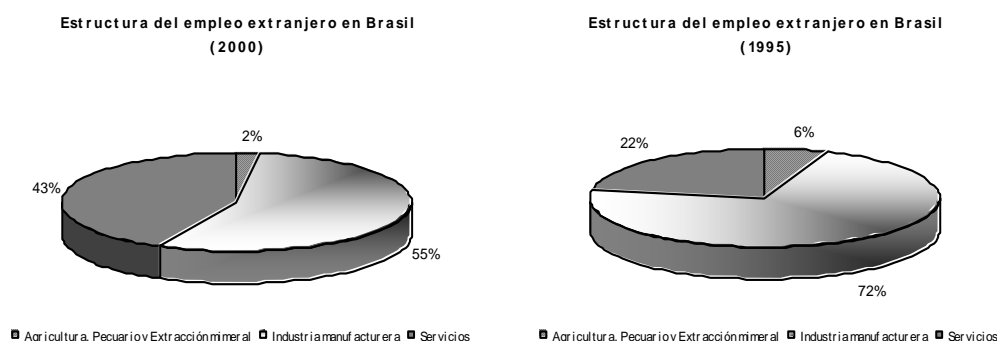
Cuadro 17
Empleos de filiales de transnacionales en la economía Brasileña
por origen de capital (miles de empleos)

| | 1990 | 1991 | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 |
|-----------------|--------------|------------|--------------|--------------|--------------|------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| República Checa | | | | | | | | | | 67 |
| Finlandia | | | | | | | | 1.7 | 2.2 | 3.2 |
| Alemania | 274 | 246 | 229 | 219 | 219 | 192 | 177 | 176 | 169 | 165 |
| Italia | | 63.4 | | 68.3 | | 68.4 | | 79.6 | | 53.7 |
| Japón | 66.2 | 56.6 | 48.1 | 56.2 | 67.2 | | 72.9 | 67.2 | 53.7 | 63.6 |
| Portugal | | | | | | | | 1.2 | 19.5 | 36.2 |
| Suecia | 25.1 | | | 18.5 | | | 19.6 | 18.4 | 18.3 | 17 |
| Suiza | | | | 56.3 | 64 | 67.4 | 69.8 | 63.9 | 67.6 | 72.3 |
| Estados Unidos | 442.9 | 378 | 351 | 349.8 | 341.6 | 295.2 | 320.4 | 338.7 | 407.1 | 421.9 |
| Total | 808.2 | 744 | 628.1 | 768.1 | 691.8 | 623 | 660.1 | 747.1 | 738.9 | 900.4 |

Fuente: Foreign Direct Investment database (FDI) of the UNCTAD.

Revisando los resultados del censo de capitales extranjeros de los años 1995 y 2000, encontramos que la llegada de inversión extranjera cambio radicalmente la composición del empleo del capital extranjero (ver grafico 3), por una lado, el sector de agricultura, pecuario y extracción mineral, y el de manufactura, disminuyeron su participación en 4% y 17% respectivamente, y por el otro, el de servicios la aumento en un 21%.

Gráfico 3



Fuente: Bacen/Decec, Censo de capitais estrangeiros 1995 y 2000

Analizando el comportamiento del empleo del capital extranjero por actividad económica (ver cuadro 18), podremos ver que a pesar de la llegada de montos

importantes de IED al sector agropecuario y de extracción mineral, el empleo cayó drásticamente perdiéndose 42,294 empleos. El mismo resultado puede observarse en el sector manufacturero, donde se perdieron 28,629 empleos, este fenómeno adquiere relevancia si consideramos que pese a la caída este sector sigue siendo donde más participa el capital extranjero como ofertante de empleos. Además, en las industrias donde más capital extranjero llegó (Fabricación de productos alimenticios y bebidas, Fabricación de productos químicos, y, Fabricación de vehículos automotores y carrocerías), se perdieron 26,893 empleos. Por último, el crecimiento del empleo en algunas industrias se caracterizó por ser muy modesto. Durante el periodo observado, el sector servicios fue el único donde los empleos del capital extranjero crecieron (427,907), dentro de las actividades que más empleos crearon, se encontraban en el de electricidad gas y agua, el comercio y los servicios financieros.

Cuadro 18

Distribución por actividad económica de los empleos ofrecidos por los Capitales extranjeros en Brasil (Número de empleos)

| Actividad Económica | 1995 | 2000 | Variación No. de empleos 1995-2000 |
|--|----------------|----------------|------------------------------------|
| <i>Agricultura, Pecuaria y Extracción mineral</i> | 78848 | 36554 | -42294 |
| Industria manufacturera | 972308 | 943679 | -28629 |
| <i>Fabricación de productos alimenticios y bebidas</i> | 153024 | 136621 | -16403 |
| <i>Fabricación de productos de tabaco</i> | 22989 | 14845 | -8144 |
| Fabricación de productos textiles | 46724 | 49071 | 2347 |
| Confección de artículos y accesorios de vestuario | 7765 | 10493 | 2728 |
| Fabricación de productos de cuero y calzado | 8991 | 12959 | 3968 |
| <i>Fabricación de celulosa y productos de papel</i> | 27651 | 22948 | -4703 |
| <i>Fabricación de productos químicos</i> | 125245 | 115866 | -9379 |
| Fabricación de artículos de caucho y plástico | 35343 | 46480 | 11137 |
| Fabricación de productos minerales no-metálicos | 27854 | 30783 | 2929 |
| <i>Metalurgia básica</i> | 62307 | 59227 | -3080 |
| <i>Fabricación de maquinaria y equipo</i> | 116175 | 85658 | -30517 |
| <i>Fabricación de máquinas, aparatos y materiales eléctricos</i> | 47981 | 44812 | -3169 |
| Fabricación de material electrónico y equipos de comunicación | 31925 | 40245 | 8320 |
| <i>Fabricación de vehículos automotores y carrocerías</i> | 174851 | 173740 | -1111 |
| Fabricación de otros equipos de transporte | 18608 | 19119 | 511 |
| Otras industrias | 64875 | 80812 | 15937 |
| Servicios | 301415 | 729322 | 427907 |
| Electricidad, gas y agua | 2315 | 42666 | 40351 |
| Construcción | 28275 | 30130 | 1855 |
| Comercio | 95512 | 226797 | 131285 |
| <i>Alojamiento y alimentación</i> | 41706 | 34194 | -7512 |
| Transporte terrestre | 3451 | 30536 | 27085 |
| <i>Transporte aéreo</i> | 5923 | 1206 | -4717 |
| Actividades auxiliares de transporte y agencias de viaje | 3732 | 13304 | 9572 |
| Correo y telecomunicaciones | 4002 | 71760 | 67758 |
| Intermediación financiera | 54935 | 115746 | 60811 |
| Seguros | 4302 | 12868 | 8566 |
| Actividades auxiliares de intermediación financiera | 2052 | 9427 | 7375 |
| <i>Alquiler de vehículos, máquinas, equipos y objetos</i> | 7921 | 1599 | -6322 |
| Actividades de informática y conexas | 6508 | 24138 | 17630 |
| Servicios prestados a empresas | 29024 | 75974 | 46950 |
| Limpieza urbana, alcantarillado y actividades Conexas | 0 | 14406 | 14406 |
| Actividades recreativas, culturales y deportivas | 2264 | 6473 | 4209 |
| Otros servicios | 9493 | 18098 | 8605 |
| TOTAL | 1352571 | 1709555 | 356984 |

Fuente: Banco central de Brasil y Departamento de cambios de capitales extranjeros, Bacen/Decec.

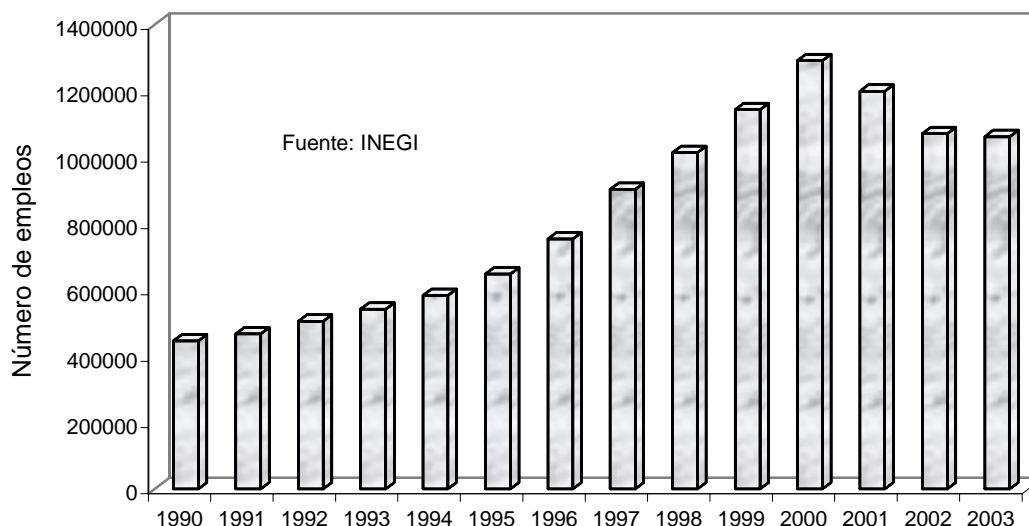
Algo que no se debe de perder de vista, es que muchos de los empleos declarados en el año 2000, quizás no eran nuevos empleos, sino que muchos de ellos ya existían pero eran ofertados por el capital local, lo cual expresaría simplemente un cambio de nacionalidad de los empleadores de trabajo. Esta hipótesis la refuerza el hecho de que en este periodo, las FAT en el sector bancario, comercial y de servicios fueron bastante significativas. De cualquier forma, la cantidad añadida de empleos

ofrecidos por el capital extranjero, es insignificante con respecto al tamaño del mercado laboral brasileño y su permanente ensanchamiento.

IED-Empleo, México

Como vimos anteriormente, una buena parte de la IED captada por México en los últimos años se ha canalizado al sector financiero, comercial y de infraestructura, pero en su mayoría, lo hizo bajo la forma de FA, por lo que la cantidad de empleos que pudieron haber creado parece ser mínima. Las nuevas inversiones (catalogadas como creadoras de empleo), se concretaron en la industria manufacturera, especialmente en la maquila. En el gráfico 4, se puede ver que el empleo en la maquila vivió dos etapas, la primera del año 1990 al 2000 donde se crearon 844,795 empleos, y la segunda de 2000 a 2003, donde se pierden 229,127. Esta caída, se explica por la fuerte dependencia de las empresas maquiladoras del consumo de los Estados Unidos, que en esos momentos vivían una desaceleración económica.

Gráfico 4
Empleo en la industria maquiladora de exportación de México



Existe una gran dificultad para tener información sobre los empleos generados por la IED. La información ofrecida por el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS)¹⁰ nos da un buen acercamiento sobre este tipo de empleos. Un primer aspecto que resalta, es el crecimiento constante en el número de empleos de empresas con IED en la década pasada, de 1993 al 2000 el número de asegurados paso de 1,617,318 a 2,719,186, pero en los siguientes años se pierden cerca de dos terceras partes, quedando en 2,016,787 (ver gráfico 5). Información complementaria, indica que entre los años 2000 y 2003 se redujo el número de asegurados de empresas de exportación maquiladoras y no maquiladoras, en más de medio millón¹¹.

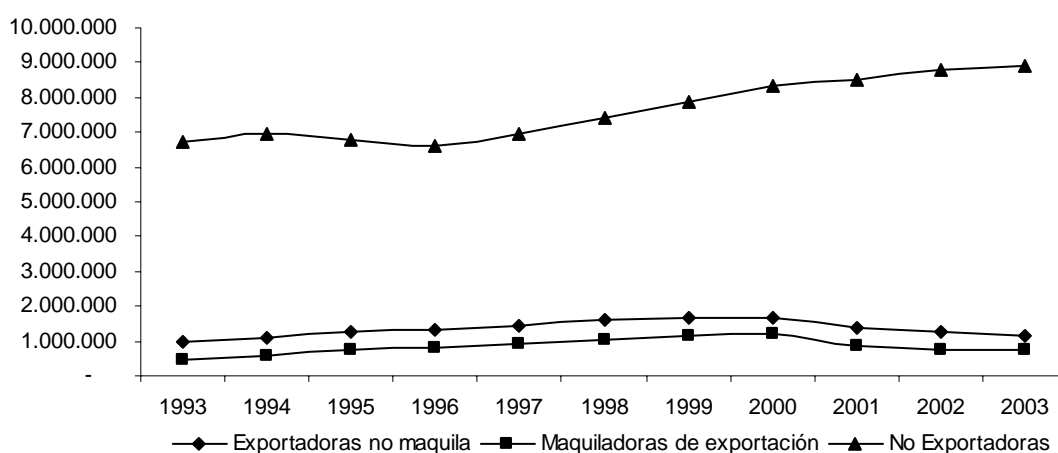
¹⁰ Esta información es representativa si tomamos en cuenta que la IED se instala en el sector formal y que en su gran mayoría registra a sus trabajadores al IMSS.

¹¹ De acuerdo con el IMSS, las empresas maquiladoras de exportación redujeron su número de asegurados en 503,793, mientras que las empresas exportadoras no maquiladoras los disminuyeron en 508,668.

Por otra parte, también en el gráfico 5, se aprecia que el empleo de las empresas sin IED mostró una tendencia creciente y de mayor estabilidad durante el periodo observado (1993-2003), incorporando cerca de 2.5 millones de nuevos asegurados. Curiosamente, las empresas no exportadoras incrementan el número de registros de manera permanente en más de dos millones de personas.

Los resultados anteriores nos llevan a pensar, que por lo menos como tendencia el empleo de las empresas; con IED, maquiladoras y no maquiladoras de exportación, el empleo se ha vuelto vulnerable y volátil a los vaivenes de la economía internacional, en especial a los observados en los Estados Unidos. Mientras que los empleos de empresas no exportadoras y sin IED son mucho más estables.

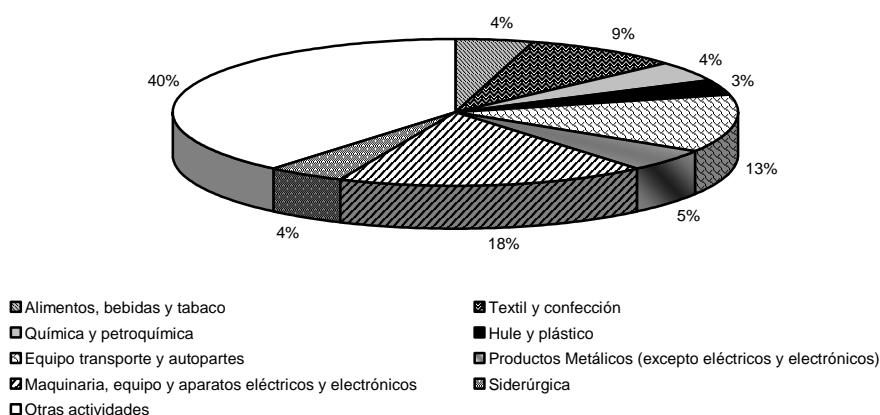
Gráfico 5
Número de asegurados en el IMSS, por empresas exportadoras y no exportadoras



Fuente: Secretaría de Economía con datos del Banco de México e IMSS

La composición del empleo de las empresas con IED a nivel sectorial, como se aprecia en el gráfico 6, se concentra en la manufactura, en industrias como la eléctrica y electrónica (17.89%), la de equipo de transporte (12.98%) y la textil y de confección (8.89%), -todas ellas, con una importante presencia de maquila. Finalmente, en otras actividades, se concentra el 40% de los trabajadores registrados ante el IMSS, donde se incluyen las actividades relacionadas con el sector primario y de servicios.

Gráfico 6
Composición los asegurados de empresas con IED
por actividad económica (2003)



Fuente: Secretaría de Economía con datos del Banco de México e IMSS

Si analizamos la evolución del número de asegurados por actividad económica (ver cuadro 19), que en el periodo 1993-2000 hubo un aumento considerable en las industrias de la confección; industria del transporte y autopartes; Maquinaria, equipo y aparatos eléctricos y electrónicos; Productos Metálicos (excepto eléctricos y electrónicos); y de, Hule y plástico. Las disminuciones aunque mínimas, se ubicaron en las industrias de Calzado e industria del cuero; Química y petroquímica; Bebidas y tabaco; Minerales no metálicos y Industria metálica básica. Cabe mencionar, que con excepción de la industria de bebidas y tabaco, el saldo negativo se da a partir del 2001.

Cuadro 19
Número de asegurados de empresas con IED por tipo de actividad económica.

| | Cambio en el No. de asegurados | | | | |
|--|--------------------------------|----------------|------------------|----------------|---------------|
| | 1993 | 2000 | 2003 | 1993-2000 | 1993-2003 |
| Total | 1,617,348 | 2719186 | 2,016,787 | 1101838 | 399439 |
| <i>Alimentos</i> | 57,559 | 75027 | 63,485 | 17468 | 5926 |
| Bebidas | 30,792 | 29726 | 23,482 | -1066 | -7310 |
| Tabaco | 4,993 | 2981 | 2,426 | -2012 | -2567 |
| Textil | 18,694 | 28198 | 17,396 | 9504 | -1298 |
| Confección | 63,458 | 231519 | 161,197 | 168061 | 97739 |
| Calzado e industria del cuero | 16,941 | 20874 | 7,956 | 3933 | -8985 |
| Química y petroquímica | 96,467 | 110579 | 90,069 | 14112 | -6398 |
| Refinación | 1,227 | 1450 | 770 | 223 | -457 |
| Hule y plástico | 48,044 | 88158 | 65,141 | 40114 | 17097 |
| Equipo transporte y autopartes | 136,543 | 295041 | 261,710 | 158498 | 125167 |
| Productos Metálicos (excepto eléctricos y electrónicos) | 72,850 | 134408 | 99,724 | 61558 | 26874 |
| <i>Maquinaria, equipo y aparatos eléctricos y electrónicos</i> | 290,730 | 610435 | 360,853 | 319705 | 70123 |
| Muebles | 12,196 | 16799 | 15,347 | 4603 | 3151 |
| Madera | 5,964 | 11747 | 6,491 | 5783 | 527 |
| Papel | 20,343 | 28760 | 25,703 | 8417 | 5360 |
| Industria editorial | 7,684 | 14413 | 11,984 | 6729 | 4300 |
| Minerales no metálicos | 32,279 | 39941 | 30,567 | 7662 | -1712 |
| Industria metálica básica | 27,269 | 32592 | 24,422 | 5323 | -2847 |
| Siderúrgica | 77,036 | 120755 | 88,294 | 43719 | 11258 |
| Otras | 596,279 | 825783 | 659,770 | 229504 | 63491 |

Fuente: Secretaría de Economía con datos del Banco de México e IMSS

Comparando los asegurados por las empresas con IED y las de maquila de exportación para los periodos 1993-2000 y 1993-2003 (ver cuadro 20), nos daremos cuenta que en actividades vinculadas a la maquila, muchos de los empleos ganados en el primer periodo, en el segundo se pierden, tal es el caso de Maquinaria, equipo y aparatos eléctricos y electrónicos, Confección y del Equipo transporte y autopartes, tan solo en estos tres sectores, la disminución rebasa los 350,000 asegurados de empresas con IED, mientras que en el caso de las empresas maquiladoras de exportación supera los 400,000.

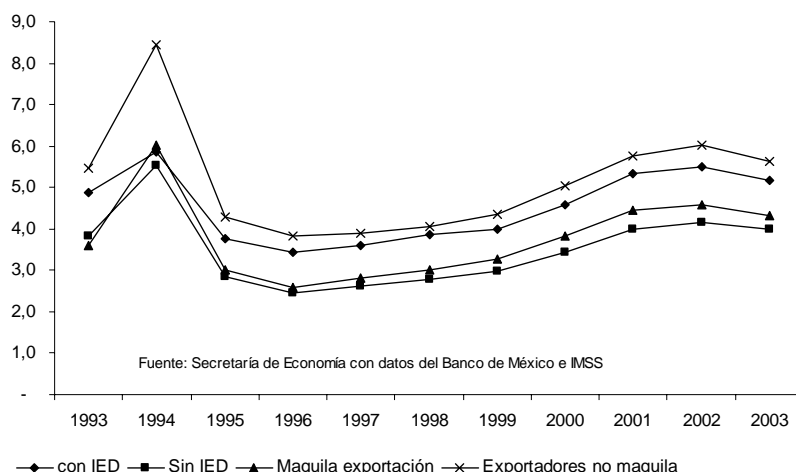
Cuadro 20
Cambios en el Número de asegurados por empresas con IED y maquiladoras de exportación.

| Actividad | Con IED | | Maquila | |
|--|----------------|---------------|---------------|---------------|
| | 1993-2000 | 1993-2003 | 1993-2000 | 1993-2003 |
| Total | 1101838 | 399439 | 746624 | 242831 |
| <i>Alimentos</i> | 17468 | 5926 | 7737 | 3755 |
| Textil | 9504 | -1298 | 5384 | 2496 |
| <i>Confección</i> | 168061 | 97739 | 196135 | 74454 |
| Calzado e industria del cuero | 3933 | -8985 | 1740 | -8090 |
| <i>Química y petroquímica</i> | 14112 | -6398 | 3751 | 971 |
| Hule y plástico | 40114 | 17097 | 27836 | 10174 |
| <i>Equipo transporte y autopartes</i> | 158498 | 125167 | 99955 | 67301 |
| Productos Metálicos (excepto eléctricos y electrónicos) | 61558 | 26874 | 32628 | 14323 |
| <i>Maquinaria, equipo y aparatos eléctricos y electrónicos</i> | 319705 | 70123 | 310330 | 54194 |
| Muebles | 4603 | 3151 | 2086 | -1557 |
| Otras | 304282 | 70043 | 37571 | 23752 |

Fuente: Secretaría de Economía con datos del Banco de México e IMSS

Por último, en general los salarios de los asegurados mostraron un aumento modesto en el periodo 1993-2003, como se observa en el gráfico 7, las empresas con IED y las de exportación no-maquila son las que pagan salarios más altos. En contraste, las que pagan los salarios más bajos, son las empresas sin IED y las maquiladoras de exportación, es pertinente subrayar, que en los últimos años se ha abierto una pequeña brecha a favor del segundo tipo de empresas. Lo anterior habría que matizarlo, ya que, esta información se refiere a la maquila del sector formal, pero es sabido que muchas empresas maquiladoras pagan salarios muy bajos y no contemplan prestación social alguna para sus trabajadores.

Gráfico 7
Salarios por tipo de empleo registrado por el IMSS (miles de dólares)



IV. ¿Es el ALCA una alternativa para la creación de empleos?

La posible puesta en marcha del ALCA tiene como protagonista central a las empresas multinacionales norteamericanas, sus posibilidades de invertir en la región han abierto expectativas para los países de América Latina y el Caribe. Pero, el ALCA no constituye el punto de partida de su internacionalización continental, desde hace años las multinacionales norteamericanas han sido beneficiarias de los múltiples acuerdos de libre comercio que implícitamente incluyeron la liberalización de las inversiones. Por ello, es importante revisar cual ha sido su aportación a la generación de empleos en la región.

El avance de la globalización en el continente, se refleja en el crecimiento de los activos de las filiales de empresas norteamericanas en más de cuatro veces, entre los años 1991 y el 2002¹². En consecuencia, los empleos ofrecidos por las filiales se han incrementado -aunque no en el mismo ritmo-, como vemos en el cuadro x, el número de empleos aumento en 54% en el periodo (1991-2000), y descendió en el segundo (2000- 2002) en 2.7%. A nivel subregional, en Sudamérica a pesar de haber ingresado importantes montos de inversiones norteamericanas de 1991 al 2002 apenas se pudieron crear poco más de 100, 000 empleos. En Centroamérica, el crecimiento se explica casi en su totalidad a la sociedad de México con Estados Unidos a través del TLCAN. Finalmente, en el Caribe hubo un crecimiento insignificante del empleo en el periodo observado. A nivel de país, sobresalen los aumentos en Argentina, Chile, Colombia y Perú. El caso de Brasil es bastante interesante, ya que pese haber recibido importantes montos de IED¹³ de los Estados Unidos, el empleo tuvo un crecimiento insignificante.

Cuadro 21

Número de empleos de filiales de empresas norteamericanas en América Latina y el Caribe

| | 1991 | 2000 | 2002 | 1991-2000 | 2000-2002 |
|---------------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Latinoamérica y el Caribe | 1,322,600 | 2,044,600 | 1,990,000 | 54.6 | -2.7 |
| Sudamérica | 619,400 | 810,100 | 753,200 | 30.8 | -7.0 |
| Argentina | 58,500 | 115,400 | 94,900 | 97.3 | -17.8 |
| Brasil | 377,600 | 415,100 | 391,100 | 9.9 | -5.8 |
| Chile | 24,600 | 68,200 | 64,100 | 177.2 | -6.0 |

¹² Según, el Bureau of Economic Analysis, los activos de las filiales norteamericanas en 1991 eran de 187,923 millones de dólares, mientras que para el 2002 eran ya de 860,328 millones de dólares.

¹³ De acuerdo con la UNCTAD, Brasil recibió IED de los Estados Unidos por un monto de 35,180 millones de dólares durante el periodo 1991-2002.

| | | | | | |
|----------------------|----------------|------------------|------------------|-------------|--------------|
| Colombia | 41,300 | 76,400 | 71,200 | 85.0 | -6.8 |
| Ecuador | 9,800 | 13,800 | 15,500 | 40.8 | 12.3 |
| Perú | 12,900 | 25,400 | 22,800 | 96.9 | -10.2 |
| Venezuela | 87,300 | 80,700 | 79,900 | -7.6 | -1.0 |
| Otros | 7,400 | 15,100 | 13,700 | 104.1 | -9.3 |
| <i>Centroamérica</i> | <i>658,100</i> | <i>1,170,400</i> | <i>1,169,500</i> | <i>77.8</i> | <i>-0.1</i> |
| Costa Rica | 22,300 | 25,400 | 26,100 | 13.9 | 2.8 |
| Honduras | 22,800 | 21,700 | 17,400 | -4.8 | -19.8 |
| México | 579,000 | 1,066,300 | 1,041,500 | 84.2 | -2.3 |
| Otros | 34,000 | 57,000 | 84,500 | 67.6 | 48.2 |
| <i>El Caribe</i> | <i>45,000</i> | <i>64,100</i> | <i>47,200</i> | <i>42.4</i> | <i>-26.4</i> |

Fuente: Bureau of Economic Analysis

La estructura del empleo de las filiales norteamericanas estaba más concentrada en el año 1991 que en el 2002, por ejemplo la participación de otras industrias se incrementa en 21% y la participación de la manufactura a pesar de seguir teniendo un lugar preponderante ha disminuido. De hecho, en las industrias de alimentos; química; Fabricación de metálica básica, y, la de Equipo eléctrico y componentes el número de empleos disminuye acumuladamente en cerca de 200,000 mil empleos.

De los resultados anteriores, podemos concluir el número de empleos ofrecidos por las filiales de empresas norteamericanas en América Latina a aumentado, sin embargo, si consideramos el tamaño de las economías de la región este crecimiento es insignificante, además, nuevamente habría que considerar que la mayoría de estos empleos no son nuevos dado que muchos de ellos son producto de las FA, lo cual solo significa, el cambio de nacionalidad de los contratantes del empleo.

Desde de la perspectiva de las multinacionales norteamericanas, la deslocalización en América Latina indudablemente ha arrojado buenos resultados. Caputo (2004), señala que las ganancias globales de las empresas en la economía norteamericana han tenido un crecimiento extraordinario en la recuperación posterior a la crisis de inicio de los 90. Desde 1991 al 1999 las ganancias globales se han incrementado en un poco más del doble, pasando de 430 mil millones a cerca de 880 mil millones. En el caso de las inversiones extranjeras directas (IED) en América Latina obtienen niveles de rentabilidad mayores que en otras partes del mundo y que en el propio Estados Unidos.

Como revisamos anteriormente, la gran mayoría de los acuerdos vigentes se han negociado sobre los lineamientos del frustrado Acuerdo Multilateral de Inversiones (AMI) y con una participación muy activa de los Estados Unidos. El contenido del ALCA en este tema ha sido catalogado como una simple reproducción del TLCAN, ya que establece entre otras cosas:

- exigir que el trato hacia inversionistas extranjeros fuese al menos tan favorable como lo es hacia los inversionistas internos (trato nacional) y hacia inversionistas de otros países del ALCA (trato de nación más favorecida).
- otorgar derechos especiales a los inversionistas extranjeros para que pudieran demandar a los gobiernos a través de innumerables paneles de arbitraje reunidos en secreto;
- da una definición de “expropiación” muy amplia, incluyendo tanto las expropiaciones directas e indirectas como las medidas equivalentes a la expropiación. Esto permitiría que los inversionistas extranjeros exigieran una compensación por cualquier acto gubernamental, incluidas las leyes de interés público que afectan a sus ganancias potenciales;
- prohibir el control sobre la transferencia de las inversiones y sus rentas;

- compensación por pérdidas a consecuencia de guerra u otro conflicto armado, revolución, emergencia nacional, insurrección, conmoción interna, o acontecimientos similares;
- prohibir “requisitos de desempeño” en inversiones extranjeras;

Las amplias facilidades y garantías otorgadas al capital y las casi nulas obligaciones que se le imponen, hacen pensar que de concretarse solo beneficiará al gran capital, y en particular a las grandes empresas estadounidenses. La promoción de más y mejores trabajos esta de antemano descartada al no imponerse ningún requisito de desempeño, en relación a su volumen de exportaciones, encadenamientos productivos internos, compra de insumos nacionales, saldo positivo de balanza comercial, transferencia de tecnología, localización geográfica y generación de empleo.

En materia de trabajo, el ALCA se limita a promover aspectos contemplados en el Acuerdo de Cooperación Laboral de América del Norte como; a) respeto a los principios laborales y los derechos laborales internacionalmente reconocidos; b) eliminación de las peores formas de trabajo infantil; c) administración laboral; d) sistemas de inspectoría y de inspección laboral; e) justicia laboral; f) relaciones entre los trabajadores y la gerencia; y e) condiciones de trabajo: horas de trabajo, salario mínimo y seguridad y salud en el trabajo.

El ALCA establece el compromiso de no hacer menos estrictas las leyes nacionales de trabajo para atraer inversión¹⁴. Este punto, no parece tan relevante, ya que, la competencia entre países para ofrecer ventajas fiscales, relajación de normas ambientales, privilegios aduaneros y protección a la inversión extranjera, se ha acompañado del avance de las reformas laborales, que constituyen un factor de atracción para la llegada de IED entre los países de bajos ingresos. Dentro de las reformas laborales se registran avances importantes en la dimensión normativa del reconocimiento de los derechos de los trabajadores, independientemente de que, al mismo tiempo, no siempre se cumplen las normas y que el grado de respeto de ellas no es homogéneo entre los países ni en su interior, la pérdida de presencia de los sindicatos (y por ende de contratación colectiva y de huelgas), más la posibilidad de escapar a las sanciones por violar normas laborales, influyen en la decisiones de las transnacionales por recalar en este tipos de países. Por lo avanzado, parece que los países latinoamericanos poco tendrán por hacer en la flexibilización de sus leyes.

Hasta ahora, las políticas de atracción de IED en América Latina no se han enfocado a seleccionar estratégicamente que tipo de inversiones necesitan para contribuir a su desarrollo, en la mayoría de los casos se ha privilegiado los intereses de grupos económicos nacionales o de las grandes empresas transnacionales que invierten fuertes montos en sectores considerados estratégicos. El ALCA prohíbe cualquier iniciativa en este sentido, e impone a los Estados aceptar cualquier tipo de Inversión.

Como hemos visto, los empleos generados por la IED en el MERCOSUR son insignificantes. Aun en el TLCAN, la generación de empleos esta asociada a los de mala calidad y las políticas de promoción del empleo están maniatadas por los contenidos del propio acuerdo. Si se habla de que el ALCA es una extensión del TLCAN, lo que podría esperarse es que sus resultados sean similares y tal vez más desastrosos si tomamos en cuenta que todos los países del hemisferio competirán por los

¹⁴ “cada una de las Partes se esforzará por asegurarse de que estas leyes no dejen de aplicarse o se menoscaben de alguna otra manera y de que no se ofrezca dejar de aplicarlas o menoscabarlas de alguna otra manera como método para fomentar el establecimiento, adquisición, expansión o conservación de una inversión de un inversionista en su territorio” Fuente: Borrador del ALCA.

empleos ofrecidos por las empresas multinacionales y que además no cuentan con la cercanía geográfica que tiene México. Brindar tratos iguales entre desiguales, significa entablar una competencia, en la que los más débiles podrían perecer, y con ello, cerrar quizás más fuentes de trabajo que las que podría estar generando la IED.

Conclusiones

Los lineamientos de políticas de inversión contenidas en el AMI y más tarde retomadas por la OMC, lograron imponer en la mayoría de los acuerdos de integración vigentes (incluidos el TLCAN y el MERCOSUR) sus postulados de: trato nacional, equitativo y de nación más favorecida; requisitos de desempeño; transferencias; expropiación e indemnización y de solución de controversias. El MERCOSUR, es el único que se salio un poco del cause, al reservarse el derecho de discriminar a favor de sus nacionales.

El boom de la captación de IED en América Latina se relaciono con la ola de inversiones internacionales de finales del siglo pasado y con la flexibilización de las leyes de inversión extranjera de los distintos países. Además del atractivo de participar en la compra de empresas públicas y de otras privadas, que aseguraban ingresar con rapidez al mercado interno de los países. Las inversiones en nuevas instalaciones fueron mínimas y se dirigieron hacia sectores de baja productividad.

Durante los últimos 15 años, los problemas de desempleo en la región se acrecentaron, alcanzando en algunos países niveles dramáticos. El empleo se terciarizo, creció su informalidad y disminuyo en su protección social, en síntesis, se precarizo. Al mismo tiempo, el trabajo se flexibilizaba y disminuía su costo para garantizar las mejores condiciones de reproducción del capital.

El tema laboral en el TLCAN y el MERCOSUR es tratado de manera diferente, la declaración sociolaboral del MERCOSUR abarca los derechos individuales, colectivos y otros derechos de protección social. El TLCAN prioriza los aspectos individuales del trabajo sobre los colectivos y no promueve la seguridad social y el fomento al empleo.

La mayoría de los flujos de IED captados por los países del MERCOSUR se canalizo a Argentina y Brasil con el objetivo de satisfacer su demanda interna y la de la región a partir de la ventaja de exportar libremente a los demás países. La dinámica de la inversión intraregional fue importante en dimensiones solo en Uruguay y Paraguay. En todos los países, en la década de los noventa el empleo ofrecido por las filiales de empresas transnacionales se incremento, siendo Brasil en el que menos lo hizo, sin embargo, la cantidad de empleos con respecto al tamaño de sus economías es insignificante, además, de que no se puede saber cuantos de ellos fueron realmente nuevos empleos. Sin embargo, existen estudios que demuestran que los empleos creados fueron de mala calidad.

La experiencia de México dentro del TLCAN, muestra que las inversiones a sus socios, Canadá y Estados Unidos, les brindo la oportunidad de insertarse en varias actividades de forma privilegiada con respecto de otros países. Las actividades económicas a las que llego la mayoría de los capitales fueron los servicios y la manufactura -en especial, a las industrias ligadas a la exportación-. El balance en términos de empleo, resulto positivo sobre todo por las inversiones de empresas norteamericanas.

Del análisis, de la relación IED-Empleo en Argentina, Brasil y México, podemos concluir lo siguiente. En Argentina, en las industrias manufactureras donde se localizo la IED se incremento considerablemente la productividad. El empleo ofrecido por las filiales de las transnacionales se incremento aunque ínfimamente, mientras que en la cúpula empresarial argentina se incremento el empleo ofertado por las transnacionales,

al tiempo, que se da una drástica caída de los nacionales, terminando con un balance negativo. En Brasil, durante la segunda mitad de la década de los noventa, la presencia del capital extranjero se incrementa fuertemente, creciendo el número de empleos ofrecidos por el capital extranjero, sin embargo, para el tamaño de su economía resulto insignificante. Los nuevos empleos ofertados por el capital extranjero, aparecieron predominantemente en el sector servicios, mientras que en la manufactura este tipo de empleo cayo, incluso en las industrias que más recibieron IED. En México, el crecimiento del empleo ofertado por el capital extranjero creció en los servicios y en la manufactura, principalmente en la maquila de industrias como la eléctrica y electrónica, de confección y de equipo de transporte. La pérdida de empleos entre 2001 y 2003 dejo claro que este tipo de empleos, se caracteriza por su vulnerabilidad y volatilidad ante las fluctuaciones del mercado estadounidense. Por último, los salarios de empresas con IED son ligeramente más altos que los de las empresas sin IED.

Las filiales de empresas norteamericanas incrementaron su presencia en la región en los últimos años, pero a pesar de ello su oferta de empleos solo fue significativa en México, en Sudamérica su crecimiento fue muy pobre y en el Caribe permaneció sin cambios.

Cabe señalar que de todos los casos revisados, es muy difícil saber cuantos de los empleos ofertados por el capital extranjero son en realidad nuevos empleos, ya que una buena parte de la IED ocurrió bajo la forma de Fusiones y Adquisiciones, y es sabido que este tipo de operaciones no generan empleos.

Retomando toda esta evidencia, podemos afirmar que la generación de empleos por la llegada de IED, no supero los daños causados por la competencia externa, como el cierre de numerosos establecimientos en las industrias locales, ni tampoco, la pérdida de empleos causada por la modernización tecnológica que emprendieron algunas empresas y los cambios en sus formas de organización del trabajo (trabajo flexible).

En la perspectiva de la concreción del ALCA, una de sus consecuencias previsible y tal vez uno de sus objetivos, es dejar inoperantes los acuerdos de integración vigentes acuñando una política económica continental favorecedora de los intereses de los Estados Unidos. Con el ALCA no se podrá objetar ninguna inversión, quedará prohibido imponer restricciones a las inversiones que sean dañinas a los mercados locales ó privilegiar algunas que pudieran considerarse estratégicas dentro de una política de desarrollo local. Con los acuerdos vigentes y el ALCA, los países pierden cualquier oportunidad de autodeterminar el rumbo de su desarrollo.

Bibliografía

- Anderson, Sarah; Arroyo Alberto; Dillon John; Foster John (2003) "Lecciones del TLCAN, El alto Costo del Libre Comercio" Red Mexicana de Acción frente al Libre Comercio, México.
- Bonelli, Regis (2000) *Fusões e aquisições no mercosul*, Texto para discussão nº 718, Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada, Rio de Janeiro.
- Borja, Arturo (2001) *Para evaluar el TLCAN*, Edit. Miguel Ángel Porrúa, México.
- Camino, José (2004) "TLCAN a 10 años: Estudio Comparativo" Centro Latinoamericano de la Globalidad, México.
- Caputo, Orlando (2004) "La economía de EEUU y de América Latina en las últimas décadas" en Revista Mensual de Economía, Sociedad y Cultura, Disponible en: <http://www.rcci.net/globalizacion>.
- Castells, Manuel (1999) "*La era de la información*" *economía, sociedad y cultura*" Edit. Siglo XXI, México.
- CEP (1998) "la Inversión Extranjera en la Argentina de los años noventa, tendencias y perspectivas", Serie de Estudios de Producción, No. 10, Octubre, Argentina.
- CEPAL (2002) *La inversión extranjera América Latina y el Caribe*, Chile.
- CEPAL (2004) *Desarrollo productivo en economías abiertas*, Chile.

- Ciudad, Adolfo (2002) "Reformas laborales y procesos de integración en los países de la OEA: 1980-2000" en Oficina Internacional del trabajo, OIT No. 147, Ginebra, Suiza.
- Chudnovsky, Daniel y López, Andrés (2001) "La inversión extranjera directa en el MERCOSUR un análisis comparativo" en *El Boom de inversión extranjera directa en el MERCOSUR* (Editorial siglo XXI, México).
- Chudnovsky, Daniel; López, Andrés; Laplane, Mariano; Hiraçuta, Celio (2002) "Integración regional e inversión extranjera directa: El caso del MERCOSUR", BID-INTAL, Buenos Aires.
- Dabat, Alejandro (1999) *Internacionalización y crisis de la economía mexicana*, Edit. UNAM, México.
- De la Garza, Enrique (2000) "Flexibilidad del trabajo: discurso y construcción social" en *Revista Región y Sociedad*, Vol. XXII, No. 19, México.
- De la Garza, Enrique (2003) "NAFTA, manufactura y trabajo" en *NAFTA y MERCOSUR: procesos de apertura económica y trabajo*, CLACSO, Buenos Aires, Argentina.
- Dussell, Enrique (2003) *Condiciones y efectos de la inversión extranjera directa y del proceso de integración regional en México durante los noventa (una perspectiva macro, meso y micro)*. Edit. UNAM, BID y Plaza Valdés. México.
- Dusell, Enrique (2004) "Efectos de la Apertura Comercial en el empleo y en el mercado laboral de México y sus diferencias con Argentina y Brasil (1990-2003)", *Documentos de Estrategias de Empleo*, OIT, Ginebra, Suiza.
- Estay, Jaime (1998) "Globalización, empresas transnacionales y la sociedad civil", en *Revista Sociedad Civil*, No. 2, Vol. II, México.
- Flores, Victor *etal* (1999) *Crítica de la globalidad, dominación y liberación en nuestro tiempo*, Edit. FCE, México.
- Gambina, Julio (1999) "Políticas de promoción del sector privado en América latina" Informe preliminar pedido a CLACSO.
- Guerra, Alfredo (2001) "Factores determinantes de la inversión extranjera: introducción a una teoría inexistente" en *Revista Comercio exterior*, Vol. 51, n° 9, México.
- Harvey, David (1998) *La condición de la posmodernidad*, Amorrutu editores, Argentina.
- Molinas, José (2000) "El impacto social y laboral de las empresas multinacionales (EMN) e inversiones extranjeras directas (IED) en Paraguay", Documento de discusión de la Oficina Internacional de Trabajo, Ginebra, Suiza.
- Moltimore, Michael (2001) "La competitividad empresarial en América Latina y el Caribe, en *Revista de la CEPAL*, no.74, Chile.
- (OIT, 2004) "Panorama laboral en América Latina y el Caribe" Oficina Internacional del Trabajo, OIT, Ginebra, Suiza.
- (OIT, 2003) "Panorama laboral en América Latina y el Caribe" Oficina Internacional del Trabajo, OIT, Ginebra, Suiza.
- (OIT, 2005) "Informe del Coloquio tripartito para promover la Declaración tripartita de principios sobre las empresas multinacionales y la política social en el MERCOSUR" Oficina Internacional del Trabajo, Ginebra, Suiza.
- O'keefe, Thomas (2004) Las posibilidades de incorporar el MERCOSUR al NAFTA para crear una zona de libre comercio hemisférica del año 2005 (MERCOSUR, Consulting Group Ltd., New York. www.mercosurconsulting.net/Articles/articlec04.html)
- Panitch, Leo, Gindin, Sam (2003), "Capitalismo global e imperio norteamericano" en *el Nuevo desafío imperial*, Edit. CLACSO, Argentina.
- Pochmann, Marcio (2003) "Efeitos da internacionalização do capitalno mundo do trabalho no Brasil" en *NAFTA y MERCOSUR Procesos de apertura económica y trabajo*, Edit. CLACSO, Argentina.
- Rivera, Jesús (1999), "Siete tesis sobre IED y economía mundial. Las transformaciones del espacio económico » en *la globalización de la economía mundial, principales dimensiones en el umbral del siglo XXI* Edit. IIE-UNAM, BUAP. México.
- Robert, Maryse (1999) *Acuerdos de Inversión en las Américas: Convergencia de Reglas*, en *Política y promoción de la Inversión Extranjera Directa* OECD, Paris.

Salas, Carlos (2000) "El modelo de acumulación y el empleo en América Latina" en *Reestructuración productiva, mercado de trabajo y sindicatos en América Latina*, Edit. CLACSO, Buenos Aires, Argentina.

Schorr, Martin (2000) "Evolución de la concentración industrial en la Argentina durante los años noventa" en Revista Realidad Económica, Número 176 noviembre-diciembre, Buenos Aires, Argentina.

Sotelo, Adrian (2001) "La gestión del trabajo flexible en la mundialización del capital" en Revista Aportes, Facultad de Economía BUAP, Año, VII, No.21, México.

SELA (1999) Panorama de las inversiones extranjeras directas en América Latina y el Caribe, (Venezuela).

(SELA, 2002) Panorama de las inversiones extranjeras directas en América Latina y el Caribe, (Venezuela).

(SELA, 2003) Inversiones extranjeras directas (IED) en América Latina y el Caribe, Reunión Ordinaria del Consejo Latinoamericano, (Venezuela).

(SELA, 2004) Negociaciones internacionales sobre inversión extranjera directa: Perspectivas de América Latina y el Caribe, (Venezuela).

Survey of Current Business, Bureau of Economic Analysis, Estados Unidos (Varios años).

Tomada, Carlos (2004) "*Empleo y Globalización*" Ministerio de trabajo, empleo y seguridad social, Argentina.

UNTAD (2000), *Informe sobre las inversiones en el mundo, 2000 "Las fusiones y adquisiciones transfronterizas y el desarrollo panorama general"* (Ginebra: Naciones Unidas).

UNCTAD (2002), *Informe sobre las Inversiones en el Mundo* (las empresas transnacionales y la competitividad de las exportaciones), Nueva York y Ginebra.

(UNCTAD, 2003), *Informe sobre las Inversiones en el Mundo 2003, Las políticas de IED como impulsoras del 2003 desarrollo: Perspectivas nacionales e internacionales*, Nueva York y Ginebra.

UNCTAD (2003a), Informe sobre el comercio y el desarrollo, La acumulación de capital, el crecimiento económico y el cambio estructural. Nueva York y Ginebra.

Weller, Jürgen (1998) "La evolución del empleo en América Latina en los años noventa" División de Desarrollo Económico CEPAL, Chile.

Weller, Jürgen (2004), "El empleo terciario en América Latina: entre la modernidad y la sobrevivencia", Revista de la CEPAL, No. 84., Chile.

Vidal, Gregorio (2001) *Privatizaciones, Fusiones y Adquisiciones (las grandes empresas de América Latina)*, Edit. UAM-I División de Ciencias Sociales y Humanidades, UNAM Instituto de Investigaciones Económicas y Anthropos Editorial, España.

Declaración Sociolaboral del MERCOSUR, disponible en:
<http://www.observatorio.net/pdfroot/dsl/dsl.pdf>.

Acuerdo de cooperación laboral de América del Norte, disponible en:
www.stps.gob.mx/02_sub_trabajo/01_dgaj/aclan.pdf

Contenido del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, disponible en:
<http://www.economia.gob.mx/>

Contenido del Mercado Común Sudamericano, disponible en:
www.mercosur.org.uy/

Primero, segundo y tercer borrador del ALCA, disponible en:
http://www.ftaa-alca.org/ftaadrafts_s.asp