NACIONES
UNIDAS

E

Consejo Económico y Social

Distr. GENERAL

E/CN.4/Sub.2/1995/11
24 de julio de 1995

ESPAÑOL
Original: INGLÉS

Comisión de Derechos Humanos
Subcomisión de Prevención de Discriminaciones
y Protección a las Minorías
47° período de sesiones
Tema 8 del programa provisional

LA REALIZACIÓN DE LOS DERECHOS ECONÓMICOS, SOCIALES Y CULTURALES

La relación entre el ejercicio de los derechos humanos, en particular los derechos sindicales y laborales internacionales, y los métodos de trabajo y las actividades de las empresas transnacionales

Documento de antecedentes preparado por el Secretario General

ÍNDICE

	Párrafos	*Página*
Introducción	1-3	2
I. LAS ACTIVIDADES Y LOS MÉTODOS DE TRABAJO DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES	4-88	2
A. Las actividades de las empresas transnacionales y las prioridades de inversión	12-35	4
B. Estrategias mundiales de las empresas transnacionales: fusiones, adquisiciones y alianzas	36-57	8
C. El caso de las zonas francas industriales	58-67	12
D. Cambios en la estructura del mercado laboral y en las relaciones laborales	68-88	14
II. PRINCIPALES CUESTIONES DE DERECHOS HUMANOS	89-144	18
Anexo: Lista de documentos de referencia		32

V.95-59901

GE.95-13062

Introducción

1. En su resolución 1994/37, aprobada en el 46° período de sesiones celebrado en 1994, la Subcomisión, recordando las disposiciones de la Carta que establecen que uno de los propósitos de las Naciones Unidas es realizar la cooperación internacional en la solución de los problemas internacionales de carácter económico, social, cultural o humanitario, y en el desarrollo y estímulo del respeto de los derechos humanos de todos, y teniendo presente la Declaración y el Programa de Acción de Viena, que subrayan la necesidad de desplegar esfuerzos concertados para conseguir el reconocimiento de los derechos económicos, sociales y culturales en los planos internacional, nacional y regional, pidió al Secretario General, entre otras cosas, que preparase, para su examen en su 47° período de sesiones, un documento de antecedentes en el que se examinase la relación entre el ejercicio de los derechos humanos, en particular los derechos sindicales y laborales internacionales, y los métodos de trabajo y las actividades de las empresas transnacionales.

2. El presente documento de antecedentes está basado enteramente en informes y estudios del sistema de las Naciones Unidas. La lista de documentos consultados, durante la preparación de este documento figura adjunta como anexo. La información sobre derechos laborales y sindicales internacionales fue recopilada en colaboración con la OIT. Para establecer la relación entre los derechos humanos y los métodos de trabajo y las actividades de las empresas transnacionales, sería necesario describir primero esos métodos de trabajo y esas actividades. Por tanto, en el Capítulo I de este documento de antecedentes se describirán los métodos de trabajo y las actividades de las empresas transnacionales y en el Capítulo II se presentarán algunos de los derechos humanos que pudieran verse afectados por esas prácticas.

3. Aunque este documento de antecedentes aborda varios métodos de trabajo y actividades de las empresas transnacionales, no pretende ser exhaustivo.

I. LAS ACTIVIDADES Y LOS MÉTODOS DE TRABAJO DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES

4. Las empresas transnacionales han sido descritas como sociedades que poseen o controlan medios de producción o servicios fuera del país en que están basadas. Sus productos se fabrican simultáneamente en distintos países, y se venden mediante sistemas de distribución integrada que van más allá de las fronteras nacionales. Según la UNCTAD, un 90% de todas las empresas transnacionales está situado en unos pocos países industrializados, y sus filiales extranjeras están ubicadas en un número relativamente pequeño de países receptores. Cincuenta y tres de las 100 empresas transnacionales más grandes están ubicadas en Europa occidental, 27 en los Estados Unidos y 14 en el Japón. Sin embargo, a pesar de la concentración geográfica de las sociedades matrices y sus filiales, un creciente número de empresas transnacionales están constituidas en países en desarrollo. Durante los últimos cuatro decenios, el crecimiento y difusión de las empresas transnacionales, junto con la creciente complejidad de sus operaciones, ha tenido grandes repercusiones para el desarrollo de muchos países. Las empresas transnacionales son el mecanismo clave a través del cual los mercados laborales nacionales se ven afectados por las condiciones del capital internacional y los cambios regionales en los mercados de bienes y servicios.

5. Las empresas transnacionales son agentes muy influyentes en la economía mundial, que controlan más de un 33% de los activos productivos privados del mundo y un 70% de los productos en el comercio internacional; además, les corresponde una gran parte de las innovaciones tecnológicas del mundo y del producto nacional bruto (PNB) del mundo industrializado. Las empresas transnacionales son importantes conductos de la corriente internacional de capital financiero. Las *inversiones extranjeras directas* de las empresas transnacionales no sólo se componen de corrientes de capital, sino que son también el medio por el cual la tecnología, los conocimientos sobre gestión y las nuevas formas de organización se transfieren entre los países.

6. A través de su función en las inversiones extranjeras directas, las empresas transnacionales ejercen una influencia especial sobre el desarrollo económico y social mundial. La creciente influencia de las empresas transnacionales se puede ver en el aumento de los valores de las inversiones extranjeras directas. Entre 1985 y 1990, dichas inversiones crecieron a un ritmo casi tres veces mayor que las exportaciones mundiales. Para este período, la tasa media de crecimiento anual de las salidas de las inversiones extranjeras directas fue de un 33% en comparación con un 13% correspondiente a las exportaciones[1]. Las salidas de las inversiones extranjeras directas provienen casi exclusivamente de unas pocas empresas transnacionales con sedes en países industrializados. A sólo un 1% de las empresas transnacionales corresponde la mitad de las acciones de las inversiones extranjeras directas del mundo en sucursales extranjeras y un 95% se origina en países desarrollados. Debido a la creciente importancia de dichas empresas, esta sección se concentrará principalmente en los métodos de trabajo y las actividades de las empresas transnacionales en este ámbito.

7. Durante los últimos dos decenios se ha visto una expansión sin precedentes de las corrientes internacionales de capital que ha sido provocada por la transformación y reestructuración generalizadas de las actividades económicas en todo el mundo. En el centro de esta transformación se encuentra el cambio de orientación de la política y organización económicas hacia las fuerzas del mercado y la empresa privada, que en muchos países siguió al estancamiento económico y la crisis de la deuda de los decenios de 1970 y 1980. Se ha hecho hincapié en el restablecimiento del equilibrio económico mediante la liberalización de los mercados, incluso los mercados de capital; la reducción de la intervención estatal en la economía; la privatización de un amplia gama de empresas y la liberalización de reglamentaciones sobre el control extranjero de los capitales, permitiendo a las empresas transnacionales entrar en industrias que antes les estaban cerradas; la reforma de los sistemas tributarios; y la reducción del gasto público, con frecuencia con recortes de los servicios sociales y reducciones de los subsidios a los bienes de consumo. En muchos países en desarrollo deudores, se han llevado a cabo estos cambios bajo la presión de los acreedores internacionales, mediante la ejecución de programas de ajuste estructural. Para atraer y retener a las empresas transnacionales, muchos países en desarrollo proporcionan moratorias de impuestos, facilidades para la repatriación de las utilidades y otras ventajas. La captación de las inversiones extranjeras directas también "con frecuencia exige moderación salarial para que determinadas fuerzas de trabajo nacionales no tengan unos empleos demasiado caros o, más exactamente, no puedan competir a nivel internacional por la asignación de esos puestos de trabajo.

8. Las recientes transformaciones en la economía mundial y la estructura de las actividades de los empresarios han reestructurado radicalmente la relación entre las empresas transnacionales, la sociedad y el Estado. Esas tendencias han socavado el delicado equilibrio de poder entre la dirección de la empresa y los trabajadores, así como entre empresas y gobiernos. Aunque la responsabilidad principal por el desarrollo corresponde a los Estados, las condiciones económicas en evolución están reduciendo el margen de maniobra que tienen los Estados a este respecto, mientras que ha aumentado el poder de las empresas transnacionales. El debilitamiento de la capacidad de negociación de los Estados, en especial de los países en desarrollo, ha contribuido a reforzar las desigualdades ya existentes también a nivel internacional.

9. Se ha demostrado que las diferencias de ingresos y oportunidades de empleo entre las naciones ricas y las naciones pobres y entre las personas ricas y pobres están aumentando a una velocidad alarmante. A ese respecto, entre 1960 y 1989, los países que tenían un 20% de la población mundial más rica tuvieron un crecimiento 2,7 veces más rápido que el 20% más pobre. Por lo que se refiere a los ingresos, durante el mismo período, la parte recibida por el 20% más rico de la población mundial aumentó de 30 veces a 60 más que el 20% más pobre. Teniendo en cuenta, además, la mala distribución dentro de los países, en el mismo informe se estimó que el 20% más rico de la población mundial recibe por lo menos 150 veces más que el 20% más pobre.

10. En un reciente documento de las Naciones Unidas, preparado en el contexto de la Cumbre Mundial sobre Desarrollo Social, se indicó que aunque tal vez las empresas transnacionales no sean responsables de las condiciones que en un principio precipitaron esas desigualdades, sus actividades con respecto a las

inversiones extranjeras directas con frecuencia agravan la situación. Las empresas transnacionales pueden perpetuar sistemas sociales y económicos injustos debido a sus prácticas de empleo y sus actividades que afectan a los consumidores.

11. A pesar de los esfuerzos hechos por los países en desarrollo para atraer inversiones extranjeras, las corrientes de inversiones extranjeras directas siguen siendo sumamente desiguales. Debido a que los inversionistas procuran obtener tasas más altas de rendimiento de su capital y los países ricos y los países pobres compiten en el mercado mundial como socios desiguales, sólo un pequeño porcentaje de las corrientes de las inversiones extranjeras directas va a los países en desarrollo. Los países en desarrollo han estado recibiendo una parte cada vez menor de las corrientes mundiales de inversiones extranjeras directas: de un 31% en 1968 a un 17% en 1988-1989. El 83% fue a los países industrializados. Hasta en su momento álgido en 1975, las inversiones extranjeras directas a los países en desarrollo equivalieron sólo a un 0,9% de sus PIB y, en 1980-1985, únicamente al 0,4%. Los países en desarrollo que reciben inversiones son, en general, más ricos. No más de un 0,2% de las inversiones transnacionales va dirigido al 20% más pobre de la población mundial. Se ha señalado que la función de los mercados internacionales, reflejada, por ejemplo, en las pautas de las corrientes de inversiones extranjeras directas, es una de las razones de las crecientes diferencias en la distribución de oportunidades económicas a nivel mundial entre las naciones ricas y las naciones pobres.

A. Las actividades de las empresas transnacionales y las prioridades de inversión

12. El rápido aumento de las corrientes de inversiones extranjeras directas ha venido acompañado por un cambio pronunciado en su distribución sectorial, de los sectores manufactureros primarios y de gran intensidad de mano de obra hacia el sector de los servicios (con inclusión de transportes, viajes, telecomunicaciones, medios de información, servicios comerciales, ingeniería y construcción, servicios bancarios financieros, seguros y bienes raíces). Han declinado las acciones de las inversiones extranjeras directas en el sector secundario en comparación con los servicios; casi un 60% de las corrientes anuales de inversiones extranjeras directas en todo el mundo corresponden a los servicios. Los cambios en la distribución sectorial de las inversiones han venido acompañados también por una variación de las prioridades de la inversión de una tecnología de gran intensidad de mano de obra a una tecnología de gran intensidad de capital. A consecuencia de ello, hasta dentro del sector manufacturero de gran intensidad de mano de obra, las inversiones en gran medida se han trasladado hacia las industrias de mayor intensidad de capital.

13. El cambio de las prioridades de inversión de las empresas transnacionales ha tenido efectos perjudiciales para el empleo, en lo que se refiere a los números de puestos de trabajo creados, así como a la composición de la fuerza laboral. También ha afectado negativamente al acceso a los bienes y los servicios, esenciales para la supervivencia en los países en desarrollo.

14. El sector de las manufacturas desempeña una función importante como fuente de empleo y en la producción de bienes esenciales. Aunque las empresas transnacionales sólo emplean a una pequeña parte del total de la fuerza laboral mundial, son empleadores especialmente importantes en las industrias manufactureras, a los que corresponde entre el 10% y 20% o más del empleo del total de las manufacturas. En los países en desarrollo, el empleo dentro de las empresas transnacionales en el sector manufacturero moderno con frecuencia es sustancial.

15. Las industrias del sector de los servicios son más intensivas en el empleo de capital financiero y tecnologías y menos intensivas en cuanto al capital físico o el trabajo. Por tanto, tienen una capacidad de generar empleo menor que el sector manufacturero. Por ejemplo, un aumento de la parte del sector de los servicios en las inversiones extranjeras directas exteriores de más de un 10% en Alemania y los Estados Unidos y de un 18% en el Japón, sólo produjo un 4% de aumento en la parte correspondiente al empleo en las filiales extranjeras en Alemania y en los Estados Unidos, y todavía menos en el Japón. Por otra parte, en la mayoría de los países en el decenio de 1990, del 30 al 50% de las inversiones extranjeras directas

generaron del 70 al 80% de empleo en el sector manufacturero de las filiales extranjeras. El aumento reciente del empleo lento, o casi inexistente, generado por las empresas transnacionales en algunos países en desarrollo se ha atribuido en parte a que las inversiones extranjeras directas se han desplazado del sector manufacturero al sector de los servicios. Se ha afirmado que los aumentos de empleo en el sector terciario o de los servicios no es suficiente para compensar la reducción del empleo en el sector manufacturero de las filiales de las empresas transnacionales de los países en desarrollo receptores de las empresas transnacionales.

16. Las nuevas tecnologías y el continuo afán por aumentar la productividad impulsan a las empresas transnacionales a construir, hasta en países de bajos salarios, industrias eficientes desde el punto de vista de la mano de obra. En algunos países en desarrollo, las inversiones en el sector de los servicios de gran intensidad de capital han crecido más rápidamente que en el sector manufacturero, tradicionalmente de gran intensidad de mano de obra, aunque en parte dentro del PNB ha permanecido pequeña. Se ha dicho que la utilización cada vez mayor de tecnologías que permiten ahorrar mano de obra es la razón principal de lo que ha sido descrito como "crecimiento con desempleo", tanto en los países desarrollados como en los países en desarrollo. Las estimaciones correspondientes a algunos países industrializados muestran que entre 1973 y 1987, tres cuartas partes del aumento de la producción se debieron a incrementos del total de la productividad, y el resto, al incremento de las inversiones de capital, sin crear empleo. Entre 1960 y 1987, en los países en desarrollo, menos de una tercera parte del incremento de la producción se debió al aumento de la mano de obra, y más de dos terceras partes, a los aumentos de las inversiones de capital. La concentración en la producción de gran intensidad de capital y de tecnología por parte de las empresas transnacionales reducen sus totales agregados de empleados a medida que aumenta la intensidad de capital y despiden a trabajadores para reducir los costos al mínimo.

17. A pesar de su importancia en la economía mundial, las empresas transnacionales emplean directamente a sólo de 2% a 3% del total de la fuerza laboral en el mundo, lo que representa, aproximadamente 70 millones de personas. Dado que unas dos terceras partes del número total de las empresas transnacionales están ubicadas en sus países de origen y tienen una fuerte base en el país en cuanto al empleo, más del 70% (50 millones) de los empleados se encuentran en países industrializados. Sin embargo, hasta en estos países sigue siendo escaso el empleo que las empresas transnacionales proporcionan directamente. En 1990, el nivel de este tipo de empleo era de sólo 4% en los Estados Unidos, un 3% en la Comunidad Europea y en el Japón apenas era perceptible.

18. En los países en desarrollo, que son predominantemente agrícolas, la cantidad de empleados de las empresas transnacionales. en relación con el total del empleo nacional, es prácticamente insignificante. Se ha indicado que las empresas transnacionales han efectuado inversiones sustanciales en esos países sin crear grandes cantidades de puestos de trabajo. En 1990, por ejemplo, menos de un 1% de la población económicamente activa de los países en desarrollo estaba empleada directamente por empresas transnacionales. Estos empleados suelen ser trabajadores calificados que utilizan tecnologías de gran densidad de capital en los sectores más "modernos" de la economía. En el decenio de 1980, a pesar de que el empleo en las filiales extranjeras aumentó en general, se redujo en África, Asia occidental y América Latina.

19. El desplazamiento de las prioridades de inversión no sólo ha afectado a la cantidad de empleo disponible, sino que ha traído también consigo cambios en la calidad de empleos proporcionados y ha contribuido a aumentar las disparidades existentes entre los trabajadores altamente calificados, bien pagados y más estables, por una parte, y los trabajadores con poca calificación, mal pagados e inestables, por otra. Esto se debe a que las disparidades de sueldos y salarios dentro y entre los servicios tienden a ser mayores que en el sector manufacturero, ya que en el sector de los servicios hay una mayor polarización de los empleos mal pagados, de baja calificación e inseguros, por una parte, y los empleos profesionales bien pagados, por otra.

20. Las formas atípicas de empleo, especialmente el trabajo a tiempo parcial, es más frecuente en los servicios que en la agricultura, la industria manufacturera y la minera, y hay un predominio de mujeres en

esos puestos de trabajo. Se sabe que especialmente el comercio minorista, los hoteles y los restaurantes emplean una cantidad importante de trabajadores a tiempo parcial y estacional. Estas formas atípicas o precarias de ocupación colocan a los trabajadores en una posición de desventaja debido a que las relaciones del empleo no están regidas por las normas sobre salarios, condiciones de trabajo y seguridad social que se aplican en el empleo en dedicación completa. Los trabajadores ocasionales, temporales o a tiempo parcial generalmente no están sindicados y, por tanto, se encuentran en una posición de negociación más débil a diferencia de los empleados técnicos y profesionales que pueden trabajar con arreglos contractuales similares. Por tanto, las formas atípicas de empleo, contribuyen a la creciente preocupación sobre la seguridad de los puestos de trabajo.

21. Las condiciones de trabajo en este sector, especialmente en los países en desarrollo, también pueden empeorar. Por ejemplo, se ha informado que en algunos países en desarrollo las mujeres empleadas por empresas transnacionales en la elaboración de datos sufren con frecuencia de agotamiento, jaquecas, ansiedad y estrés debido a la índole intensiva de su trabajo y las largas horas que permanecen frente a las computadoras. También se ha observado una alta tasa de anormalidades en los embarazos y los partos.

22. A consecuencia de la apertura de ciertos servicios, tales como las telecomunicaciones, el transporte, banca y finanzas, seguros y comercio bursátil, que están sujetos a fuertes economías de escala, puede ocurrir que las empresas locales a cargo de estos servicios, especialmente en los países en desarrollo, se vean abrumadas por la mayor complejidad y poder del mercado de los servicios que ofrecen las empresas transnacionales de los países industrializados. Esto puede tener efectos adversos para las empresas locales encargadas de estos servicios, así como los trabajadores empleados por las mismas. El capital y la tecnología (cuyas mejoras también requieren un sustancial respaldo financiero) desempeñan una función importante en estas industrias y, hasta en los países industrializados, las corporaciones se tienen que fusionar en empresas aún más grandes para poder competir. Debido a que los países en desarrollo tienen dificultades para competir en los sectores que requieren grandes cantidades de capital, la apertura de estos servicios a las empresas transnacionales probablemente aumente todavía más las disparidades existentes entre los países ricos y los países pobres, así como entre las personas ricas y las pobres.

23. Se ha señalado que con la aplicación de los acuerdos aprobados dentro del marco de la Ronda Uruguay de Negociaciones Comerciales Multilaterales, aumentarán todavía más las inversiones extranjeras directas en el sector de los servicios, y en todo el mundo se intensificará la presión a favor de la privatización y la desreglamentación de servicios que hasta ahora habían disfrutado de un alto grado de protección nacional de la competencia internacional. Aunque esto abrirá nuevas oportunidades de empleo, en especial en los países en desarrollo, probablemente será muy perjudicial para los salarios, las condiciones de trabajo y la protección social.

24. La inversión en el sector de los servicios puede ser beneficiosa para los países en desarrollo si surge de las necesidades socioeconómicas, y sirve para satisfacerlas, así como para mejorar el nivel de vida y las condiciones de trabajo de las personas en estos países. Sin embargo, las grandes mejoras de los indicadores financieros no se han reflejado en el desarrollo socioeconómico general. Por el contrario, las cifras indican un descenso en el desarrollo socioeconómico que se refleja en un aumento del desempleo y la pobreza. Como ya se ha indicado, una creciente proporción de las utilidades de las empresas transnacionales se invierte en el sector financiero y no en el sector productivo. Además, las grandes utilidades procedentes de las inversiones en el sector financiero no benefician necesariamente al país de que se trate ya que con frecuencia se invierten en otra parte.

25. En el sector agrícola, las empresas transnacionales dedicadas a la agroindustria están generalmente orientadas hacia la exportación, son de gran escala y de gran intensidad de capital. Las empresas transnacionales tienen que ver con un 86% de la tierra dedicada en todo el mundo a cultivos para la exportación, y las repercusiones que tienen para esos países pueden ser importantes, ya que las actividades con base rural todavía son las actividades económicas predominantes en la mayoría de los países en

desarrollo. Por ejemplo, se ha indicado que debido a que muchos de los proyectos en tierras autóctonas son de alta intensidad de capital, sólo se emplea a las personas que tienen unos conocimientos muy específicos. Como resultado de ello, muy pocas veces la comunidad local se beneficia en cuanto al acceso a oportunidades directas de empleo.

26. La penetración de las empresas transnacionales en el sector agrícola ha tenido con frecuencia repercusiones negativas para la población local y para las prioridades agrícolas nacionales. Motivadas por las utilidades, las inversiones de las empresas transnacionales se apartan de los cultivos de alimentos y se dirigen hacia cultivos comerciales más lucrativos, principalmente para la exportación a los países ricos. Esto está cambiando el modo de explotación de las tierras en muchos países en desarrollo.

27. Un número cada vez mayor de agricultores locales, generalmente incapaces de competir con las poderosas empresas transnacionales en la producción y la comercialización, son marginalizados, pierden sus tierras, y sus funciones laborales y económicas. El Relator Especial sobre la realización de los derechos económicos sociales y culturales, Sr. Danilo Türk, ha indicado que la reestructuración de la propiedad de la tierra causada por el mayor peso que ha adquirido la agricultura para la exportación, ha creado un proceso en el que los trabajadores rurales y los pequeños agricultores han perdido su tierra, que ha pasado a grandes empresas, no sólo sociedades agroindustriales, sino también las controladas por grupos industriales y bancarios. Se ha afirmado que algunos de los trastornos más graves en las vidas de las personas de las regiones rurales y de los indígenas han estado relacionados con el desarrollo de proyectos de energía hidroeléctrica. Grandes cantidades de personas han sido desplazadas, y las frecuentes inundaciones que pueden ocasionar con estos proyectos trastornan, a veces gravemente, las vidas de esas personas.

28. Las actividades de alto riesgo de las empresas transnacionales se efectúan más probablemente en las tierras de grupos más débiles, tales como las poblaciones rurales o indígenas, donde es limitado el poder económico o político para rechazar dichos proyectos y donde la escasez de oficiales sobre el terreno para vigilar las actividades y el aislamiento de las regiones hace improbable una supervisión adecuada.

29. La especialización de los cultivos, que ocurre con frecuencia en la producción de cultivos comerciales para el mercado de exportación, repercute también sobre el tipo de empleo que se ofrece. El hecho de que el trabajo estacional es un aspecto importante de la agricultura y las plantaciones, que influye sobre las pautas de la demanda de mano de obra, indica que la especialización de los cultivos puede provocar considerables desequilibrios en el mercado laboral. Los empleos a tiempo parcial o de temporada caracterizan cada vez más la ocupación en este sector, y las condiciones de trabajo suelen ser malas. Debido a una creciente dependencia de los trabajadores estacionales y los contratados por días (que en general no están protegidos por la legislación nacional), se niega a un número importante de trabajadores una remuneración apropiada. Además, las fluctuaciones de los precios y de las exportaciones en el mercado mundial desestabilizan el empleo en un sistema de productos básicos orientado hacia la exportación, lo que hace que los empleos sean aún más inestables.

30. El sector de las plantaciones, en especial, está caracterizado por unas condiciones de trabajo muy precarias. Según un informe de la OIT sobre ese sector, en varios países continúa siendo la regla más que la excepción los salarios bajos, las largas horas de trabajo, el desempleo estacional y unas condiciones ínfimas de vivienda e higiene. La presencia de las mujeres es desproporcionada, constituyendo del 20% al 50% de la fuerza laboral según el producto básico y el país. En las plantaciones que son propiedad de empresas transnacionales trabajan muchos niños. También es muy común en las plantaciones el empleo de trabajadores migratorios y por contrata lo que contribuye a su nivel de vida deficiente y a las dificultades que tienen los trabajadores para tratar de mejorarlo.

31. El cambio de cultivos alimentarios a cultivos comerciales puede tener también repercusiones adversas para la seguridad alimentaria y el derecho a una alimentación y nutrición adecuadas. Con frecuencia, no se satisfacen las necesidades básicas nutricionales de los habitantes del país receptor. A pesar de los grandes

adelantos de la producción agrícola, han empeorado las condiciones de la población rural de los países en desarrollo, y en muchos casos los niños están desnutridos a pesar del aumento del crecimiento agrícola.

32. Preocupa especialmente la difusión del uso de productos agroquímicos que exponen a los trabajadores de las explotaciones agrícolas y de las plantaciones a sustancias tóxicas, en especial en las plantaciones. Las empresas transnacionales venden un 90% de los productos agroquímicos del mundo. Los problemas relacionados con el empleo de productos químicos en la agricultura son más graves en los países donde a causa del analfabetismo, la deficiente capacitación y la falta de equipo de protección, así como los controles insuficientes obsoletos disminuye la seguridad del uso de esos productos.

33. En la búsqueda de mercados, las empresas transnacionales exportan productos químicos peligrosos, principalmente de los países donde están prohibidos los productos químicos considerados peligrosos. A pesar de que un código de la FAO exige que no se exporten plaguicidas de ciertas categorías, los productos sujetos a reglamentaciones de sanidad y seguridad en los países de origen continúan vendiéndose en los países donde no existen dichas reglamentaciones ni información sobre su utilización segura. La contaminación del agua y la contaminación de los alimentos resultantes de la utilización intensiva de productos agroquímicos tales como los plaguicidas, herbicidas, fungicidas e insecticidas, también causa una creciente preocupación ecológica y de salud pública. El Tribunal Internacional del Agua, de Amsterdam condenó en febrero de 1992 a una gran empresa transnacional de plantaciones bananeras por el daño ecológico causado a las aguas costeras de Costa Rica mediante una contaminación extensa de plaguicidas.

34. Otros productos químicos tóxicos que utilizan las empresas transnacionales en los procesos de producción también causan problemas de salud, por ejemplo, las empresas transnacionales fabrican la mayor parte del cloro mundial que se utiliza como base para productos químicos potencialmente dañinos tales como los PCB, el DDT y las dioxinas; estos productos químicos pueden ocasionar malformaciones congénitas, así como daños a la reproducción, ecológicos y neurológicos. La participación de las empresas transnacionales en la producción y utilización de compuestos orgánicos volátiles de asbestos y desechos radiactivos también puede causar problemas de salud.

35. Los problemas de derechos humanos relacionados con la producción y el comercio de productos y desechos tóxicos preocupan cada vez más a los órganos de las Naciones Unidas encargados de los derechos humanos. Las empresas transnacionales son grandes productores de desechos. Algunos desechos no se pueden almacenar de una manera segura, y su eliminación puede ser costosa. Si no se obliga a las empresas transnacionales a hacer frente a los costos o si los contaminadores no tienen que tratar los problemas localmente o en su origen, la consecuencia probable es el comercio internacional de desechos tóxicos y el vertimiento en regiones menos desarrolladas. A mediados del decenio de 1980 se inició un aumento explosivo del comercio internacional de desechos después de la promulgación de leyes sobre desechos más estrictas en Europa y los Estados Unidos. Para las empresas transnacionales era más barato y más cómodo transferir los desechos tóxicos a América Latina y África donde las leyes de protección ambiental eran poco estrictas o no existían.

B. Estrategias mundiales de las empresas transnacionales: fusiones, adquisiciones y alianzas

36. Las estrategias mundiales de las empresas transnacionales comprenden la coordinación estrecha, la especialización y la integración de actividades geográficamente dispersas. Incluyen la racionalización y el aumento del ámbito para la transferencia de la producción. Las empresas transnacionales llevan a cabo sus actividades y ejercen control sobre activos productivos extranjeros mediante la formación de alianzas estratégicas y una variedad de arreglos que no están relacionados con el capital, en particular, subcontratación, concesiones comerciales y concesión de licencias.

37. Las estrategias mundiales adoptadas por las empresas transnacionales están motivadas por el deseo de obtener el máximo de utilidades mediante aumentos instantáneos de la participación en el mercado; la

diversificación geográfica o de productos; la amenaza a un competidor o la respuesta a la amenaza de un competidor; y la reducción de costos mediante las economías de escala, la racionalización de la producción duplicada, las actividades de investigación y comercialización y el debilitamiento del poder de negociación de los trabajadores. Las empresas transnacionales son también hostiles con respecto a los sindicatos porque estos últimos tienen la capacidad de perturbar el sistema de producción. Estas formas de expansión internacional ocurren con muy poca o ninguna inversión extranjera directa. La competitividad internacional cada vez mayor hace desaparecer los incentivos para que los empleadores asuman los costos sociales. Las nuevas estrategias traen consigo importantes cambios en la organización de la producción más allá de las fronteras.

38. En la última parte del decenio de 1980, las fusiones, las adquisiciones y las alianzas, más que la inversión en nuevas fábricas, se convirtieron en el vehículo predominante para las inversiones extranjeras directas en los países industrializados. La formación de alianzas, a diferencia de permanecer independiente, ha aumentado de una manera rápida en especial en las industrias de las telecomunicaciones, los automóviles y los semiconductores. Es un proceso que se alimenta a sí mismo: a medida que toma impulso, las empresas que no aplican las mismas estrategias se ven expuestas a riesgo creciente de perder su parte en el mercado y de ser compradas por competidores más grandes y más agresivos a nivel mundial.

39. Las fusiones, las adquisiciones y las alianzas estratégicas (que generalmente traen consigo la racionalización entre y dentro de las empresas o la reducción del número de trabajadores) y el mayor ámbito para la transferencia de la producción han tenido un efecto adverso sobre el empleo. Se ha afirmado que el estancamiento o posible reducción del empleo mundial a causa de las empresas transnacionales, a pesar del enorme aumento de las inversiones extranjeras directas en la segunda mitad del decenio de 1980, se debe en parte a estas nuevas prácticas.

40. A consecuencia de estas estrategias, el control de los activos en el extranjero entre las empresas transnacionales está altamente concentrado. Se pueden caracterizar las operaciones de muchas empresas transnacionales como monopolísticas u oligopolísticas: generalmente se trata de empresas muy grandes que están controladas por un pequeño número de corporaciones dominantes en su campo de actividad. Se ha estimado que cerca de un 1% de las empresas transnacionales matrices posee la mitad de las acciones de las inversiones extranjeras directas o el total del activo de las filiales. Con ese grado de control, las empresas transnacionales pueden eliminar la competencia y perjudicar gravemente las operaciones de los agricultores pequeño y de las industrias nacientes en la economía interna.

41. El gran volumen financiero de negocios de muchas de estas empresas transnacionales en relación con las economías de diversos países en desarrollo les da un considerable poder de negociación que con frecuencia ha socavado las posibles ganancias económicas de los países receptores. Por ejemplo, se estima que en 1980, los 10 grupos financieros más grandes controlaban activos por un valor de 3,8 billones de dólares, casi el cuádruple del PIB de los 43 países menos adelantados, 1,5 veces el PIB de los 57 países con ingresos medianos, y un 22,5% del PIB de los 24 países más ricos del mundo. En varios casos, el volumen financiero de negocios de una sola empresa transnacional es mayor que el del país en desarrollo receptor. Por ejemplo, en 1993, las ventas anuales de una empresa electrónica ascendieron a 54.400 millones de dólares, que fue el equivalente del PIB combinado de Chile, Costa Rica y el Ecuador.

42. El equilibrio de fuerzas entre los oligopolios ha resultado ser casi invariablemente inestable. Se ha dicho que los oligopolios se comportan como rivales y no como competidores. Las empresas en cuestión pueden aducir que para mantener la competitividad son necesarios los sacrificios de los trabajadores, justificando así una intensificación del esfuerzo laboral y una presión a la baja de los salarios reales.

43. Se ha afirmado que a medida que aprovechan las oportunidades de racionalización para el ahorro de costos, las fusiones, las adquisiciones y las alianzas y la globalización han tenido y continuarán teniendo a corto y a largo plazo un efecto negativo para el empleo directo de las empresas de que se trate. El estímulo

competitivo que se supone han de proporcionar las empresas transnacionales a las economías de los países receptores no produce con frecuencia una revitalización de la industria de ese país. En muchos casos, los competidores locales tienen que cerrar sus empresas cuando el mercado interno se satura relativamente. Esto no sólo sucede por la pérdida de partes en el mercado de las empresas transnacionales, sino también por los arreglos oligopolísticos (característicos de muchas empresas transnacionales) que tienen el propósito de eliminar a competidores reales y potenciales. De aquí que en vez de aumentar la competitividad de las empresas locales, el control oligopolístico por parte de las empresas transnacionales sustituye en gran medida a las empresas locales similares.

44. Las estrategias que emplean algunas empresas transnacionales pueden limitar la difusión de beneficios devengados por sus actividades. Las empresas pueden tratar de mantener su competitividad, por ejemplo, haciendo interno el mercado, es decir, mediante el control y la coordinación internas de las ventajas relacionadas con la propiedad y con la ubicación y otros activos de su propiedad, más que mediante la concesión de licencias sobre el derecho de utilizar esos activos a las firmas autóctonas ubicadas en el país de producción. Otros medios por los que las empresas transnacionales de servicios están haciendo internas sus ventajas mientras, al mismo tiempo, obtienen acceso a mercados extranjeros son el otorgamiento de concesiones para la concertación de contratos de administración, las asociaciones y las empresas conjuntas.

45. Las transacciones entre las empresas, que representan un 40% del comercio mundial, dan a las empresas transnacionales la posibilidad de explotar las diferencias entre los precios en todo el mundo y fijar precios como oligopolios mundiales.

46. Gracias a la manipulación de los pagos entre las empresas a través de la fijación de precios de transferencia y el rápido movimiento de fondos y bienes entre los países, las empresas transnacionales pueden evitar el pago de impuestos y repatriar una gran parte de sus utilidades, contribuyendo así a la fuga de capitales. La fijación de precios de transferencia es un proceso en que los precios se asignan a sus transacciones internas por razones fiscales, lo que puede afectar a la validez o fiabilidad de los datos financieros. En realidad, se trata de fijar precios excesivos a los gastos y asignar a las utilidades precios por debajo de su valor. La fijación de precios de transferencia, ampliamente practicada por las empresas transnacionales, representa una gran pérdida de ingresos o recaudación impositiva para los países de que se trate. Por tanto, la práctica de fijación de precios de transferencia permite a las empresas transnacionales conservar una proporción mucho mayor de las utilidades que la que tendrían en otras condiciones.

47. Mediante la fijación de precios de transferencia las empresas transnacionales pueden también engañar a los sindicatos para que acepten aumentos de salarios considerablemente menores que los debidos o los que se pueden permitir las empresas transnacionales en cuanto a aumentos de las utilidades reales. La detección de estos casos, se ve complicada por la repatriación de utilidades y porque es difícil determinar cómo las empresas transnacionales reparten las utilidades (especialmente las adquiridas mediante especulación) en los distintos países donde tienen filiales. Además, iniciativas recientes de algunos gobiernos para introducir políticas unitarias de tributación, una medida para combatir las tácticas de fijación de precios de transferencia, han sido detenidas con éxito por grupos de presión de las empresas transnacionales. La tributación unitaria es una política según la cual un gobierno calcula la aplicación de impuestos a una compañía sobre la base de sus utilidades mundiales en vez de sobre la base de las utilidades declaradas dentro de las fronteras de los países.

48. El empleo por algunas empresas transnacionales de personal expatriado, especialmente para los cargos superiores, les permite controlar sus activos tecnológicos y evitar la difusión de personal y conocimientos técnicos mediante la rotación del personal y las "separaciones" (la creación de nuevas sociedades por personal antiguo de las empresas transnacionales). El empleo de expatriados por empresas transnacionales varía según las industrias y los sectores, pero una determinante clave de la parte de expatriados es la edad de la inversión: cuanto más nueva es la inversión, mayor es el número de expatriados. La dependencia del personal expatriado es mayor en las filiales extranjeras ubicadas en los países en desarrollo que en las situadas en países

desarrollados receptores. Aunque el número total de expatriados empleados por las empresas transnacionales es pequeño, representa una parte relativamente grande del personal ejecutivo o de altos cargos directivos en las filiales extranjeras. Por ejemplo, en una filial extranjera de una empresa transnacional en un país en desarrollo, el 83% de esos puestos estaba ocupado por expatriados del país de origen de la empresa transnacional. Esta práctica limita la adquisición de conocimientos especializados y la movilidad ascendente de los trabajadores de los países receptores. La contribución de las empresas transnacionales a la educación está limitada al nivel terciario, especialmente a la educación de administración de empresas. La capacitación está centrada principalmente en el personal técnico y de gestión.

49. La tendencia de algunas empresas transnacionales de traer consigo a sus suministradores y entablar con ellos relaciones a largo plazo plantea una gran dificultad para los suministradores locales para entrar en ese mercado concreto o penetrar en ese proceso. También obstaculiza la difusión de los conocimientos científicos de los países desarrollados. Los conocimientos tecnológicos y de gestión que generalmente traen consigo los inversionistas les da también una ventaja competitiva sobre los productores locales. Esta práctica puede tener un efecto adverso sobre los productores locales que se pueden ver forzados a poner fin a sus operaciones debido a su incapacidad para competir con esos suministradores más eficientes tecnológicamente o en otros aspectos. El que una filial pase a depender de las importaciones puede provocar una reestructuración interna con efectos negativos e indirectos sobre el empleo en las industrias que hasta entonces se relacionaban con las empresas transnacionales mediante concatenaciones progresivas y regresivas. Los suministradores nacionales también se verán afectados negativamente por la dependencia de un gran componente de importación.

50. Por tanto, el tipo de relación que las empresas transnacionales establezcan con los suministradores determinará en gran medida si su influencia es beneficiosa para el país huésped. Los aumentos de las adquisiciones locales por parte de las empresas transnacionales alentarán a los suministradores locales a investigar maneras tecnológicamente más eficaces más para suministrar sus bienes. Además, los conocimientos y el asesoramiento que probablemente las empresas transnacionales transmitan a los suministradores locales pueden ser beneficiosos para mejorar las capacidades tecnológicas de los países receptores. Por tanto, el aumento de las adquisiciones locales por las empresas transnacionales, aunque no significativo para aumentar el empleo, tiene una función muy importante que desempeñar en el fomento de las capacidades tecnológicas del país receptor. Ese fomento es necesario, ya que no se puede confiar indefinidamente en que los bajos salarios sean un factor competitivo en los mercados mundiales.

51. La posibilidad de dividir el proceso de producción en segmentos aumenta la posibilidad de selección de lugares que tienen las empresas transnacionales. La flexibilidad en la ubicación también aumenta a medida que la ubicación depende menos de la proximidad al mercado final o los recursos fijos y más de los costos relativos, la existencia de activos acumulados tales como la disponibilidad de mano de obra altamente calificada, tecnología e infraestructura, y políticas gubernamentales destinadas a ampliar las ventajas comparativas (por ejemplo, reducciones de los obstáculos al comercio, educación y capacitación, etc.). La flexibilidad de la ubicación y la posibilidad de dividir los procesos de producción en segmentos han aumentado en gran medida la capacidad de la dirección para tomar decisiones de cerrar o reducir las operaciones, reubicar inversiones adicionales en otras instalaciones para mejorar su ventaja competitiva, y/o subcontratar en otras regiones.

52. En un informe de las Naciones Unidas se resumen de la forma siguiente los factores que han contribuido a que las empresas transnacionales adquieran un gran poder de mercado frente a gobiernos y empresas de los países en desarrollo: su dominio sobre recursos de diversas clases, a saber, financiación, gestión, redes de comercialización y experiencia, tecnología y conocimientos técnicos en general; su habilidad para combinar y distribuir dichos recursos en el mundo; el éxito, particularmente de las empresas transnacionales que tienen una situación de monopolio, por lo general en integrar sus sucursales y filiales a la compañía en su conjunto y no a la economía del país de ubicación; la actuación de dichas filiales que han tendido a funcionar de conformidad con la estrategia de la empresa matriz y no como empresas autónomas.

53. El aumento de la fuerza de las empresas transnacionales les permite enfrentar a naciones y comunidades en un intento de recibir el conjunto de beneficios más ventajoso, y genera una "unificación a la baja" de las normas del trabajo, del consumo y del medio ambiente. Las empresas transnacionales pueden escapar de la "carga" de las normas sobre el trabajo y los costos de la mano de obra mediante la ubicación en países con niveles más bajos y costos menores. A medida que aumenten los costos de la mano de obra es muy probable que las empresas más pequeñas se reubiquen.

54. El aumento de las posibilidades de selección de la ubicación y de la movilidad del capital permite a las empresas transnacionales transferir las etapas de la producción de gran intensidad de mano de obra de los países desarrollados a lugares donde los costos del trabajo son más bajos y donde existen mercados más liberales. La pérdida de empleo en unas pocas industrias concretas, tales como la electrónica y la textil, puede ser considerable en los países de origen. La dependencia de las empresas transnacionales de arreglos de subcontratación con suministradores en otros países, debido a las mayores ventajas comparativas, también desplaza en un grado considerable el empleo.

55. Sin embargo, el empleo perdido de los países industrializados cuando las empresas transnacionales se reubican con frecuencia no trae consigo aumentos de las cifras de empleo en los países donde las compañías se establecen y amplían, ya que muchas de estas industrias disminuyen la intensidad de mano de obra y subcontratan en gran medida en los países receptores. Por tanto, el empleo se repite a un nivel inferior en los países receptores. Las nuevas tecnologías y el continuo empeño por aumentar la productividad impulsa a las empresas transnacionales, hasta en los países de bajos salarios, a construir instalaciones con una eficiente utilización de la mano de obra que necesitan mucha menos fuerza de trabajo que en el país de origen. La nueva pauta que parece tener la producción internacional integrada puede, sin duda alguna, estar acentuando las disparidades entre actividades centrales y empleos determinados dispersos por todo el sistema de producción internacional de una empresa ... (creando) una creciente periferia de puestos de trabajo, muchos de los cuales son menos estables y están peor remunerados que los del centro"[3].

56. A la larga, los efectos sobre el empleo de las empresas transnacionales dependen decisivamente de la función asignada a una empresa filial en un país determinado dentro de la estrategia global. El caso más desfavorable es cuando a la empresa filial se le asigna la función de una fabricación racionalizada (operación de destornillador) algo que se hace sobre todo en los países en desarrollo. En este caso, el volumen de empleo está limitado por el bajo valor añadido a la producción y su alto contenido de importación, y el reducido contenido de capacitación y calificación para los trabajadores, técnicos, gestores, etc. El caso más favorable es cuando la filial es un especialista en productos (el polo opuesto a la operación de destornillador). En este caso, las calificaciones de los trabajadores y el poder de la iniciativa gestora son grandes, mientras que el crecimiento potencial de empleo sólo está limitado por el propio esfuerzo de la filial.

57. Se ha observado que además de los efectos negativos sobre el empleo, las estrategias globales de las empresas transnacionales también agudizan las desigualdades regionales e internacionales existentes al aumentar la polarización entre el trabajo en cadena con bajos salarios (en gran parte en los países en desarrollo) y las actividades de alta calificación (que probablemente se llevan a cabo en países industrializados con grandes mercados y personal especializado disponible).

C. El caso de las zonas francas industriales

58. Las zonas francas industriales (ZFI) han sido definidas como "una instalación industrial claramente delimitada que constituye un enclave de libre comercio en el régimen aduanero y comercial de un país, y donde las empresas extranjeras manufactureras producen principalmente para la exportación sobre la base de un cierto número de incentivos fiscales y financieros"[4]. Se dice que los bajos niveles salariales prevalecientes en estas zonas junto con las facilidades infraestructurales y los incentivos financieros ofrecidos se encuentran entre los factores principales a que se debe el crecimiento de las inversiones extranjeras directas en estas zonas. Los incentivos financieros van desde las exenciones de impuestos hasta los subsidios por alquileres,

desde desgravación fiscal a las inversiones hasta créditos especiales para la creación de empleo, y desde subsidios indirectos para la adquisición de materias primas nacionales y productos semiacabados hasta subvenciones para capacitación y asignaciones especiales para depreciación sobre los bienes de capital. Se ha afirmado que las zonas han sido creadas "mediante la modificación de todas las reglas económicas tradicionales -sobre la necesidad de obstáculos arancelarios, sobre el principio de igual acceso a los servicios infraestructurales básicos, o sobre el principio de tributación equitativa"[5]. Estos enclaves industriales suelen estar protegidos del entorno que los rodea para controlar el acceso de personas y productos.

59. Dado que los productos manufacturados por empresas en las zonas francas industriales se venden principal si no exclusivamente en los mercados de los países altamente industrializados, corresponden a la demanda, las especificaciones técnicas y los niveles de ingresos de esos mercados, y tienen muy poca o ninguna relación con las necesidades o las condiciones de las personas en el país receptor.

60. El crecimiento del empleo en esas ZFI es sustancial, con un promedio de cerca del 9% al año de 1975 a 1984 y del 14% al año de 1986 a 1990. A fines del decenio de 1980 había unos 4 millones de trabajadores en más de 200 zonas en cerca de 60 países en desarrollo. Sin embargo, los efectos indirectos sobre el empleo son débiles, ya que en el país receptor en relación con las zonas hay sólo unas pocas concatenaciones progresivas y regresivas (las industrias creadas para suministrar y recibir los suministros respectivamente de las empresas de que se trate). Las empresas que funcionan en estas zonas compran la mayor parte de sus insumos en el extranjero.

61. A pesar de las indicaciones de que el crecimiento del empleo en estas zonas es sustancial, existen claras limitaciones con respecto a los tipos de puestos creados y su sostenibilidad a largo plazo. La mayoría de las ZFI limitan sus inversiones extranjeras directas a un pequeño grupo de industrias que emplean mano de obra barata. El empleo que se crea en las zonas es, más que nada, relativamente de poca o ninguna calificación y bajos salarios. Con frecuencia, las condiciones de trabajo son deficientes y peligrosas para la salud. Por lo general las operaciones de las zonas producen gran contaminación. Los trabajadores, especialmente en las industrias electrónicas, a menudo están expuestos a radiaciones, sustancias tóxicas y productos químicos sin advertencias ni equipos de seguridad. Como promedio, las mujeres jóvenes a partir de la edad de 16 años constituyen de un 70 a un 80% del total de empleados de esas zonas. Se emplea a mujeres jóvenes porque generalmente son solteras, no tienen responsabilidades familiares, y poseen poca experiencia. Muchos empleadores consideran que las mujeres son más dóciles y menos propensas a exigir sus derechos o a participar en actividades sindicales. Los salarios de las mujeres son de 20 a un 50% más bajos que los de los hombres que trabajan en las mismas zonas. Por lo general, se trabaja un 25% más de horas que en otras partes y también existe un número mayor de turnos de noche y horas extraordinarias que en las compañías nacionales. Estas condiciones contribuyen a un agotamiento temprano, y las mujeres dejan de trabajar cuando llegan a los 25 años de edad. La duración del empleo en las industrias de las zonas tiende a ser relativamente corto -cerca de cinco años. En general, el empleo termina con el matrimonio.

62. El empleo en estas zonas tiende a ser inestable y ofrece poca seguridad de trabajo. Se ha indicado que la concentración de las empresas transnacionales de propiedad extranjera en las zonas francas industriales ha creado un tipo muy definido de monocultivo industrial: electrónica o del ramo textil y de confección. Esta práctica aumenta los riesgos económicos y sociales relacionados con la casi exclusiva dependencia de una única industria de exportación. Es probable que cuando ocurren aumentos de los costos de la mano de obra se produzca la reubicación, especialmente de la mayoría de las zonas de tamaño pequeño y mediano cuyas decisiones de ubicación están muy influidas por consideraciones de costo. Además, las industrias ubicadas en estas zonas están sujetas a las fluctuaciones del mercado mundial y a medidas proteccionistas en los países desarrollados. En caso de condiciones desfavorables, es probable que las empresas transnacionales trasladen sus fábricas a otros lugares. Su reubicación causará una fuerte reducción del empleo en esos sectores industriales y hará que los países en cuestión sean vulnerables a las demandas de las empresas transnacionales.

63. Asimismo, las zonas francas industriales ofrecen escasas oportunidades de formación profesional y de aumento de la capacidad técnica. Es muy probable que la transferencia de conocimientos especializados y tecnología al país receptor sea mínima en las filiales especializadas de las ZFI donde la mayoría de las jóvenes trabajadoras están ocupadas en empleos de poca calificación con muy poco contacto con la alta tecnología. La experiencia de las necesidades de mano de obra en las zonas muestra que se alcanza una mayor productividad gracias a la gran rotación de los trabajadores. La transferencia de conocimientos especializados y tecnología por parte de las empresas transnacionales está afectada también por su gran dependencia de los insumos importados para la producción en esas zonas. Se ha dicho que esta orientación hacia las importaciones u orientación hacia fuentes no locales, es parte integrante del sistema de privilegios de las zonas, ya que están libres de derechos de aduana, restricciones a la importación, reglamentaciones en cuanto a divisas e incentivos para adquirir sus insumos en las fuentes locales en vez de importarlos.

64. Es precisamente en estas zonas en que los gobiernos limitan en gran medida los derechos de los trabajadores a pertenecer a un sindicato nacional para la negociación colectiva y/o declararse en huelga, ya que consideran que los sindicatos desalentarán las inversiones extranjeras directas en la industria. Esto sucede especialmente en la industria electrónica. En algunos casos, estas restricciones fueron introducidas en respuesta a condiciones establecidas por las empresas transnacionales como un requisito previo para la inversión; en algunos países, debido a la presión ejercida por ciertas empresas transnacionales de la industria electrónica, se prohibieron actividades sindicales a nivel industrial y sólo se permitieron sindicatos internos. En otros casos, se ha prohibido todo tipo de sindicato. Y aún en otros casos, la legislación sobre huelgas, cierres patronales y conciliación no se aplicará sino 10 años después del inicio de las operaciones en las zonas francas industriales.

65. Otras razones por las que se socavan los derechos de los trabajadores en algunas ZFI son las dificultades para obtener el reconocimiento de los sindicatos y la insuficiencia de la aplicación de la ley. En un país, a pesar de que la ley prohíbe la discriminación, las empresas de las ZFI no emplean a personas que pertenezcan a sindicatos. Otro impedimento a la organización de los trabajadores es el hecho de que generalmente las zonas valladas por motivos de seguridad u otras razones y en general no se permite la entrada a las zonas a las personas que no tengan autorización para ello.

66. Las actividades de las empresas transnacionales en estas zonas también perjudican a los productores locales de la industria y los trabajadores empleados por éstos en la economía nacional. Las generosas concesiones otorgadas a los inversionistas extranjeros colocan en situación de desventaja a los negocios locales que no se benefician de estas concesiones, y contribuyen a aumentar aún más las disparidades sociales y económicas.

67. Una nueva forma incipiente de producción agrícola que, según la OIT, en algunos casos es equivalente a las que se encuentran en las zonas francas industriales consiste en el arriendo de grandes extensiones de tierra, especialmente por las empresas transnacionales, para la producción para la exportación y los "cultivos no tradicionales", especialmente frutas, legumbres y flores, sobre todo para el mercado europeo. Los inversionistas están estrechamente vinculados a grandes empresas de elaboración de alimentos. En comparación con los sistemas tradicionales de plantaciones, esas inversiones tienen muy poco capital fijo y son sumamente flexibles. La mayoría de los trabajadores está formado por jornaleros eventuales a los que la legislación laboral protege muy poco. Además, muchos agricultores locales que no pueden competir con las empresas transnacionales se ven marginados y pierden su tierra, así como sus actividades económicas.

D. Cambios en la estructura del mercado laboral y en las relaciones laborales

68. Los cambios en la estructura del mercado laboral y en las relaciones laborales han contribuido a reducir de varias maneras la posición de negociación de los trabajadores y sus organizaciones. Las nuevas formas de producción han traído consigo cambios en la composición de la fuerza laboral. Las empresas transnacionales utilizan igualmente métodos más directos dirigidos a reducir la posición negociadora colectiva

de los trabajadores. Entre éstos se encuentran la preferencia por los trabajadores que no pertenecen a sindicatos y las limitaciones al reconocimiento de los sindicatos, el establecimiento de una estructura de relaciones laborales basada en la empresa o los sindicatos internos, un proceso de consulta jerárquico y ascendente y la renuencia a revelar información sobre planes de empleo e inversión.

1. Subcontratación y fabricación en países con costos más bajos

69. Muchas empresas transnacionales, especialmente las de las industrias orientadas a la exportación y de manufactura ligera (tales como la de textil, de ropa, juguetes, calzado y artículos de deportes) ya no poseen ni explotan las instalaciones en las que se fabrican algunos de los componentes de sus productos. Con la eliminación de los obstáculos al comercio, las tecnologías de comunicaciones mejoran, y a medida que se intensifica la competencia internacional, subcontratan la producción de esos bienes y actúan entonces como distribuidores a nivel mundial. Como ya se ha indicado, las posibilidades de los trabajadores para adquirir calificaciones, así como la movilidad laboral en los países en desarrollo se ven limitadas por la tendencia de las empresas transnacionales a contratar a personal expatriado y a llevar consigo a sus suministradores. Además, el hecho de que a las filiales en los países en desarrollo se les asigna generalmente la función de "fabricantes con procesos racionalizados" reduce las posibilidades de capacitación profesional de los trabajadores.

70. De esta manera, han dejado de recurrir a una fuerza laboral permanente, contratando en su lugar a un núcleo de trabajadores altamente especializados y calificados, rodeados por una periferia de trabajadores temporales. Se emplea a grandes cantidades de trabajadores mediante subcontratación o arreglos de fabricación en países con costos más bajos, especialmente para operaciones de gran intensidad de mano de obra, tanto en los países receptores como en los países de origen. El pequeño núcleo de la empresa consiste generalmente de sede, administración y personal, y se encuentra en el centro de una red independiente de empresas de subcontratistas que a su vez emplean a sus propios subcontratistas. Sin embargo, "las empresas transnacionales permanecen en la cúspide de estas pirámides de subcontratación, proporcionan la mayoría de los pedidos que reciben esas empresas y, por tanto, tienen una gran influencia sobre sus operaciones"[6].

71. Este método de trabajo de las empresas transnacionales ha contribuido a aumentar bruscamente el empleo no estructurado en muchos países en desarrollo, ofreciendo puestos con bajos salarios y temporales. La calidad de los puestos proporcionados mediante esos arreglos de fabricación en países en desarrollo con costos más bajos suele estar por debajo de la del sector estructurado. Las condiciones de trabajo y los salarios empeoran cuando alguien se traslada del centro a la periferia de la red. Son motivo de una preocupación especial las condiciones de trabajo inferiores a las normas de los productores pequeños, formalmente independientes situados en países en desarrollo que participan como subcontratistas en los arreglos internacionales entre las empresas, organizados y dirigidos en definitiva por productores, compradores o distribuidores de países desarrollados.

72. Las mujeres y los grupos vulnerables, como los trabajadores migratorios, constituyen una gran proporción del sector no estructurado, que en general está en la parte más baja de la cadena de subcontratación de las empresas transnacionales, y donde son más graves la explotación y la discriminación. Normalmente se les paga sobre la base de trabajo a destajo, más que por días trabajados, y no están protegidos por la legislación laboral.

73. La práctica de subcontratación también reduce considerablemente el poder de negociación de los sindicatos, ya que crea una división entre el núcleo de la fuerza laboral (la empleada directamente por las empresas transnacionales) y la periferia de trabajadores empleados en empresas subcontratistas independientes y de tamaño pequeño y mediano, especialmente cuando éstas están ubicadas en el extranjero. Además, cuando los trabajadores están dispersos y aislados, se dificulta mucho el trabajo eficaz de los sindicatos. De esta manera también se reduce la capacidad de los sindicatos para utilizar su fuerza de organización para ejercer influencia en otras esferas.

74. En la agricultura, las empresas transnacionales conciertan cada vez más arreglos contractuales con pequeños agricultores locales para producir determinados cultivos de exportación para la venta a las empresas transnacionales. Son especialmente las empresas transnacionales grandes las que están a la cabeza de la expansión de esta forma de producción. En estos arreglos, las empresas transnacionales determinan los precios, especifican el tipo de cultivo y en qué condiciones se cultivará, las condiciones de la producción, la comercialización del producto agrícola, la cantidad y el período en que se puede vender. Las empresas transnacionales proporcionan los insumos agrícolas, los créditos y el apoyo técnico.

75. Mediante esos arreglos, las empresas transnacionales reducen su participación directa en la producción agrícola y transfieren los riesgos implícitos al productor local quien de hecho se convierte en un obrero sin calificar en su tierra propia o arrendada. Por ejemplo, la empresa puede negarse a comprar el producto cuando la demanda del mercado es baja. En esas situaciones, las empresas utilizan con frecuencia controles de la calidad para rechazar grandes cantidades de productos, cuyo costo corre por cuenta del agricultor local. La reducción de su participación directa en la producción agrícola también permite a las empresas transnacionales concentrarse en actividades de valor añadido tales como la elaboración de los productos agrícolas. De esta forma, la agricultura, los agricultores y los peones locales no sólo tienen que soportar la carga de los gastos y riesgos importantes de la inversión de la empresa agrícola, sino que igualmente están excluidos de la mayoría de los beneficios de las agroindustrias y hasta de los que aporta gran parte de su propia tierra.

76. Se ha indicado que el problema de las formas precarias del trabajo asalariado, en general relacionado con la subcontratación es, esencialmente, el de la exclusión de empleos "dignos", ya que los sectores más altos y mejor remunerados del mercado laboral dependen del acceso a la educación secundaria como mínimo, así como de redes de contactos; por tanto surgen unas pautas claras de segmentación del mercado laboral. Aunque no todo el empleo no asalariado refleja exclusión, en la práctica, gran parte del trabajo por cuenta propia es el resultado de la exclusión del trabajo asalariado. En los casos en que significa una competencia a la producción del sector estructurado, el "trabajador por cuenta propia" puede ser utilizado por las grandes empresas como productor a bajo costo de bienes intermedios, como los trabajadores asalariados encubiertos y sin protección. En un documento de la OIT se indica que la cuestión subyacente aquí es un proceso doble: por una parte, están los empleos "malos", con un acceso más fácil pero donde se concentra la pobreza y, por otra parte, los empleos "buenos" con un acceso restringido y que proporcionan un grado de seguridad y condiciones aceptables. Esto significa que existen distintos niveles de exclusión; por tanto, es posible estar incluido en el mercado laboral y al mismo tiempo excluido de los empleos "buenos". La segmentación en el mercado laboral tiende a crearse alrededor de grupos claramente definidos (en especial, sobre la base del sexo, la raza y la nacionalidad), así que la exclusión de la posibilidad de ganarse el sustento acaba relacionándose con otras formas de exclusión social.

2. "La mejor práctica" o el método ágil de producción

77. Entre las empresas transnacionales existe la tendencia de pasar del ámbito de las relaciones laborales colectivas a la gestión de los recursos humanos con una concentración en distintos núcleos de empleados o grupo de empleados. La "mejor práctica" o el método ágil de producción que cada vez más adoptan las empresas transnacionales representa dicho concepto de organización.

78. El método ágil de producción lleva implícito un mercado laboral interno más cerrado con exigencias y niveles de seguridad en el empleo más altos para los trabajadores del núcleo, pero una estratificación más aguda entre los trabajadores del núcleo y los trabajadores periféricos, con una tendencia creciente a marginar o excluir a los trabajadores de más edad, con menos calificación o menos atractivos de alguna otra manera. Por una parte, la remuneración y prestaciones favorables de los trabajadores del núcleo sirven en gran medida como incentivo económico para disuadirlos de ingresar en un sindicato, mientras que, por otra parte, es cada vez más difícil organizar la fuerza laboral periférica. Por tanto, la actividad sindical eficaz está socavada por la división entre trabajadores del núcleo y periféricos. Si bien este método beneficia a los trabajadores del

núcleo, la fuerza laboral periférica está amenazada por la inseguridad en el empleo y reducciones de los ingresos, lo cual contribuye a las crecientes disparidades socioeconómicas en todo el mundo.

3. Preferencia por los trabajadores no sindicados y limitacione al reconocimiento de los sindicatos

79. La fuerte competencia entre los gobiernos para atraer inversiones extranjeras directas aumenta el poder de negociación de las empresas transnacionales que se puede utilizar para dictar concesiones, especialmente con respecto a las normas sociales y laborales. De esta forma, no sólo es sumamente probable que ocurra una erosión de la autonomía de los mercados sociales y laborales nacionales, sino que igualmente es probable que tenga lugar una presión descendente sobre las normas sociales y laborales tanto en los países de origen como en los países receptores.

80. Aunque factores tales como las altas tasas de crecimiento y la expansión de los mercados ejercen una gran influencia en las decisiones sobre las inversiones extranjeras directas, las empresas transnacionales suelen tener una preferencia por los trabajadores no sindicados. El personal de las filiales extranjeras suele estar menos organizado en sindicatos en los sectores de las finanzas, el transporte, las comunicaciones y los servicios públicos. Más recientemente, sobre todo las empresas transnacionales más pequeñas no siempre respetan el derecho de los empleados a estar representados y en algunos casos desalientan sus actividades de organización. En algunos países desarrollados se ha observado una tendencia hacia el establecimiento de fábricas sin sindicatos entre las empresas transnacionales más pequeñas y de tamaño medio.

81. A diferencia de la simple aceptación de los sindicatos, en muchos casos las empresas transnacionales pueden limitar el número de sindicatos reconocidos. Con el fin de evitar tratar con representantes de varios sindicatos, algunas empresas transnacionales han mostrado una preferencia por tratar con sólo un sindicato en vez de con varios; tal situación puede resultar en lo que ha sido descrito como "concursos de belleza" entre los sindicatos. Esto, a su vez, sirve para socavar el poder de negociación de los sindicatos.

82. Aunque las empresas transnacionales grandes tienen un mejor historial en cuanto al reconocimiento de los sindicatos en los convenios colectivos, y hasta unas pocas son más ejemplares que sus contrapartes locales, varias empresas transnacionales grandes tienen un "criterio no sindical". Generalmente, se da a los trabajadores de los establecimientos grandes una compensación y prestaciones favorables que pueden servir como incentivo para disuadirlos de afiliarse a sindicatos.

4. Estructura de las relaciones laborales con base en la empresa o sindicatos internos

83. La estructura de las relaciones laborales con base en la empresa o los sindicatos internos son utilizados principalmente por empresas transnacionales en Europa y están relacionados con complejas estrategias integradas prevalecientes hoy día en las actividades de las empresas transnacionales. Esta práctica está fuera del enfoque tradicional de negociación colectiva con base industrial. Los sindicatos internos, que son esencialmente asociaciones del personal con base en cada lugar de trabajo y están controlados en gran medida por la dirección, representan una organización dividida e ineficaz a la que sólo se permite encargarse de quejas personales. Sin embargo, a pesar de sus limitaciones, muy pocas empresas permiten siquiera esta forma de sindicalismo.

5. Proceso jerárquico o de consulta ascendente

84. El poder de negociación de los trabajadores y la negociación eficaz entre los directores de las filiales de las empresas transnacionales y los empleados también están reduciéndose, ya que las decisiones clave que afectan al empleo y la productividad se toman cada vez más en la empresa matriz. La gran descentralización

de la función de las relaciones laborales suele estar unida a un aumento de disposiciones para el proceso de consulta ascendente, por lo menos respecto de una serie de cuestiones. Estas disposiciones pueden producir estructuras de gestión complejas, con una amplia base y, al mismo tiempo, jerárquicas. En comparación con los competidores nacionales, es más probable que los jefes de personal de las filiales extranjeras reciban asesoramiento gestores de un nivel más alto encargados de las relaciones laborales.

85. Este proceso jerárquico o de consulta ascendente suele crear un proceso más prolongado de adopción de decisiones y causa problemas a los sindicatos en la búsqueda de las personas encargadas o autorizadas para de adoptar decisiones o las contrapartes de negociación dentro de las empresas transnacionales. Este factor también dificulta la obtención de información oportuna y exacta, necesaria para unas negociaciones equilibradas y bien fundadas en cuestiones de interés para los trabajadores. Sin la descentralización de la adopción de decisiones o, alternativamente, sin un acceso mayor o directo de los sindicatos a la adopción de decisiones de alto nivel, el proceso de negociación favorece a las empresas transnacionales y es desigual e injusto para los sindicatos. Tal vez las filiales empleen estos procedimientos para distanciarse de las responsabilidades en las relaciones laborales o en la esfera de las negociaciones.

86. Aunque la dirección de las empresas matrices determina las condiciones definitivas de la negociación, generalmente está menos dispuesto a aceptar responsabilidad en caso de graves contratiempos en sus filiales. La falta de una definición clara de quién tiene la responsabilidad protege a las empresas transnacionales la necesidad de asumirla en casos de desgracias o accidentes en el trabajo.

6. Falta de transparencia

87. La eficacia en la adopción de decisiones por parte de los sindicatos está también limitada por la renuencia de las empresas transnacionales a revelar información sobre empleo y planes de inversión; más bien las empresas transnacionales prefieren revelar información sobre datos financieros y operacionales. Según la Declaración Tripartita de principios sobre las empresas multinacionales y la política social (párrafo 54), las empresas transnacionales deben facilitar a los representantes de los trabajadores la información necesaria para celebrar negociaciones cabales y permitirles obtener una visión verdadera y justa de las actividades de la entidad o empresa en su conjunto. La información debe ser oportuna y fiable. Igualmente se debe avisar con una antelación razonable de los cambios posibles y se deben armonizar las normas contables utilizadas por las empresas transnacionales para mejorar la transparencia, la calidad y la comparabilidad de la información financiera. Se considera que esta información es necesaria para permitir a los trabajadores obtener un cuadro real y justo de los resultados de la entidad o empresa en su conjunto.

88. Hasta en los casos en que se hace una amplia consulta con los representantes de los trabajadores, en general esta información sólo se facilita voluntariamente. En algunos casos, las empresas transnacionales prefieren utilizar comités de consulta, más que sindicatos, para transmitir información a los trabajadores, pero el ámbito de consulta puede ser bastante limitado. Por tanto, la falta de información fiable dificulta la adopción de decisiones eficaces por los sindicatos.

II. PRINCIPALES CUESTIONES DE DERECHOS HUMANOS

89. Las actividades y métodos de trabajo de las empresas transnacionales repercuten sobre el disfrute eficaz de varios derechos humanos. Entre éstos se encuentra el derecho de los pueblos a la libre determinación y a una soberanía permanente sobre sus riquezas y recursos naturales; el derecho al desarrollo; el derecho de toda persona a un nivel de vida adecuado para la salud y el bienestar de cada cual y de su familia y a una mejora continua de las condiciones de existencia; el derecho de toda persona al disfrute del más alto nivel posible de salud física y mental; el derecho al empleo pleno y productivo; el derecho de toda persona al goce de condiciones de trabajo equitativas y satisfactorias; el derecho a fundar sindicatos y afiliarse a ellos; el derecho a la huelga y el derecho a la negociación colectiva; el derecho de toda persona a la seguridad social;

el derecho de toda persona a disfrutar de los beneficios del progreso científico y de sus aplicaciones; y el derecho de toda persona a un orden social e internacional. Las prácticas también afectan a los derechos de determinados grupos y pueblos, inclusive mujeres, niños, trabajadores migratorios y pueblos indígenas.

90. La Declaración sobre el derecho al desarrollo define el desarrollo como "un proceso global económico, social, cultural y político, que tiende al mejoramiento constante del bienestar de toda la población y de todos los individuos sobre la base de su participación activa, libre y significativa en el desarrollo y en la distribución justa de los beneficios que de él se derivan". Es tanto un derecho universal, que corresponde a todo ser humano y a todos los pueblos, como un derecho mundial multidimensional donde los aspectos económicos, sociales, civiles, culturales y políticos son interdependientes y complementarios. Por consiguiente, el enfoque que se adopte no debe ser parcial ni fragmentado o aplicado de una manera selectiva y jerárquica. El progreso que se pretende lograr no es sólo eficiencia económica y financiera y un mejoramiento de los principales indicadores macroeconómicos, sino algo que se pueda medir en términos de justicia social, igualdad, bienestar y respeto por la dignidad fundamental de toda personal, grupos y pueblos.

91. Sin embargo, las empresas transnacionales suelen tener una concepción limitada del desarrollo en la que sus actividades y métodos de trabajo están orientados hacia la obtención máxima de utilidades más que a la promoción de la igualdad y el mejoramiento del bienestar humano. Sus prioridades de inversión y métodos de trabajo, incluidas las técnicas de producción, reflejan esta estrecha orientación económica. Como ha afirmado el Secretario General al respecto, las empresas transnacionales no se sienten generalmente atraídas hacia las naciones más pobres. En su búsqueda de utilidades máximas estas sociedades muestran una marcada preferencia por un pequeño número de países en desarrollo con altos niveles de ingresos, un entorno económico conveniente -con inclusión de estímulos fiscales, mano de obra barata y fácil acceso a los recursos naturales- y una aparente estabilidad política. La ubicación de las filiales manufactureras y la concentración de las inversiones en ciertos países en desarrollo reflejan antiguas relaciones coloniales o semicoloniales. Así pues, las políticas inversión y ubicación de las empresas transnacionales tienden a consolidar las desigualdades entre los países y a perpetuar estructuras de dependencia comercial.

92. Debido a que las empresas transnacionales suelen producir para grupos de altos ingresos, que están principalmente en países desarrollados, sus productos corresponden a la demanda, las especificaciones técnicas y los niveles de ingresos de esos mercados, y tienen muy poca o ninguna relación con las necesidades o las condiciones de las personas en el país receptor. Se ha dicho que la tecnología predominante refleja el modelo existente de distribución de ingresos y responde a las preferencias de los miembros más ricos de la sociedad internacional.

93. Sus actividades también llevan consigo una transferencia de los modelos de producción y consumo que reflejan unos determinados valores que pueden no ser pertinentes para las condiciones específicas y las necesidades en especial de los países en desarrollo. Las relaciones entre las empresas transnacionales y los países receptores "han entrañado a menudo modalidades de crecimiento e industrialización que han llevado a la distribución desigual de las utilidades de la inversión y las actividades conexas y han limitado la habilidad de los países en desarrollo para alcanzar un desarrollo autónomo"[7].

94. Por tanto, a pesar de que las empresas transnacionales son importantes agentes del desarrollo económico, los beneficios resultantes de sus actividades en cuanto a bienes de consumo y servicios, capital financiero, tecnología y conocimientos especializados se distribuyen desigualmente, beneficiando sólo a los que tienen poder adquisitivo. La difundida práctica de la fijación de precios de transferencias, el declive de los mercados internacionales para las exportaciones de los productos básicos y manufacturados de los países en desarrollo junto con la mayor inestabilidad de los mercados financieros, reduce significativamente los beneficios de las actividades de las empresas transnacionales para los países en desarrollo receptores. Las grandes utilidades que devengan las inversiones en el sector financiero no benefician necesariamente al país de que se trate ya que "la repatriación de utilidades puede dejar muy poco capital para las inversiones productivas en los países en desarrollo"[8]. Todo esto, a su vez, priva todavía más a esos países de los recursos

necesarios para la realización de los derechos económicos, sociales y culturales y el derecho al desarrollo. La transferencia del control de los recursos situados en los países en desarrollo a intereses de los países desarrollados ha sido determinada como un obstáculo para la realización del derecho al desarrollo.

95. Se ha señalado que aunque el desarrollo científico y tecnológico proporciona oportunidades cada vez mayores para que los pueblos y las naciones mejoren sus condiciones de vida, en algunos casos pueden ocasionar problemas sociales, así como amenazar los derechos humanos y las libertades fundamentales del individuo. Se ha demostrado que la ciencia y la tecnología no deben estar subordinadas a los deseos de lucro sino a las necesidades de la sociedad. Sólo cuando la democracia se extienda también a la economía, la ciencia y la tecnología desempeñarán una verdadera función social. El Secretario General ha afirmado al respecto que la gestión del porvenir económico del mundo ya no se puede dejar a la ley del lucro.

96. La realización del derecho al desarrollo requiere que el objetivo de desarrollo sea determinado por el pueblo y que las ganancias se distribuyan equitativamente. La naturaleza de lo que constituye "desarrollo" fue destacada por el Grupo de Trabajo sobre el Derecho al Desarrollo: "El desarrollo no puede considerarse como un fenómeno importado ... La aplicación del derecho al desarrollo sólo puede ser resultado de una política y una estrategia nacionales que tengan necesariamente en consideración el contexto particular de cada país, sin olvidar por ello las realidades económicas. No existe un modelo preestablecido que pueda aplicarse universalmente a todos los Estados ... sólo puede ser el resultado de un proceso largo y laborioso que debe avanzar según las condiciones específicas de cada país ..."[9].

97. Se reconoce ampliamente que todo Estado tiene la responsabilidad primordial de promover el desarrollo económico, social y cultural de su pueblo, de elegir sus objetivos y medios de desarrollo, de movilizar y utilizar cabalmente sus recursos, de llevar a cabo reformas económicas y sociales progresivas y de asegurar la plena participación de su pueblo en el proceso y los beneficios del desarrollo. El derecho de los pueblos a la libre determinación incluye el derecho de todos los pueblos a establecer libremente, sin injerencia externa, su condición política y a proveer su desarrollo económico, social y cultural. El Secretario General indicó al respecto que en la búsqueda de sus intereses económicos, las empresas transnacionales tal vez no siempre respeten el derecho a la libre determinación entendida como la soberanía permanente sobre sus riquezas y recursos naturales, como se dice, en particular, en el párrafo 2 del artículo 1, común a ambos Pactos de Derechos Humanos y a la resolución 1803 (XVII) de la Asamblea General, de 14 de diciembre de 1962. En particular, las empresas transnacionales podrían verse tentadas a oponerse a la aplicación de las normas internacionales sobre la nacionalización de los activos sobre bases de utilidad pública, seguridad o interés nacional, ya que estas empresas tal vez no reconozcan fácilmente que el bien público está por encima de los intereses puramente individuales o privados, tanto nacionales como extranjeros[10].

98. A continuación figuran algunos de los principios establecidos en instrumentos internacionales y resoluciones de las Naciones Unidas que tienen una pertinencia especial para las empresas transnacionales.

a) **Pacto Internacional de Derechos Económicos, Sociales y Culturales y Pacto Internacional de Derechos Civiles y Políticos**. Párrafo 2 del artículo 1, común a ambos Pactos: "Para el logro de sus fines, todos los pueblos pueden disponer libremente de sus riquezas y recursos naturales, sin perjuicio de las obligaciones que derivan de la cooperación económica internacional basada en el principio de beneficio recíproco, así como del derecho internacional. En ningún caso podrá privarse a un pueblo de sus propios medios de subsistencia.";

b) **Resolución 1803 (XVII) de la Asamblea General, de 14 de diciembre de 1962, titulada "Soberanía permanente sobre los recursos naturales",**

i) Octavo párrafo del preámbulo: "... la prestación de asistencia económica y técnica, los préstamos y el aumento de las inversiones extranjeras deben llevarse a cabo sin sujeción a condiciones que pugnen con los intereses del Estado que los recibe.";

ii) Párrafo 2: La exploración, el desarrollo y la disposición de ... [los] recursos [naturales], así como la importación de capital extranjero para efectuarlos, deberán conformarse a las reglas y condiciones que esos pueblos y naciones libremente consideren necesarios o deseables para autorizar, limitar o prohibir dichas actividades.";

iii) Párrafo 3.: "En los casos en que se otorgue la autorización, el capital introducido y sus incrementos se regirán por ella, por la ley nacional vigente y por el derecho internacional. Las utilidades que se obtengan deberán ser compartidas, en la proporción que se convenga libremente en cada caso, entre los inversionistas y el Estado que recibe la inversión, cuidando de no restringir por ningún motivo la soberanía de tal Estado sobre sus riquezas y recursos naturales.";

c) Resolución 3281 (XXIX) de la Asamblea General, de 12 de diciembre de 1974, "Carta de Derechos y Deberes Económicos de los Estados",

i) Inciso a) del párrafo 2 del artículo 2: "Todo Estado tiene el derecho de reglamentar y ejercer autoridad sobre las inversiones extranjeras dentro de su jurisdicción nacional con arreglo a sus leyes y reglamentos y de conformidad con sus objetivos y prioridades nacionales. Ningún Estado deberá ser obligado a otorgar un tratamiento preferencial a la inversión extranjera";

ii) Inciso b) del párrafo 2 del artículo 2: "Todo Estado tiene el derecho de reglamentar y supervisar las actividades de empresas transnacionales que operen dentro de su jurisdicción nacional y adoptar medidas para asegurarse de que esas actividades se ajusten a sus leyes, reglamentos y disposiciones y estén de acuerdo con sus políticas económicas y sociales. Las empresas transnacionales no intervendrán en los asuntos internos del Estado al que acudan. Todo Estado deberá, teniendo en cuenta plenamente sus derechos soberanos, cooperar con otros Estados en el ejercicio del derecho a que se refiere este inciso";

d) Resolución 2542 (XXIV) de la Asamblea General, de 11 de diciembre de 1969, titulada "Declaración sobre el Progreso y el Desarrollo en lo Social"

i) Inciso c) del artículo 12: ..."el progreso y el desarrollo en lo social deben encaminarse además ... a la eliminación de todas las formas de explotación económica extranjera, incluida, en particular, la practicada por los monopolios internacionales, a fin de permitir a los pueblos de todos los países el goce pleno de los beneficios de sus recursos naturales."

99. Sin embargo, la aparición de un sistema de producción internacional integrado, la mayor movilidad geográfica de las empresas transnacionales y sus tendencias monopolistas y oligopolistas han aumentado el poder de negociación de las empresas transnacionales y han traído consigo una pérdida de la capacidad de adopción de decisiones por parte de los Estados, especialmente en los países en desarrollo. El aumento de las presiones para competir internacionalmente por el capital, los mercados y la mano de obra contribuye a la reducción del margen de maniobra que tienen los Estados. Por tanto, "El derecho que tiene todo Estado de ejercer su soberanía va acompañado, automáticamente, de la facultad de controlar la posesión y la utilización de sus recursos naturales y de reservarse una parte equitativa de los beneficios obtenidos de la explotación de esos recursos por capitales extranjeros; sin embargo, dada su posición relativamente débil en las negociaciones con inversionistas extranjeros, los gobiernos de los países en desarrollo no siempre logran hacer valer plenamente sus derechos[11]".

100. Aunque este proceso está ocurriendo en grados diferentes en las distintas regiones según su posición en la escena internacional, en general las políticas y las situaciones económicas de los países más industrializados están teniendo efectos económicos cada vez más intensos sobre los países menos industrializados[12]. La clausura de las sucursales manufactureras de las empresas transnacionales, la negativa

a establecer filiales, la suspensión de la producción o adquisición de bienes nacionales, o simplemente la amenaza con adoptar esas medidas pueden tener poderosas repercusiones para los gobiernos de los países en desarrollo. Igualmente eficaz puede ser la retención o retirada de la asistencia financiera. Estas prácticas pueden estar en conflicto con la promoción de los derechos humanos[13].

101. El proceso de liberalización puede reducir la capacidad de los gobiernos nacionales o locales para crear las condiciones necesarias para la realización de los derechos económicos, sociales y culturales. Se ha indicado que "cuando se adoptan medidas encaminadas a estimular al sector privado, lo que ocurre a menudo es el abandono de hecho de las responsabilidades que antes correspondían al Estado"[14]. En el mismo informe se destaca que "'el mercado libre' nunca tuvo la capacidad o la aptitud de crear las condiciones para que los derechos económicos, sociales y culturales de todos los ciudadanos fueran respetados y totalmente realizados"[15]. A este respecto, el Grupo de Trabajo sobre el Derecho al Desarrollo también destacó que el Estado no puede abandonar su responsabilidad y someterse a las fuerzas del mercado.

102. En muchos casos, el proceso ha conducido a un deterioro de las condiciones laborales, ecológicas y otras relacionadas con los derechos humanos. Se crea un "déficit de reglamentos" a medida que la legislación nacional que reglamenta las operaciones de las empresas transnacionales se debilita y el poder de negociación de las empresas transnacionales se fortalece, causando una armonización descendente de diversas normas, con efectos adversos para el disfrute de los derechos humanos. Además, se ha afirmado que "las empresas transnacionales socavan conscientemente la capacidad de los gobiernos para fomentar el bienestar de los ciudadanos y grupos de la sociedad más pobres y menos poderosos mediante sus esfuerzos directos con los grupos de presión destinados a reducir las restricciones nacionales a la inversión; lograr unas reglamentaciones internacionales menos estrictas; normas ecológicas, laborales y de consumo menos estrictas y la abolición de políticas tributarias unitarias. Además, al enfrentar a los gobiernos entre sí en sus esfuerzos por recibir el conjunto más ventajoso de inversiones, las empresas transnacionales debilitan intencionadamente la capacidad de los gobiernos para promover el bienestar social"[16].

103. En un documento de debate de la OIT se ha indicado que el retraimiento del Estado, la reestructuración mundial de los sistemas de producción para adaptarse a una economía más orientada hacia el mercado y hacia el exterior y, en general, la creciente internacionalización de las actividades económicas han creado nuevas pautas de inclusión y exclusión. Estas afectan a naciones enteras, y de esta forma contribuyen de una manera importante a la desigualdad mundial. Las empresas transnacionales son uno de los agentes de esa exclusión. A escala internacional, esto significa la exclusión de los mercados internacionales de productos básicos en condiciones aceptables, de los mercados laborales con altos salarios, de los beneficios de las operaciones de las empresas transnacionales, de la seguridad y de los recursos mundiales. También afectan a la estructura de exclusión dentro de las naciones, como cuando las exigencias del sistema del comercio internacional hacen que las inversiones, el empleo y la riqueza se concentren en pequeñas partes de la economía, o cuando las élites participan en una sociedad internacional de consumo de la cual está excluida la mayoría de la población. En general, afectan al acceso a recursos productivos, tales como la tierra, el capital y la tecnología, a los ingresos, a los mercados, a bienes y servicios, a la seguridad social, así como a los beneficios del crecimiento en general.

Empleo

104. Con respecto a la importancia del derecho al trabajo, se ha afirmado que "los derechos que reglamentan las condiciones de trabajo y de vida de los pueblos son los que afectan directamente al desarrollo de la personalidad del ser humano; ya que es en el proceso de trabajo que el ser humano desarrolla sus características esenciales. Y esta función del trabajo de formación de la personalidad está determinada por su aspecto social. Por tanto, es necesario prestar una atención especial a seguir desarrollando el derecho al trabajo, una exigencia que fue recogida en el artículo 23 de la Declaración Universal de Derechos Humanos, en 1948, y en el artículo 6 del Pacto Internacional de Derechos Económicos, Sociales y Culturales"[17].

105. Además, para la mayoría de los hogares y especialmente para los pobres, el producto del trabajo constituye la principal fuente de ingresos, y muchos aspectos de la protección social están vinculados con un empleo regular asalariado. El empleo proporciona legitimidad social, así como el acceso a los ingresos. Las exclusiones del mercado laboral, de los bienes productivos, de la capacidad de trabajar productivamente y percibir unos ingresos suficientes son las cuestiones alrededor de las cuales están estructuradas otras exclusiones.

106. Se calcula que el empleo directo e indirecto creado por el total de esas empresas sólo asciende aproximadamente al 5% de la fuerza de trabajo mundial, que es una parte muy pequeña. Esta cifra es aún menos importante cuando se compara con los activos que esas empresas controlan. Sin embargo, se ha indicado que esta cifra no refleja exactamente sus verdaderas repercusiones para los niveles de empleo. El empleo directo por parte de las empresas transnacionales desplaza a veces puestos de las empresas nacionales, aunque el alcance de esos desplazamientos será muy distinto en las industrias y en los países.

107. Las fusiones, las adquisiciones y las alianzas estratégicas (que generalmente traen consigo la racionalización entre y dentro de las empresas o la reducción del número de trabajadores) y el mayor ámbito para la transferencia de la producción han mejorado considerablemente la capacidad de la dirección para tomar decisiones sobre el cierre o la reducción de las operaciones, reubicación de inversiones adicionales en otras industrias para mejorar así su ventaja competitiva, y/o subcontratación en otras regiones, con efectos adversos para el disfrute del derecho de toda persona a una ocupación plena y productiva y los derechos humanos correspondientes.

108. La mayor movilidad de las empresas transnacionales les permite escapar de la "carga" de las normas laborales ubicándose en países con normas menos estrictas. Asimismo, cuando aumentan los costos laborales, es probable que las empresas, en especial las pequeñas, se reubiquen. Esta posibilidad, junto con el deterioro de las normas sobre el trabajo en muchos países, resultante de la competencia mundial por las inversiones extranjeras directas tiene consecuencias muy negativas para los derechos de los trabajadores.

109. El cambio en las prioridades de inversión, la utilización de técnicas de producción de gran intensidad de capital, la segmentación de los procesos de producción, la mayor flexibilidad geográfica, la dependencia cada vez menor de una fuerza laboral permanente, junto con la práctica de subcontratación, han perjudicado el empleo, tanto en lo que se refiere a la cantidad como a la calidad de puestos de trabajo disponibles. Las oportunidades de empleo están abiertas principalmente para los que poseen calificaciones específicas; se han reducido las oportunidades para los trabajadores sin calificación. Estas prácticas han contribuido al aumento de las desigualdades dentro del mercado laboral entre un pequeño núcleo de trabajadores calificados y un creciente número de trabajadores sin calificación o semicalificados. Como resultado, las comunidades locales, especialmente en los países en desarrollo, pocas veces se benefician en cuanto al acceso a oportunidades directas de empleo.

110. Mientras que el trabajo calificado suele estar mejor pagado y es más estable, el trabajo sin calificación o semicalificado está mal remunerado y menos estable. La fuerza de trabajo periférica y temporal suele emplearse con contratos a corto plazo o a tiempo parcial o son trabajadores a domicilio, muchos de los cuales están empleados a través de subcontratistas. Se ha afirmado que aunque generalmente las empresas transnacionales tratan a sus trabajadores mejor que las empresas locales y ofrecen salarios superiores en términos absolutos, a veces pagan salarios más bajos en relación con la productividad de los trabajadores. Los empleados de empresas transnacionales tienen una menor participación en las utilidades de las mismas. Así pues, aunque las empresas transnacionales pagan salarios más altos que las empresas locales, mantienen una distribución menos equitativa de los recursos. Por tanto, se ha argumentado que un nivel apropiado y responsable de salarios no sólo requiere un examen de las cifras absolutas, sino también de las proporciones entre salarios y utilidades. La Declaración Tripartita de la OIT de Principios sobre las empresas multinacionales y la política social (párrafo 34) establece que los salarios, prestaciones y condiciones de trabajo estarán en relación, entre otras cosas, con la situación económica de la empresa. Además, los

empleados de las empresas transnacionales en los países en desarrollo, especialmente en las ZFI y los empleados mediante arreglos de subcontratación, con frecuencia trabajan muchas horas en unas condiciones peligrosas y reciben muy poca paga y no reciben compensación por las horas extraordinarias. Con frecuencia, los trabajadores, en especial en las industrias electrónicas, están expuestos a radiaciones, sustancias tóxicas y productos químicos sin previo aviso ni equipos de seguridad.

111. La Declaración Tripartita de la OIT de Principios sobre las empresas multinacionales y la política social dispone que las empresas multinacionales no deberían ofrecer condiciones de trabajo menos favorables que las ofrecidas por empleadores comparables en el país receptor (párr. 33). Las empresas transnacionales deberían mantener un nivel máximo de seguridad e higiene, teniendo en cuenta la experiencia adquirida a este respecto en el conjunto de la empresa, incluido cualquier conocimiento sobre riesgos especiales (párr. 37). Sin embargo, la desconexión de la fabricación y de la distribución mediante los arreglos de subcontratación ha movido a las empresas transnacionales a sostener que no son responsables de las condiciones de trabajo o de los niveles salariales en las factorías que fabrican sus productos. Estas formas atípicas o precarias de empleo coloca a los trabajadores en una posición de desventaja porque las relaciones de empleo no están regidas por las normas relativas a salarios, condiciones de trabajo y seguridad social que se aplican a las personas que tienen un empleo en dedicación completa.

112. El Secretario General ha declarado al respecto, refiriéndose a las repercusiones de las actividades de las empresas transnacionales sobre el derecho al desarrollo que con el fin de mantener al mínimo sus costos de producción, las empresas transnacionales pueden caer en la tentación de desalentar el aumento de los salarios más allá de ciertos niveles, así como el desarrollo de sistemas de seguridad social con las contribuciones de los empleadores[18]. Además, para evitar el aumento de los costos, las empresas transnacionales pueden contemplar con cierta desaprobación los planes para mejorar la seguridad laboral y para combatir la contaminación[19].

113. Estas prácticas de las empresas transnacionales han agudizado también las desigualdades regionales internacionales existentes al acentuar la polarización entre el trabajo en cadena de baja paga (sobre todo en los países en desarrollo) y las actividades de alta calificación (con la probabilidad de que se efectúen en los países industrializados donde el tamaño del mercado y los conocimientos especializados ya existen).

114. También reducen la posibilidad de los Estados de aplicar políticas para alcanzar la ocupación llena y productiva (artículo 6. 2 del Pacto Internacional de Derechos Económicos, Sociales y Culturales), así como adoptar medidas para garantizar, entre otras cosas, la igualdad de oportunidades para todos en cuanto al acceso al empleo y la justa distribución de los ingresos (artículo 8 de la Declaración sobre el derecho al desarrollo).

115. Esas prácticas también repercuten negativamente en una serie de derechos humanos, incluyendo, en especial, el derecho de todo ser humano de participar en el desarrollo económico, social, cultural y político, a contribuir a ese desarrollo y a disfrutar de él (párr. 1 del artículo 1 de la Declaración sobre el derecho al desarrollo); el derecho de todos los seres humanos al empleo pleno y productivo (Constitución de la OIT); el derecho al trabajo, que incluye el derecho de toda persona a la oportunidad de ganarse la vida mediante el trabajo (párr. 1 del artículo 23 de la Declaración Universal de Derechos Humanos y párr. 1 del artículo 6 del Pacto Internacional de Derechos Económicos, Sociales y Culturales; el derecho de toda persona a la seguridad social, incluso el seguro social (artículo 9 del Pacto); el derecho a un nivel de vida adecuado (párr. 1 del artículo 25 de la Declaración Universal de Derechos Humanos y artículo 11 del Pacto); el derecho de toda persona al goce de condiciones equitativas y satisfactorias de trabajo (párr. 3 del artículo 23 de la Declaración Universal de Derechos Humanos y artículo 7 del Pacto); el derecho a la seguridad y a la higiene en el trabajo (inciso b) del artículo 7 del Pacto); el derecho de toda persona al disfrute del más alto nivel posible de salud física y mental, lo que requiere que se adopten medidas, entre otras cosas, para el mejoramiento en todos sus aspectos de la higiene del trabajo y del medio ambiente (párrs. 1 y 2 b) del artículo 12 del Pacto).

Grupos desfavorecidos

116. La segmentación del mercado laboral tiende a crearse alrededor de grupos ya claramente definidos (en especial sobre la base de sexo, raza y nacionalidad). Las mujeres y los trabajadores migratorios constituyen una parte desproporcionadamente grande en los trabajos con baja paga, sin calificación o semicalificados, lo que contribuye a su bajo nivel de vida. Se dice que muchos niños trabajan para empresas transnacionales en el sector de las plantaciones.

117. Las mujeres y los trabajadores migratorios constituyen una gran parte del sector no estructurado, que normalmente se encuentra en la parte más inferior de la cadena de subcontratación de las empresas transnacionales, y donde la explotación y la discriminación son especialmente graves. Generalmente se les paga sobre la base del trabajo a destajo, más que por días trabajados, y no están protegidos por la legislación laboral.

118. Los salarios de las mujeres son generalmente más bajos que los que perciben los hombres por trabajo parecido. En general trabajan más horas que en otras partes y los turnos de noche y las horas extraordinarias son también más numerosos que en las empresas nacionales.

119. Los grupos desfavorecidos y vulnerables están también afectados por la utilización de productos agroquímicos, ya que el analfabetismo, la falta de formación adecuada y de equipo protector, así como los controles insuficientes y obsoletos, reducen la seguridad de su uso. Esto afecta en particular al derecho de toda persona a la seguridad y la higiene en el trabajo (párr. b) del artículo 7 del Pacto).

120. El hecho de que los pueblos indígenas no participen en muchos proyectos de las empresas transnacionales en sus territorios ni se los consulte sobre ellos afecta a los derechos de estos pueblos a controlar su propio desarrollo y administrar sus propios recursos naturales (artículos 7 y 15 del Convenio 169 de la OIT sobre pueblos indígenas y tribales en países independientes).

121. Entre otros derechos afectados por las prácticas de las empresas transnacionales y que son especialmente pertinentes para esos grupos, se encuentran: el derecho de toda persona a igual salario por trabajo igual (párr. 2 del artículo 23 de la Declaración Universal de Derechos Humanos); el derecho de toda persona al goce de condiciones de trabajo equitativas y satisfactorias, incluyendo un salario equitativo e igual por trabajo de igual valor, sin distensiones de ninguna especie; en particular, debe asegurarse a las mujeres condiciones de trabajo no inferiores a las de los hombres, con salario igual por trabajo igual (artículo 7 del Pacto); los derechos contenidos en el Convenio 111 de la OIT relativo a la discriminación en materia de empleo y ocupación; el Convenio 100 de la OIT relativo a la igualdad de remuneración entre la mano de obra masculina y la mano de obra femenina por un trabajo de igual valor; la Convención sobre la eliminación de todas las formas de discriminación contra la mujer; la Convención Internacional sobre la protección de los derechos de todos los trabajadores migratorios y de sus familiares; la Convención sobre los Derechos del Niño; el derecho de todo ser humano y todos los pueblos a participar en un desarrollo económico, social, cultural y político en el que puedan realizarse plenamente todos los derechos humanos y libertades fundamentales, y a contribuir a ese desarrollo y a disfrutar de él (artículo 1 de la Declaración sobre el derecho al desarrollo); la disposición de que las empresas transnacionales no deberían ofrecer condiciones industriales menos favorables que las ofrecidas por empleadores comparables en el país receptor (Declaración Tripartita de la OIT de Principios sobre las empresas multinacionales y la política social).

Difusión de conocimientos especializados y tecnología

122. La práctica de las empresas transnacionales de controlar y coordinar dentro de la empresa los activos que poseen, en lugar de conceder licencias sobre el derecho de utilizar esos activos a empresas autóctonas, y la tendencia a emplear a sus suministradores en el extranjero y a utilizar personal expatriado limita la adquisición de conocimientos especializados y la movilidad ascendente para los trabajadores de los países

receptores. En especial en los países en desarrollo, los empleados de las empresas transnacionales y los que trabajan en virtud de arreglos de subcontratación tienen pocas oportunidades de capacitación y adelanto.

123. A este respecto, en un informe, el Secretario General ha indicado que varios factores pueden reducir o anular los efectos económicos positivos que se espera que tengan las empresas transnacionales en cuanto al derecho al desarrollo. Por ejemplo, las prácticas restrictivas con respecto a la transferencia de tecnología, la falta de capacitación en el empleo y la insuficiencia de incentivos profesionales para el personal local pueden dificultar la adquisición de conocimientos especializados y la creación de una reserva nacional de trabajadores en el sector de la investigación y personal directivo en la industrial[20].

124. Además de sus repercusiones sobre el derecho al desarrollo, estas prácticas pueden tener efectos perjudiciales para los siguientes derechos concretos: el derecho de toda persona a participar en la vida cultural y gozar de los beneficios del progreso científico y de sus aplicaciones (incisos a) y b) del párr. 1 del artículo 15 del Pacto); el derecho de toda persona a un nivel de vida adecuado y a una mejora continua de las condiciones de existencia (artículo 11 del Pacto); el derecho de toda persona a tener la oportunidad de ganarse la vida mediante un trabajo, cuya efectividad requiere que entre las medidas que habrán de adoptarse figuren la orientación y formación tecnicoprofesional y la preparación de programas, normas y técnicas (artículo 6 del Pacto).

Negociación colectiva

125. Los derechos de los trabajadores, en especial su capacidad para negociar colectivamente, se socavan de varias maneras: el desempleo, o la amenaza de desempleo como resultado de la contracción de los mercados laborales, el aumento de las posibilidades de las empresas transnacionales para cambiar de lugar y las reducciones, o la amenaza de reducciones, de las inversiones futuras; las divisiones creadas entre los trabajadores a consecuencia de los cambios en la composición de la fuerza laboral; la renuencia de las empresas transnacionales a revelar información y las prácticas más directas de las empresas transnacionales contra los sindicatos.

126. La Declaración Tripartita de la OIT de Principios sobre las empresas multinacionales y la política social y las Directrices de la OCDE sobre las empresas multilaterales prohíben expresamente las amenazas de reubicación. La Declaración de la OIT prohíbe concretamente la amenaza de acciones tales como el traslado del trabajo desde las filiales en países extranjeros o el traslado de parte o la totalidad de sus operaciones a otras ubicaciones (párr. 52). Sin embargo, a medida que los costos laborales o la "carga" de las normas laborales aumentan, es probable que se reubiquen en especial las empresas más pequeñas.

127. La práctica de subcontratación y fabricación en países con costos más bajos, junto con los incentivos económicos para los trabajadores que forman parte del núcleo para disuadirlos de afiliarse a sindicatos, reduce sustancialmente el poder de negociación de los sindicatos. Crea una división entre la fuerza laboral del núcleo y la periferia de trabajadores, en especial cuando estos últimos están situados en el extranjero. Los trabajadores ocasionales, temporales o a tiempo parcial por lo general no están sindicalizados y, por tanto, se encuentran en una posición de negociación más débil en comparación con los empleados técnicos y profesionales que pueden trabajar con arreglos contractuales parecidos. Además, el funcionamiento eficaz de los sindicatos se hace muy difícil cuando los trabajadores están dispersos y aislados.

128. Métodos más directos empleados por las empresas transnacionales para desalentar las actividades sindicales también debilitan el poder de negociación colectiva de los sindicatos. La gran descentralización de la función de relaciones laborales y la preferencia por que no haya sindicatos, en combinación con amplias disposiciones para un proceso de consulta ascendente y la renuencia a revelar información sobre planes de empleo e inversión, han contribuido a debilitar el poder de negociación de los trabajadores mientras que, al mismo tiempo, fortalecen el de las empresas multinacionales. La Declaración Tripartita de la OIT de Principios sobre las empresas multinacionales y la política social (párr. 54) establece que las empresas

multinacionales deberían proporcionar las informaciones consideradas vitales para celebrar negociaciones eficaces. Las prácticas mencionadas de las empresas transnacionales son contrarias al objetivo fundamental de los sindicatos, es decir, actuar como agentes negociadores con poder similar al de los empleadores, y socavan el mismo derecho fundamental de asociación.

129. Con respecto a la reforma agraria y las medidas relacionadas con la tierra, en un informe anterior el Secretario General observó que éstas se deben efectuar democráticamente y de tal manera que se movilicen al mismo tiempo los recursos y la conciencia de las personas. En particular, las medidas de reforma agraria deben ir acompañadas por el respeto hacia el derecho a la libertad de asociación y deben prever la plena participación de los agricultores en el examen y la aplicación de las políticas relativas a la tierra.

130. Los derechos de los trabajadores a organizarse y a negociar colectivamente se ven afectados también cuando los gobiernos, en su competencia por las inversiones extranjeras directas, excluyen la aplicación de ciertas normas laborales tales como el reconocimiento de los sindicatos, la libertad de asociación y el derecho a la huelga. La Declaración Tripartita de la OIT de Principios sobre las empresas multinacionales y la política social estipula específicamente que los incentivos especiales para atraer la inversión extranjera ofrecidos por los países de acogida no deberían incluir ninguna limitación al derecho de sindicación y de negociación colectiva (párr. 45).

131. Entre los derechos específicos que pueden verse afectados adversamente por las prácticas mencionadas se encuentran: el derecho de toda persona a fundar sindicatos y a afiliarse al de su elección (párr. 4 del artículo 23 de la Declaración Universal de Derechos Humanos y párr. 1 a) del artículo 8 del Pacto; el derecho de los sindicatos a formar federaciones o confederaciones nacionales y el de éstas a fundar organizaciones sindicales internacionales o a afiliarse a las mismas (párr. 1 c) del artículo 8 del Pacto; el derecho de huelga (párr. 1 d) del artículo 8 del Pacto; el Convenio 87 de la OIT relativo a la libertad sindical y a la protección del derecho de sindicación; el Convenio 97 de la OIT sobre el derecho de sindicación y de negociación colectiva; el Convenio 141 de la OIT sobre las organizaciones de trabajadores rurales y su función en el desarrollo económico y social; el acceso de los trabajadores a los representantes de la dirección que estén autorizados a tomar decisiones sobre las cuestiones objeto de negociación (párr. 51 de la Declaración Tripartita de la OIT de Principios sobre las empresas multinacionales y la política social); el derecho de todo ser humano y todos los pueblos para participar en un desarrollo económico, social, cultural y político en el que puedan realizarse plenamente todos los derechos humanos y libertades fundamentales, a contribuir a ese desarrollo y a disfrutar de él (artículo 1 de la Declaración sobre el derecho al desarrollo).

Negocios locales y pequeños agricultores

132. La entrada de las empresas transnacionales en el mercado local tiene un efecto negativo sobre los pequeños agricultores y las industrias locales, incluyendo a sus trabajadores, que se enfrentan a dificultades financieras debidas a las fluctuaciones y la competencia del mercado. En general, no son capaces de competir con empresas transnacionales poderosas que se aprovechan de fuertes economías de escala, grandes cantidades de capital y tecnología y que tienen acceso a los mercados mundiales. Los conocimientos tecnológicos y de gestión que generalmente traen los inversionistas también les da una ventaja competitiva sobre los productores locales. Mientras que a los inversores extranjeros se ofrecen incentivos generosos, los pequeños productores sufren bajo considerables restricciones, incluyendo el desincentivo de una injusta carga tributaria.

133. Además, el que las filiales pasen a depender de insumos importados puede desencadenar una reestructuración en el país con efectos indirectos negativos sobre el empleo en las industrias que hasta entonces estaban relacionadas con las empresas transnacionales mediante concatenación progresiva y regresiva.

134. Se ha señalado que la reestructuración de la propiedad de la tierra resultante del mayor énfasis en la agricultura para exportación ha creado un proceso en el que los trabajadores rurales y los pequeños

agricultores han perdido sus tierras en beneficio de las grandes empresas, no sólo de la agroindustria, sino también las controladas por grupos industriales y bancarios. El cambio de cultivos alimentarios a cultivos comerciales puede perjudicar también la seguridad alimentaria y el derecho a una alimentación y nutrición adecuadas.

135. Esas prácticas afectan, en especial, al principio de la igualdad de oportunidades en cuanto al acceso a los recursos productivos (artículo 8 de la Declaración sobre el derecho al desarrollo); el derecho de todo ser humano para participar en un desarrollo económico, social, cultural y político, a contribuir a ese desarrollo y a disfrutar de él (artículo 1 de la Declaración sobre el derecho al desarrollo); el derecho a trabajar, que comprende el derecho de toda persona a tener la oportunidad de ganarse la vida mediante un trabajo (artículo 6 del Pacto); el derecho de toda persona a un nivel de vida adecuado para sí y su familia, incluso alimentación adecuada, y a una mejora continua de las condiciones de existencia (párr. 1 del artículo 11 del Pacto); el derecho de toda persona a estar protegida contra el hambre (párr. 2 del artículo 11 del Pacto).

Medio ambiente y salud

136. Los problemas de derechos humanos relacionados con la producción y el comercio de productos y desechos tóxicos constituyen también una creciente preocupación para los órganos de las Naciones Unidas dedicados a los derechos humanos. La contaminación del agua y de los alimentos resultante de la utilización intensiva de productos agroquímicos se ha convertido en una preocupación ecológica y de salud pública cada vez mayor. Se ha afirmado que la creación excesiva de desechos y su eliminación ineficaz plantea una amenaza a la salud, al disfrute de las cosas agradables de la vida y al suministro continuo de materias primas esenciales. La Comisión de Derechos Humanos ha expresado su preocupación por el tráfico y el vertimiento ilícitos de productos y desechos tóxicos que constituyen una grave amenaza para los derechos humanos de todos a la vida y a la salud (resolución 1995/81).

137. Se ha señalado igualmente que diversas actividades de las empresas transnacionales también plantean una amenaza al suministro de alimentos en el mundo, lo cual también trae consigo, en cierta medida, un detrimento del disfrute más general de las cosas agradables por parte de la humanidad. Entre los efectos adversos de esas actividades se encuentra la erosión y otras formas de degeneración del suelo, la contaminación del agua, los dañinos efectos secundarios de los plaguicidas y el creciente peligro de contaminación de las costas por el petróleo debido a la perforación petrolera cerca de las costas y la utilización de grandes petroleros, que causan grandes daños en caso de naufragio. También existe la penetración de sustancias tóxicas en las cadenas alimentarias.

138. Todo esto afecta, en particular, al derecho a la vida (artículo 3 de la Declaración Universal de Derechos Humanos); al derecho a un nivel de vida adecuado que le asegure a toda persona así como a su familia, la salud y el bienestar (párr. 1 del artículo 25 de la Declaración Universal de Derechos Humanos y artículo 11 del Pacto); al derecho de toda persona al disfrute del más alto nivel posible de salud física y mental (párr. 1 del artículo 12 del Pacto).

Cooperación internacional

139. En los artículos 55 y 56 de la Carta de las Naciones Unidas se hace un llamamiento a la cooperación internacional para promover a) niveles de vida más elevados, trabajo permanente para todos, y condiciones de progreso y desarrollo económico y social; b) la solución de problemas internacionales de carácter económico, social y sanitario, y de otros problemas conexos; y la cooperación internacional en el orden cultural y educativo; y c) el respeto universal a los derechos humanos y a las libertades fundamentales de todos, sin hacer distinción por motivos de raza, sexo, idioma o religión.

140. Tanto el Pacto Internacional de Derechos Económicos, Sociales y Culturales como la Declaración sobre el derecho al desarrollo reafirman la necesidad de cooperación y solidaridad internacionales para la realización

de estos derechos. La creciente integración e internacionalización de las actividades económicas, y la reducción del margen de maniobra que tienen los Estados aumenta aún más la importancia de la cooperación internacional y la responsabilidad colectiva para la creación de un entorno internacional apropiado y favorable.

141. La Declaración sobre el derecho al desarrollo (artículo 3) estipula que los Estados tienen el deber primordial de crear condiciones nacionales e internacionales favorables para la realización del derecho al desarrollo. En especial, tienen el deber de cooperar para lograr el desarrollo y eliminar los obstáculos al desarrollo.

142. El Grupo de Trabajo sobre el Derecho al Desarrollo consideró la concentración del poder económico y político como un obstáculo para la realización del derecho al desarrollo. A este respecto, ha destacado que la responsabilidad compartida por la realización del derecho al desarrollo se debe ampliar a los participantes del sector privado que son creadores de riqueza y por tanto agentes del crecimiento. Con este fin, son necesarias "reglas básicas" en los planos nacional e internacional para combatir los abusos de la concentración económica y las prácticas comerciales restrictivas. Los Estados deben establecer un marco reglamentario e instrumentos económicos para garantizar el funcionamiento transparente del mercado y corregir sus deficiencias, aplicar políticas para el desarrollo de los recursos humanos, y lograr la equidad en la asignación de recursos e ingresos.

143. El Programa de acción sobre el establecimiento de un nuevo orden económico internacional dispone que debe hacerse todo lo posible para: a) impedir la injerencia de las empresas transnacionales en los asuntos internos de los países donde realizan operaciones y su colaboración con regímenes racistas y administraciones coloniales; b) reglamentar sus actividades en los países receptores para eliminar prácticas comerciales restrictivas y, en el contexto de los objetivos nacionales, facilitar, en la medida necesaria, el examen y la revisión de los arreglos concertados anteriormente; c) lograr que esas empresas proporcionen asistencia, transmisión de tecnología y conocimientos de administración y gestión a los países en desarrollo en condiciones equitativas y favorables; d) reglamentar la repatriación de las utilidades que esas empresas obtengan en sus operaciones, teniendo en cuenta los intereses legítimos de todas las partes interesadas; e) promover la reinversión de las utilidades de esas empresas en los países en desarrollo.

144. En un informe anterior, el Secretario General destacó que esos esfuerzos de establecimiento de normas y vigilancia de la comunidad internacional podían contribuir significativamente a encauzar las actividades de las empresas transnacionales por vías constructivas para la promoción del derecho al desarrollo con el pleno respeto de todos los derechos humanos.

Notas

[1] En 1989, las ventas de las filiales extranjeras de las empresas transnacionales ascendieron a cerca de 4,4 billones de dólares, mientras que las exportaciones mundiales ascendieron a 2,5 billones de dólares. Véase E. Kolodner, *Transnational corporations: Impediments or Catalysts of Social Development?*, Monografía No. 5, Cumbre Mundial sobre Desarrollo Social, UNRISD, 1994, pág. 5; P. Bailey, A. Parisotto y G. Renshaw (compiladores), *Multinationals and Employment: The Global Economy of the 1990s,* OIT, 1993, pág. 79.

[2] Peter J. Buckley, "*World Investment Report 1994: Transnational Corporations, Employment and the Workplace*", en: *Transnational Corporations*, vol. 3, No. 3, diciembre de 1994, UNCTAD, División de Empresas Transnacionales e Inversión, pág. 93.

[3] Las empresas transnacionales y el empleo: Informe de la secretaría de la UNCTAD (E/C.10/1994/3), párr. 60.

[4] *Economic and Social Effects of Multinational Enterprises in Export Processing Zones*, Organización Internacional del Trabajo/Centro de las Naciones Unidas sobre las Empresas Transnacionales 1988, pág. 4.

[5] *Ibid.*, pág. 40.

[6] Kolodner, *op. cit.*, pág. 6.

[7] Hacia el nuevo orden económico internacional: Informe analítico sobre los progresos realizados desde el sexto período extraordinario de sesiones de la Asamblea General en el ámbito de la cooperación económica internacional (publicación de las Naciones Unidas, Núm. de venta: S.82.II.A.7), párr. 192. Citado en el estudio del Secretario General sobre los aspectos nacional y regional del derecho al desarrollo como un derecho humano (E/CN.4/1421), 1980.

[8] Para un análisis de esas dificultades véase Las empresas transnacionales en el desarrollo mundial: Un nuevo examen (publicación de las Naciones Unidas, Núm. de venta S.78.II.A.5). Citado en el estudio del Secretario General, *ibid*, párr. 116.

[9] Informe del Grupo de Trabajo sobre el Derecho al Desarrollo acerca de su tercer período de sesiones (E/CN.4/1995/27), párrs. 76 y 77.

[10] Estudio del Secretario General, *op. cit.*, párr. 117.

[11] Aureliu Cristescu, El derecho a la libre determinación: Desarrollo histórico y actual sobre la base de los instrumentos de las Naciones Unidas (publicación de las Naciones Unidas, Núm de venta S.50.XIV.3), párr. 433.

[12] G. Rodgers, "*Overcoming exclusion: Livelihood and rights in economic and social development*", Instituto Internacional de Estudios Laborales, Documento de debate (DP/72/1994), pág. 19.

[13] Estudio del Secretario General, *op. cit.*, párr. 121.

[14] Realización de los derechos económicos,sociales y culturales: Segundo informe sobre la marcha de los trabajos preparados por el Sr. Danilo Türk, Relator Especial, (E/CN.4/Sub.2/1991/17), párr. 186.

[15] *Ibid.*, párr. 178.

[16] Kolodner, *op. cit.*, pág. 22.

[17] Cristescu, *op. cit.*, párrs. 659 y 660.

[18] Estudio del Secretario General, *op. cit.*, párr. 118.

[19] *Ibid.*, párrs. 114 a 124.

[20] *Ibid.*, párr. 116.

Anexo

Lista de documentos de referencia

Publicaciones de las Naciones Unidas

Efectos de las empresas multinacionales en el desarrollo y en las relaciones internacionales, publicación de las Naciones Unidas, Núm. de venta: S.74.II.A.5.

Aureliu Cristescu, El Derecho a la libre determinación: Desarrollo histórico y actual sobre la base de los instrumentos de las Naciones Unidas, publicación de las Naciones Unidas, Núm. de venta: S.80.XIV.3.

Comisión de Derechos Humanos y Subcomisión de Prevención de Discriminaciones y Protección a las Minorías.

Estudio del Secretario General sobre los aspectos regional y nacional del derecho al desarrollo como un derecho humano (E/CN.4/1488 y E/CN.4/1421).

Discrimination against indigenous peoples. Transnational investment and operations on the lands of indigenous peoples. Regional overview of the Americas (E/CN.4/Sub.2/AC.4/1991/Misc.1).

Realización de los derechos económicos, sociales y culturales, segundo informe sobre la marcha de los trabajos preparado por el Sr. Danilo Türk, Relator Especial de la Subcomisión de Prevención de Discriminaciones y Protección a las Minorías (E/CN.4/Sub.2/1991/17).

Realización de los derechos económicos, sociales y culturales: Informe final preparado por el Sr. Danilo Türk, Relator Especial de la Subcomisión de Prevención de Discriminaciones y Protección a las Minorías (E/CN.4/Sub.2/1992/16).

Informe del Grupo de Trabajo sobre el Derecho al Desarrollo acerca de su primer período de sesiones (E/CN.4/1994/21).

Informe del Grupo de Trabajo sobre el Derecho al Desarrollo acerca de su segundo período de sesiones (E/CN.4/1995/11).

Informe del Grupo de Trabajo sobre el Derecho al Desarrollo acerca de su tercer período de sesiones (E/CN.4/1995/27).

Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo

World Investment Report 1993: Transnational Corporations and Integrated International Production, Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo/Programa de las Naciones Unidas sobre las Empresas Transnacionales, 1993.

World Investment Report 1994. Transnational Corporations, Employment and the Workplace, Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo/División de Empresas Transnacionales e Inversión.

Transnational Corporation, vol.3, No.3, diciembre de 1994, Conferencia de las Naciones sobre Comercio y Desarrollo/División de Empresas Transnacionales e Inversión.

Comisión de Empresas Transnacionales

El universo de las empresas transnacionales: Informe del Secretario General (E/C.10/1993/11).

Tendencias de la inversión extranjera directa: Informe de la secretaría de la UNCTAD (E/C.10/1994/2).

Las empresas transnacionales y el empleo: Informe de la secretaría de la UNCTAD (E/C.10/1994/3).

PNUD

Informe sobre Desarrollo Humano, 1992.

Informe sobre Desarrollo Humano, 1993.

Informe sobre Desarrollo Humano, 1994.

PNUMA

UNEP *Profile*, capítulo sobre los desechos, Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente, Nairobi, 1990.

Instituto de Investigaciones de las Naciones Unidas para el Desarrollo Social (UNRISD)

Adjustment, Globalization and Social Development, Report of the UNRISD/UNDP International Seminar on Economic Restructuring and Social Policy (Nueva York, 11 a 13 de enero de 1995) (UNRISD/CONF./95/2).

OIT

Economic and Social Effects of Multinational Enterprises in Export Processing Zones, Organización Internacional del Trabajo/Centro de las Naciones Unidas sobre Empresas Transnacionales, OIT, Ginebra, 1988.

P. Bailey, A. Parisotto, G. Renshaw (compiladores), *Multinationals and Employment: The Global Economy of the 1990s*, Oficina Internacional del Trabajo, 1993.

"Situación reciente del trabajo en las plantaciones", Informe I, Comisión del Trabajo en las Plantaciones, décimo período de sesiones, Ginebra, 1994.

Nota sobre las labores, Comisión del Trabajo en las Plantaciones, décimo período de sesiones, Ginebra, 1994.

Eric Kolodner, *Transnational Corporations: Impediments or Catalysts of Social Development?* Monografía No.5, Cumbre Mundial sobre Desarrollo Social, (UNRISD/OP/94/5), Instituto de Investigaciones de las Naciones Unidas para el Desarrollo Social, 1994.

Gerry Rodgers, "*Overcoming exclusion: Livelihood and rights in economic and social development*", Documento de debate, Instituto Internacional de Estudios Laborales, 1994.

Declaración Tripartita de la OIT de Principios sobre las empresas multinacionales y la política social, (12ª edición), Oficina Internacional del Trabajo, Ginebra, 1994.