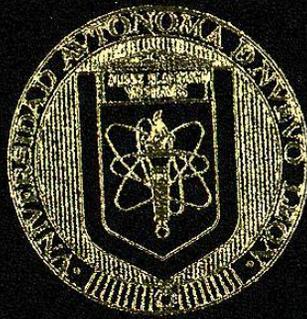


UNIVERSIDAD AUTONOMA DE NUEVO LEON
FACULTAD DE DERECHO Y CRIMINOLOGIA
DIVISION DE ESTUDIOS DE POSGRADO



IMPACTO DE LA GLOBALIZACION
EN EL SALARIO EN MEXICO

POR

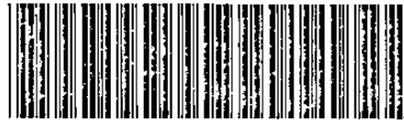
MIRIAM MAYELA MURILLO VARELA

COMO REQUISITO PARCIAL PARA OBTENER EL
GRADO DE MAESTRIA EN DERECHO LABORAL

CD. UNIVERSITARIA

FEBRERO, 2003

TM
K1
FDYC
2003
.M8



1020148596

**UNIVERSIDAD AUTONOMA DE NUEVO LEON
FACULTAD DE DERECHO Y CRIMINOLOGIA
DIVISION DE ESTUDIOS DE POSGRADO**



**IMPACTO DE LA GLOBALIZACION
EN EL SALARIO EN MEXICO**

POR

MIRIAM MAYELA MURILLO VARELA

**COMO REQUISITO PARCIAL PARA OBTENER EL
GRADO DE MAESTRIA EN DERECHO LABORAL**

C.D. UNIVERSITARIA

FEBRERO, 2003

UNIVERSIDAD AUTONOMA DE NUEVO LEON
FACULTAD DE DERECHO Y CRIMINOLOGIA
DIVISION DE POSGRADO

IMPACTO DE LA GLOBALIZACION
EN EL SALARIO EN MEXICO

POR

MIRIAM MAYELA MURILLO VARELA

COMO REQUISITO PARCIAL PARA OBTENER EL GRADO DE
MAESTRIA EN DERECHO LABORAL

CIUDAD UNIVERSITARIA, FEBRERO DE 2003.

310672

TH

-1

F140

20-3

.M8



FONDO
TESIS

**A MIS PAPAS Y A RODOLFO POR SIEMPRE
APOYARME EN TODOS MIS PROYECTOS.**

A JESSE POR SIEMPRE CREER EN MI.

INDICE

INTRODUCCION	
1. ORIGEN DEL SALARIO	
1.1. EL SALARIO EN LAS DISTINTAS EPOCAS	1
1.2. DEFINICION ETIMOLOGICA	3
1.3. CONCEPTO	4
1.4. NATURALEZA JURIDICA	7
2. CLASIFICACION	
2.1. POR SU FORMA DE PAGO	11
2.2. POR LA FORMULA DE VALUACION	11
2.3. EN CUANTO AL ORIGEN DE SU FIJACION	12
2.4. POR LOS FACTORES QUE LO INTEGRAN	12
2.5. POR SU DETERMINACION	12
2.6. POR LA OPORTUNIDAD DE PAGO	13
2.7. POR LA CAUSA QUE LO ORIGINA	13
3. NORMAS PROTECTORAS DEL SALARIO	
3.1. EL DERECHO A DISPONER DEL SALARIO	15
3.2. EL PAGO DEL SALARIO	16
3.3. LA PROHIBICION DE SUSPENDER EL PAGO DEL SALARIO	16
3.4. DESCUENTOS AUTORIZADOS	17
3.5. PERROGATIVAS DEL SALARIO FRENTE A LAS ACCIONES JUDICIALES	18
3.6. SALARIO MINIMO GARANTIZADO	18
4. CRITERIO PARA LA FIJACION DEL SALARIO	
4.1. EL SALARIO ADECUADO	21
4.2. SALARIOS RELATIVOS	22
4.3. CAPACIDAD DE PAGO DE LA INDUSTRIA	23
4.4. ESCALA MOVIL DEL SALARIO	24
5. TEORIAS DE LOS SALARIOS	
5.1. TEORIA DEL SALARIO DE SUBSISTENCIA	26
5.2. TEORIA DEL FONDO DE LOS SALARIOS	26
5.3. TEORIA DE LA PRODUCTIVIDAD MARGINAL	27
5.4. TEORIA DE LA NEGOCIACION	27
5.5. TEORIA DEL PODER ADQUISITIVO	27
5.6. TEORIA DE LA OFERTA Y DE LA DEMANDA	28
5.7. TEORIA DE LOS ALTOS SALARIOS	28
6. HISTORIA DE LA GLOBALIZACION	
6.1. EUROPA	31
6.2. ESTADOS UNIDOS	34
6.3. AMERICA LATINA	35
6.4. CONCLUSIONES	38
7. GLOBALIZACION	
7.1. ANTECEDENTES	41
7.2. DEFINICION	44

7.3. LA GLOBALIZACION Y MUNDIALIZACION	50
7.4. ELEMENTOS.	51
7.5. CREACION DE LA ORGANIZACIÓN GLOBAL	52
8. IMPACTO DE LA GLOBALIZACION EN EL SALARIO	
8.1. DIFERENCIAS DE SALARIOS ENTRE LAS DISTINTAS REGIONES DEL MUNDO	58
8.2. LAS RELACIONES LABORALES INTERNACIONALES	61
8.3. DESVENTAJAS DE LAS RELACIONES LABORALES EN UNA ORGANIZACIÓN GLOBAL	68
8.4. CONSIDERACIONES FINALES	73
CONCLUSIONES	77
GLOSARIO	
BIBLIOGRAFIA	

INTRODUCCION

La transición donde se abandonan las economías cerradas organizadas bajo el principio del proteccionismo y se avanza hacia la etapa actual de las economías abiertas por los principios de la apertura comercial, constituye el centro de las tendencias recientes de la economía mundial que avanza hacia un proceso ampliado y desarrollado de la división internacional del trabajo. La etapa conocida como economía global es propia de la transnacionalización de los sectores económicos vinculados al capital productivo comercial y financiero. Este fenómeno que impulsa el modelo macroeconómico de las economías abiertas, propicia la penetración de esta clase social transnacional que ejerce una presión hegemónica sobre los estados – nación a través de sus productos altamente competitivos en precio y calidad y los flujos de capital financiero. Para sobrevivir a este esquema los productores nacionales tienen que mejorar sus procesos productivos, buscar mercados externos y los socios adecuados que faciliten la tarea de la competitividad.

La globalización es un fenómeno que implica un sistema o conjunto de sistemas altamente complejo y en continua y acelerada evolución que abarca muchos aspectos de nuestra realidad humana y laboral. Ha vinculado aún más la realidad interna de las naciones con su contexto externo, la expansión del comercio, las operaciones transnacionales de las empresas, la integración de las plazas financieras en un megamercado de alcance planetario y el espectacular desarrollo de la información, han estrechado los vínculos entre los países. Convertir una colección de negocios nacionales en un solo negocio mundial con una estrategia global integrada es uno de los retos más serios para los empresarios. Una industria es global en el grado en que haya conexiones entre países. El aumento de la competencia extranjera es por sí mismo una razón para que los negocios se globalicen, a fin de adquirir tamaño y mayor fuerza a nivel mundial.

A pesar de la magnitud que ha alcanzado la globalización, este fenómeno no es nada nuevo, es tan antiguo como la primera vez que se verificaron simultáneamente dos condiciones; el aumento de la productividad del trabajo y un orden mundial global. Pero esto no solo se traduce o se aplica en el área de la economía, los intercambios culturales y los medios de comunicación, son capaces de llegar a cualquier lugar del mundo, hacen que los hábitos de las personas estén cada vez más influenciados por las prácticas externas a las de su propia comunidad y se adquieren tecnologías de las más diversas procedencias. Por la complejidad de las estructuras administrativas, económicas y sociales del mundo moderno, hoy en día es más indispensable que nunca que los trabajadores, igual que las demás categorías sociales, conozcan los aspectos esenciales de los problemas más directamente vinculados con sus intereses profesionales.

La orientación del desarrollo nacional depende como nunca de consideraciones estratégicas económicas e internacionales que logren descubrir la vulnerabilidad de nuestro sistema ante problemas internos y externos y aprovechar la importancia creciente de nuestra economía a la hora de la globalización. Se necesita un cambio en la estructura, una apertura comercial y la cancelación de medidas proteccionistas en los productos industriales y de servicios.

El término de globalización se ha establecido como uno de los conceptos que organizan la discusión económica política contemporánea, apunta hacia la idea de que una sociedad unida y que una economía doméstica ya no se sostiene y que somos testigos de la creación de una economía y de una sociedad verdaderamente globales y de la dependencia de la vida cotidiana de fuerzas globales. Y entonces, se hace la aseveración de que la economía mundial se ha constituido en una transformación cualitativa del capitalismo y que se ha desarrollado una nueva relación de interdependencia más allá de los estados nacionales.

El sistema tradicional laboral tiene por eje una relación de trabajo que vincula al trabajador con un mismo empleador por tiempo indeterminado. En efecto, a la relación de trabajo clásica se ingresa con vocación de continuidad. Asimismo, ese ingreso se produce para desarrollar una tarea determinada, claramente definida y a cambio de una remuneración preponderantemente fija. Esa relación es regulada por el Estado y apoyada por el sindicato, con la finalidad de proteger a la parte más débil; el trabajador. En las empresas los cambios organizacionales son difíciles de asimilar por su personal, lo cual ha constituido para su manera de pensar y de actuar un choque cultural, se requiere hoy en día ante la necesidad de un cambio asimilable, que los empresarios adopten una especial visión industrial estratégica de sus recursos humanos para elevar la calidad en la producción de bienes y servicios a niveles de competitividad global. Las relaciones individuales de trabajo en el proceso de globalización no pueden seguir un proceso tradicional, tienden a abrirse a un proceso más individualizado, el trabajador es más libre de prestar sus servicios en cualquier parte del mundo y tener un empleo mejor remunerado.

Los problemas fundamentales del salario son los mismos en todos los países, pero difieren los procedimientos de solución y los métodos de reglamentación. En algunos países es frecuente que el empleador y los trabajadores de cada empresa fijen los salarios. En otros, los salarios están reglamentados por contratos colectivos que se aplican a toda una empresa.

La economía mundial actual se caracteriza por la tendencia a la apertura creciente de los mercados, la globalización financiera, tecnológica, productiva y comunicacional. Junto a ese panorama, México debe enfrentar el deterioro de los términos de intercambio de los productos de exportación en el comercio internacional. En efecto, independientemente de lo que pueda apuntar en cuanto al contenido de este sistema de economía global de los mercados, de la competencia por los puestos de trabajo, de la producción, de la prestación de servicios y de las distintas corrientes en el ámbito de las finanzas, de la información y de la vida en general; saltan a la vista de manera puntual las importantes consecuencias políticas de la escenificación del riesgo de la globalización económica. Es posible que instituciones industriales que parecían completamente cerradas a la configuración política se abran paso hacia una nueva estructura empresarial. Los presupuestos del Estado y el sistema de pensiones, de la ayuda social y de la política municipal de infraestructuras, así como el poder organizado de los sindicatos, el elaborado sistema de negociación de la autonomía salarial, el gasto público y el sistema impositivo, todo ello se disuelve y se resuelve bajo la contemplación de la globalización, en una exigencia de una transformación política.

El término de globalización se ha establecido como uno de los conceptos que organizan la discusión económica política contemporánea, apunta hacia la idea de que una sociedad unida y que una economía doméstica ya no se sostiene y que somos testigos de la creación de una economía y de una sociedad verdaderamente globales y de la dependencia de la vida cotidiana de fuerzas globales. Y entonces, se hace la aseveración de que la economía mundial se ha constituido en una transformación cualitativa del capitalismo y que se ha desarrollado una nueva relación de interdependencia más allá de los estados nacionales.

El sistema tradicional laboral tiene por eje una relación de trabajo que vincula al trabajador con un mismo empleador por tiempo indeterminado. En efecto, a la relación de trabajo clásica se ingresa con vocación de continuidad. Asimismo, ese ingreso se produce para desarrollar una tarea determinada, claramente definida y a cambio de una remuneración preponderantemente fija. Esa relación es regulada por el Estado y apoyada por el sindicato, con la finalidad de proteger a la parte más débil; el trabajador. En las empresas los cambios organizacionales son difíciles de asimilar por su personal, lo cual ha constituido para su manera de pensar y de actuar un choque cultural, se requiere hoy en día ante la necesidad de un cambio asimilable, que los empresarios adopten una especial visión industrial estratégica de sus recursos humanos para elevar la calidad en la producción de bienes y servicios a niveles de competitividad global. Las relaciones individuales de trabajo en el proceso de globalización no pueden seguir un proceso tradicional, tienden a abrirse a un proceso más individualizado, el trabajador es más libre de prestar sus servicios en cualquier parte del mundo y tener un empleo mejor remunerado.

Los problemas fundamentales del salario son los mismos en todos los países, pero difieren los procedimientos de solución y los métodos de reglamentación. En algunos países es frecuente que el empleador y los trabajadores de cada empresa fijen los salarios. En otros, los salarios están reglamentados por contratos colectivos que se aplican a toda una empresa.

La economía mundial actual se caracteriza por la tendencia a la apertura creciente de los mercados, la globalización financiera, tecnológica, productiva y comunicacional. Junto a ese panorama, México debe enfrentar el deterioro de los términos de intercambio de los productos de exportación en el comercio internacional. En efecto, independientemente de lo que pueda apuntar en cuanto al contenido de este sistema de economía global de los mercados, de la competencia por los puestos de trabajo, de la producción, de la prestación de servicios y de las distintas corrientes en el ámbito de las finanzas, de la información y de la vida en general; saltan a la vista de manera puntual las importantes consecuencias políticas de la escenificación del riesgo de la globalización económica. Es posible que instituciones industriales que parecían completamente cerradas a la configuración política se abran paso hacia una nueva estructura empresarial. Los presupuestos del Estado y el sistema de pensiones, de la ayuda social y de la política municipal de infraestructuras, así como el poder organizado de los sindicatos, el elaborado sistema de negociación de la autonomía salarial, el gasto público y el sistema impositivo, todo ello se disuelve y se resuelve bajo la contemplación de la globalización, en una exigencia de una transformación política.

El estado nación es un lugar territorial, es decir, que basa su poder en su apego a un lugar concreto, a la aprobación de leyes y a la defensa de las fronteras, por su parte la sociedad global se ha ramificado en muchas dimensiones y no sólo las económicas; los círculos sociales, las redes de comunicación, las relaciones de mercado y los modos de vida se ven traspasados en todas las direcciones las fronteras territoriales del estado. Por lo tanto, el presente estudio procura caracterizar la globalización centrándose en los aspectos económicos sin pretender hacer un análisis exhaustivo de ellos, sino atendiendo prioritariamente a los elementos que tienen mayor incidencia en la configuración de las relaciones laborales y mayor afectación en el salario. La presente tesis señala algunas de las implicaciones que está produciendo el paradigma de la globalización, no pretende dentro de un espíritu propositivo aportar acerca de cómo sería un nuevo modelo de desarrollo para las naciones y las regiones. Pero si puede plantearse una pregunta ¿cómo afectará el proceso de globalización en marcha, al el salario, al estado-nación en sí a las relaciones laborales en México?.

En un país que cada vez demanda una mejor calidad de vida, con una multitud de problemas que se presentan día a día y con un nivel de desempleo que va en aumento, que pueda deberse a la falta de empleos, la falta de interés del trabajador, la mala capacitación física o mental, así como los empleos mal remunerados, se pretende buscar la mejor opción a este problema. La Ley establece que: “el salario es la retribución que debe pagar el patrón al trabajador por su trabajo”, pero el problema que se presenta es que en la realidad no se puede hablar de una retribución justa o que sea suficiente porque en muchos casos un trabajador no puede sustentar sus necesidades ni las de su familia.

Por su parte la globalización es el proceso de desnacionalización de los mercados, las leyes y la política en el sentido de interrelacionar los pueblos y los individuos por el bien común, se considera un fenómeno que implica un sistema o conjunto de sistemas altamente complejo y en continua y acelerada evolución que abarca muchos aspectos de nuestra realidad humana y laboral. El aumento de la competencia extranjera ha sido por si mismo una razón para que los negocios se globalicen, a fin de adquirir tamaño y mayor fuerza a nivel. Pero este proceso puede traer consigo el enriquecimiento de las grandes potencias, falta de empleo para los trabajadores que al buscar mejores condiciones de trabajo y un mejor salario en sus empresas; estas opten por buscar países en los que no se les exija las mismas prestaciones para los trabajadores que ofrecen en su país de origen.

La globalización de la economía mundial en estas últimas décadas del siglo XX ha vinculado aún más la realidad interna de las naciones, la expansión del comercio, las operaciones transnacionales de las empresas, y el desarrollo de la información ha estrechado más los vínculos entre los países.

El salario por su parte no representa únicamente la compensación por un trabajo realizado, sino también desde un punto de vista social y humano el ingrediente principal para el desarrollo en la economía de cualquier país.

En nuestros tiempos con todo lo que acontece a nuestro alrededor y con un mundo tan cambiante y en una constante evolución se requiere un mejor nivel de vida para todos los trabajadores en especial para los que reciben solo el salario mínimo. El impacto de la globalización en el salario en México es variado y a la vez complejo ya que además de traer beneficios que tal vez no sean muy notorios, se presentan ciertas desventajas y nuestra legislación no contempla la forma de manejar este fenómeno.

Se tiene como objetivo al realizar este trabajo hacer un pequeño estudio de cómo afecta el proceso de la globalización al salario en México, al establecer los beneficios o perjuicios que pueda traer al trabajador se pueden resaltar las faltas de nuestra economía que no es lo suficientemente fuerte para estar a la par de las grandes potencias, más sin embargo nuestro país al estar dentro de la categoría de los países en desarrollo es uno de los que se puede ver más beneficiado ya que tiene más posibilidades de participar aunque sea en forma dependiente de las grandes potencias.

1. ORIGEN DEL SALARIO

1.1 EL SALARIO EN LAS DISTINTAS EPOCAS.

1.2 DEFINICION ETIMOLOGICA.

1.3 CONCEPTO.

1.4 NATURALEZA JURIDICA.

1. ORIGEN DEL SALARIO.

1.1. EL SALARIO EN LAS DISTINTAS ÉPOCAS.

Al inicio los primeros hombres que habitaron el universo trabajaban en la agricultura y otras actividades rurales, como domesticación de animales y la creación de sus propios utensilios de trabajo; además se basaban de los pocos conocimientos que tenían para construir viviendas y muebles.

Con la evolución de la tierra, el término de esclavo se presenta en la vida diaria; esta figura nace del producto de la violencia, muchas veces nacía de la guerra, el pueblo vencido al someterse al vencedor era tomado como esclavo y era colocado en una relación de subordinación. El trabajo era forzoso y estos no recibían lo que hoy se entiende por salario, pero a quienes se consideraban sus dueños eran encargados de proveer techo, comida y de cubrir todas las necesidades para subsistencia.

Existió otra clasificación que de cierta manera encuadraba en las características de esclavo, a estos se les denominó siervos, y estaban ligados al trabajo de la tierra a cambio de una participación en el producto, recibiendo una parte determinada de la cosecha por su trabajo.

En el Código de Hamurabi, primer documento del cual se tenga conocimiento sobre el Derecho Laboral, se estipula algunos aspectos del trabajo, tales como, el aprendizaje y la forma de ejecutar algunas labores entre ellas las de los marineros, ladrilleros y pastores, y el salario que recibían estos trabajadores; así como la figura del salario mínimo. Contrario a la usanza actual a los trabajadores que eran aprendices de algún oficio o trabajaban en la ciudad se le pagaba en especie; ya fuera alimentos asistencia o poco dinero por lo laborado.

En la antigua Mesopotamia se dio el reparto agrario y a los trabajadores se les daba la calidad de arrendados; estos vivían definitivamente de la tierra, no solo explotaban los lotes del templo, si no también los empleados que ejercían funciones administrativas recibían como salario la explotación del campo.

En Egipto los jornaleros, los empleados de palacio, obreros de talleres y en general los trabajadores recibían una remuneración, sin embargo no se puede estipular su correspondiente capacidad adquisitiva, por lo general los trabajos eran pagados en especie mediante la entrega de productos de consumo o de uso. Los faraones daban los productos a cambio de trabajo y se daba el porcentaje dependiendo del número de miembros de la familia.

En Grecia se dio la aparición de la moneda en el siglo VII; a partir de esto los trabajadores pudieron pensar en enriquecerse acumulando piezas en lugar de intercambiar servicio por servicio, el campesino vendió y compró y el obrero pudo exigir un salario.

Esto se aplicó también de cierta manera para los criados que recibían de sus amos el estipendio o la recompensa a razón de sus servicios o su trabajo, este precepto no solo incluyó a estos servidores domésticos si no también a los trabajadores manuales que prestaban estos servicios.

Ese mismo siglo en Roma y antes de que el emperador Diocleciano fijara el salario de una tejedora a domicilio, el jornalero agrícola y el obrero calificado, que no era suficiente para que un hombre pudiera alimentar a su familia; se les remuneraba con habitación, alimento y vestido, pero casi nunca recibía adicionalmente pago en dinero.

Desde el siglo IX la utilización de la moneda se había comenzado a desarrollar, cuando más acudía el patrón al trabajo remunerado por jornadas, era en los momentos de obras en tiempos de cosecha y vendimia. En cuanto a lo demás solía mantener a domicilio criados especiales de la casa encargados de arar y cuidar la casa, a ellos se les pagaba con comida y techo.

En la Edad Media en las grandes plazas financieras como Francia los mercaderes y banqueros se reunían periódicamente, en la época de ferias, algunas de estas denominadas "pagos", se entró en desuso el tráfico de mercancías y esta usanza se cambió solamente por la realización de pagos, y en otras plazas, puertos y centros comerciales; para la compensación por los trabajos se tenía la usanza de dar propinas, que era una costumbre muy arraigada no solo en este país sino en muchos pueblos, la cual no contaba con regla moral o jurídica. Durante esta misma época la Iglesia pugó por el justo precio y el justo salario. Para 1970 este país intentó mediante la Asamblea Nacional una moción proponiendo una tarifa salarial mínima.

Las culturas establecidas en México antes de la conquista de los españoles al ir evolucionando fueron multiplicando sus economías autónomas y aumentaron los recursos alimenticios, la población se organizó en una forma más estructurada y se intensificaron los intercambios o trueques. Los consejos de ancianos eran los encargados del manejo de producción y los asuntos de trabajo colectivos. Los aztecas y mayas consideraban al trabajo como el más puro y único medio honrado de ganarse la vida, además las culturas mayas trabajaban por motivos altruistas y tenía la costumbre de pagar por el trabajo realizado con cacao o cualquier otro fruto que hubieran recolectado, ya que la moneda no era utilizada, ni si quiera descubierta por ellos.

En la época de la colonia se dio el repartimiento forzoso que evoluciona paulatinamente de por sí hacia el trabajo libre asalariado. Los repartimientos reclamaban el trabajo de una cuarta parte de los indios tributarios, por turnos semanales. Para la determinación del trabajo que le correspondería a cada uno, ya fuera el servicio a la ciudad, labranzas, minas, etcétera, hubo jueces de repartimiento, no se trataba sin embargo de una esclavitud temporal y por rotación; los indios tenían derecho a recibir un salario adecuado por estos servicios. Los repartimientos se convirtieron en la sencilla obligación para los indígenas de acudir a alquilar sus brazos a los dadores del trabajo que eligen ellos mismos, discutiendo con ellos su salario sin que esta pueda en ningún caso bajar del mínimo fijado por la ley.

Las Leyes de Indias consideradas por algunos autores la base de la evolución histórica de nuestro Derecho Laboral, se encontraban disposiciones que regularon al indio ya no considerado como esclavo sino en su faceta como trabajador y su nivel de vida, tales como la prohibición de tiendas de raya, el pago de salario mínimo y la jornada máxima de ocho horas.

Hasta principios del siglo XIX nuestro país se muestra como un estado con una gran diferencia entre la burguesía y la comunidad agraria, pudiendo afirmarse que esto constituyó a la producción de varios movimientos obreros de protesta y de huelgas en aquel entonces prohibidas; por el exceso de horas de trabajo y la poca remuneración que existía para la clase proletaria.

En el año de 1917 al entrar en vigor la Carta Magna, su artículo 123 reconoce y protege al trabajador, en las cuestiones relativas a la jornada de trabajo, horas extras, descansos, riesgos profesionales y protección al salario mínimo.

Posteriormente en el año de 1931, se promulgó la primera Ley Federal del Trabajo; en ese año se federalizaron todas las leyes laborales estatales y locales que hasta entonces existían en el país, concentrándose estas en una sola que regía al país.

En el año de 1970 entro en vigor la vigente Ley Federal del trabajo, que abrogo la de 1931, a la fecha vigente y que es considerada por muchos obsoleta ya que no ha brindado innovaciones en materia salario y en general las condiciones de trabajo conseguidas en a través de la contratación colectiva, que en ocasiones han sobrepasado en mucho a las disposiciones de la Ley.

1.2. DEFINICIÓN ETIMOLÓGICA.

El salario debe satisfacer las necesidades básicas del trabajador y de su familia. Ellos dependen casi enteramente del salario para comer, vestir, pagar renta, entre otras cosas. En cambio en la industria los salarios constituyen una parte importante de los costos de producción de los empleadores.

El concepto remuneración es un concepto genérico que comprende varias especies, la palabra sueldo específicamente se trata de la "remuneración" de los trabajadores pagados mensualmente (a sueldo fijo) mientras que el término de "salario", se aplica preferentemente a los trabajadores pagados en intervalos cortos, semanalmente o diariamente, "jornal" se usa como sinónimo de salario, cuando se fija por cada día de trabajo, de ahí también el nombre de jornalero. Sin embargo el término de salario es el más general, usado por la mayoría de las Legislaciones Extranjeras y comprende cualquier retribución del trabajo.

La palabra salario viene del latín "salarium" y ésta a su vez de la palabra sal, porque era costumbre antiguamente dar en pago una cantidad fija de sal a los sirvientes domésticos. Se le llamó soldada al sueldo salario o estipendio que percibía cada uno de los individuos que integraban el ejército de un rey; más adelante recibieron el nombre de soldados a los hombres que servían por una soldada o que cobraban un sueldo.

1.3. CONCEPTO.

No se puede establecer un concepto unitario del salario, desde un punto de vista sociológico, el salario se entiende como un factor fundamental que permite, de ser suficiente, el adecuado desarrollo social hacia mejores formas de vida, o de lo contrario, provoca conflictos que transforman la vida social, la economía da su definición dependiendo del punto de vista que se tenga (liberalista, capitalista, marxista, etcétera) y en el derecho por su parte ofrece el concepto de salario como la retribución de un trabajo subordinado.¹

A la retribución recibida por el trabajo realizado se le ha denominado de varias formas tales como, sueldo, salario, jornal, retribución, que para algunos estudiosos del derecho tiene la misma connotación, pero hay quienes establecen que el salario es para los obreros, el sueldo para los empleados, el jornal para los campesinos y la retribución se da en el caso de pago por unidad de obra. Aunque a cada categoría se le aplique una palabra diferente, la intención es la misma, recibir un pago por el trabajo realizado.

Existe doctrina que hace una distinción entre el concepto de salario y remuneración; ya que salario la conceptúa como las atribuciones económicas debidas y pagadas directamente por el empleador, como contraprestación del servicio y la remuneración se aplica para todos los trabajos realizados para el patrón en función del empleo, inclusive los obtenidos por terceros, como las propinas. Se puede considerar a la remuneración como el salario más propinas. Pero en si la finalidad es que el trabajador reciba un pago por el trabajo realizado.

Si se ve desde el punto de vista del trabajador el salario es un ingreso o rédito que él percibe de forma subordinada y desde el punto del patrón es un egreso o costo correspondiente a uno de los factores de la producción.

Para Mario de la Cueva el salario puede ser definido como: "la retribución que debe percibir el trabajador por su trabajo, a fin de que pueda conducir una existencia que corresponda a la dignidad de la persona humana, o bien una retribución que asegure al trabajador y a su familia una existencia decorosa".²

La legislación paraguaya establece que "el salario es la remuneración o ganancia, sea cual fuere su denominación o método de cálculo, que pueda evaluarse en efectivo, debida por un empleador a un trabajador en virtud de los servicios u obras que éste haya efectuado o debe da efectuar, de acuerdo con lo estipulado en el contrato de trabajo".

De esta definición se establece que la causa que origina el salario es la prestación de servicios o ejecución de obras que éste haya efectuado o deba de efectuar en beneficio del empleador, y se puede establecer que los dos contratantes son recíprocamente beneficiados con el establecimiento de la relación de trabajo.

¹ Nestor del Buen. Derecho del Trabajo, p.199

² Mario de la Cueva, El nuevo derecho mexicano del trabajo, p. 297.

La legislación Argentina establece como definición del salario que es toda remuneración de servicios de dinero, especies, alimentos, uso de habitación, comisiones, propinas y viáticos. Y su doctrina la define como, la contraprestación que debe recibir el trabajador como consecuencia del contrato de trabajo. Dicha remuneración no podrá ser inferior al salario mínimo vital.³

Carlos Marx en su libro *El Capital* definió al salario desde un punto de vista socialista; manifestando que el salario no es el precio del trabajo; sino la fuerza del mismo, se esta retribuyendo la fuerza del trabajo ya que esto es lo único que el obrero puede vender y solo cuando existe justa compensación entre el salario y la fuerza del trabajo, solo entonces habrá equilibrio entre el capital y el asalariado. Se basa en el valor que el trabajador aporta a su trabajo.

El salario en una consideración jurídica es, entonces, la ventaja patrimonial que se recibe como una contraprestación del trabajo subordinado.⁴ La ventaja patrimonial no siempre se traduce en el pago de un salario, el trabajador puede recibir propinas, pero se excluye el carácter gratuito en cuanto a todas las actividades que realiza el trabajador, ya que las realiza con el fin de conseguir una retribución.

Podemos afirmar que el salario es el sistema generalizado con carácter universal para remunerar el trabajo, es el equivalente del trabajo subordinado que se le presta al patrono o empresario; y aunque se de la prestación del servicio muchas veces no se ha determinado el monto y la forma del pago del salario; por lo tanto se puede considerar como una consecuencia de la prestación del trabajo.

El salario constituye una contraprestación jurídica y es una obligación de carácter patrimonial a cargo del empresario, el cual se encuentra obligado a satisfacerla y tiene su origen en los beneficios que el trabajador obtiene por su trabajo y en la contraprestación que esta a cargo del empresario, en reciprocidad a la cesión del producto de su actividad por el trabajador.

Al salario se le puede dar un carácter alimenticio, ya que es ante todo, destinado al sustento del trabajador y su familia. Es la manera en que él obtiene los medios de vida y de subsistencia, única fuente manutención.⁵ Debe asegurar la vivienda digna, vestuario, educación y asistencia sanitaria.

De acuerdo con el artículo 82 de la Ley Federal del Trabajo: "Salario es la retribución que debe pagar el patrón al trabajador por su trabajo", y el artículo 84 nos establece que: " Se integra con los pagos hechos por cuata diaria, gratificaciones, percepciones, habitación, primas, comisiones, prestaciones en especie y cualquier otra cantidad o prestación que se entregue al trabajador por su trabajo". Algunos de estos complementos del salario tienen como finalidad la de premiar los esfuerzos del trabajador.

Las gratificaciones son donaciones; cantidades entregadas por voluntad del patrono para el estímulo de la totalidad o parte de sus dependientes. Estas se pueden traducir en una mejora para la situación normal de los trabajadores, ya que se cuenta por encima de su salario base.

³ Baltazar Cavazos, *Síntesis del Derecho Laboral Comparado*.

⁴ Deveali, *Tratado de Derecho del Trabajo*, p. 331.

⁵ Gomes-Gotischalk, *Curso de Derecho del Trabajo*, p.305

Las comisiones son consideradas forma habitual del salario y se dan por el rendimiento propio de los empleados del comercio, y similares a quienes corresponde un porcentaje de las ventas que realizan. La comisión es salario variable cuya forma de realización depende exclusivamente de la actividad del empleado no estando sujeta al mayor o menor lucro del empleador en el negocio realizado por el empleado.⁶

Las primas son cantidades que se abonan por encima del salario normal, siguiendo diferentes modalidades. Algunas veces son por vacaciones o también se da por la antigüedad que tenga el trabajador dentro de la empresa.

Otra de las prestaciones que pueden integrar el salario son los viáticos, traducidas en las cantidades pagadas al viajante para que pueda atender o cubrir sus gastos durante el viaje; en si se pretende cubrir su manutención durante ese periodo. Es afirmado por algunos autores que esto se presenta para compensar al empleado de la fatiga a la que está sujeto por la transferencia temporal.

La Suprema Corte de la Nación no considera a los viáticos como parte integrante del salario, manifiesta que para que una prestación pueda considerarse parte integrante del salario, es preciso que se le entregue al trabajador a cambio de su trabajo, lo que no ocurre con los viáticos ya que son las cantidades entregadas para transporte, hospedaje y alimentación por lo tanto considera que tales cantidades son entregadas, no como una contraprestación del servicio desempeñado, sino para resarcirlo por los gastos extraordinarios que tiene que realizar por encontrarse fuera del lugar de residencia.

Los trabajadores tendrán derecho a un aguinaldo anual que deberá pagarse antes del día veinte de diciembre equivalente a quince días de salario, por lo menos. Los que no hayan cumplido el año de servicios tendrán derecho a que se les pague en porción al tiempo trabajado; esto de acuerdo con el artículo 87 de la Ley Federal del Trabajo.

Al salario que se compone de dos tipos de prestaciones, en efectivo y en especie también se le conoce como salario base, que es el salario constituido por todas las prestaciones y retribuciones del trabajador y que es el que se debe tomar en cuenta para fijar las indemnizaciones del trabajador.

Dentro de las prestaciones en especie que deben ser apropiadas al uso personal del trabajador y de su familia y proporcionadas al monto del salario se encuentran las despensas, pagos para actividades culturales o deportivas, de electricidad, teléfono, colegiaturas, automóvil, entre otras cuando le son proporcionados por el patrón.

⁶ Gomes-Gotischalk, Ob. Cit. p.333.

Si una Junta de Conciliación y Arbitraje condena a la parte demandada al pago de las prestaciones consistentes en vacaciones, prima vacacional y aguinaldo, sobre la base del salario cuota diaria y no del salario integrado, debe estimarse que tal condena es correcta, toda vez que el salario integrado sólo es base para determinar el monto de las indemnizaciones, pero no para el pago de prestaciones accesorias como son aquéllas, pues no son de naturaleza indemnizatoria.⁷

El artículo 84 de la Ley Federal del Trabajo así como el artículo 27 de la Ley del Seguro Social establece como se integra el salario pero este último también estipula lo que no integra el salario.

Se excluye como los integrantes del salario base de cotización, dada su naturaleza, los siguientes conceptos:

1. Los instrumentos de trabajo tales como herramientas, ropa y otros similares.
2. El ahorro, cuando se integre por un depósito de cantidad semanal, quincenal o mensual igual del trabajador y de la empresa; si se constituye en forma diversa o que puede el trabajador retirarlo más de dos veces al año, integrará salario; tampoco se tomarán en cuenta las cantidades otorgadas por el patrón para fines sociales de carácter sindical.
3. Las aportaciones adicionales que el patrón convenga otorgar a favor de sus trabajadores por concepto de cuotas del seguro de retiro, cesantía en edad avanzada y vejez.
4. Las aportaciones al Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los trabajadores y las participaciones en las utilidades de la empresa.
5. La alimentación y la habitación cuando se entreguen en forma onerosa a trabajadores; se entiende que son onerosas estas prestaciones cuando representen cada una de ellas, como mínimo, el veinte por ciento del salario mínimo general diario, que rija en el Distrito Federal.
6. Las dispensas en especie o en dinero, siempre y cuando su importe de cada uno de estos conceptos no rebase el cuarenta por ciento del salario mínimo general vigente en el Distrito Federal.
7. Los premios por asistencia y puntualidad, siempre que el importe de cada uno de estos conceptos no rebase el diez por ciento del salario base de cotización.
8. Las cantidades aportadas para fines sociales, considerándose como tales las entregadas para constituir fondos de algún plan de pensiones establecido por el patrón o derivado de contratación colectiva. Los planes de pensiones serán solo los que reúnan los requisitos que establezca la Comisión Nacional del Sistema de Ahorro para el Retiro.
9. El tiempo extraordinario dentro de los márgenes señalados en la Ley Federal del Trabajo.

1.4. NATURALEZA JURIDICA.

La mayoría de los autores coinciden con Cabanellas en afirmar que el salario es el precio del trabajo sin equiparar el contrato de trabajo con el de compraventa, ya que existe entre las partes una relación personal que permite extraer la consecuencia de que el trabajador, en ciertas condiciones u oportunidades, tiene derecho a la remuneración, aun cuando el trabajo no se preste, porque el patrono no quiere o no puede ocuparlo.

⁷ Segundo Tribunal Colegiado del Decimoséptimo Circuito XVII.2°.8L

El contrato de trabajo crea una relación de colaboración entre el patrón y el trabajador, para la obtención de un fin económico; en razón de la cual los contratantes son recíprocamente beneficiados con el establecimiento de la relación de trabajo. Por lo tanto, el salario se traduce en la justa y necesaria compensación al esfuerzo del trabajador hecha por el patrón.

La naturaleza jurídica de la relación se da en la contraprestación del servicio con carácter oneroso y conmutativo. El carácter oneroso exige como elemento esencial la estipulación de lo que debe pagar el patrono al trabajador, y el conmutativo deriva de la igualdad o proporción entre lo que cada parte ha de dar y lo que debe recibir en virtud del convenio. De esto se deduce que la principal consecuencia de esto es que no puede exigirse el pago del salario sin la prestación del trabajo correspondiente.

Siempre que haya la figura de la remuneración o sueldo y la prestación del servicio, nos vamos a encontrar con la existencia de un trabajador y un patrón que creen en consecuencia un vínculo de subordinación como el elemento que establece la relación de trabajo.

Todo trabajo o servicio que se ejecute debe de ser remunerado a la persona que lo realiza, pero la ley establece la obligación de retribuir al trabajador aunque ningún servicio haya sido prestado, algunas de las excepciones establecidas por la ley son: casos de enfermedad, vacaciones, maternidad, etc., hasta con que el trabajador permanezca a disposición de la empresa. En este último caso, la Constitución estipula en su artículo 123, fracción V, que las mujeres gozaran durante su embarazo la percepción de su salario íntegro y conservaran su empleo y los derechos que hubieren adquirido por la relación de trabajo.

Hay opiniones de autores que estipulan que al ser el contrato individual de trabajo a título oneroso, no se puede considerar salario a las atribuciones económicas que el empleado percibe en las situaciones anteriormente mencionadas, ya que en estos casos no está recibiendo salario, más bien lo que recibe es una indemnización, ya que se presenta en una situación fuera de sus labores, y el salario es la retribución por las actividades realizadas por el trabajador.

Sin embargo hay otras opiniones que se colocan en la posición opuesta, afirmando que el contrato de trabajo es todo en conjunto, y no se divide en prestación por prestación. Lo que recibe el trabajador es la remuneración a sus energías que están a disposición de su empleador.

La naturaleza jurídica del salario atribuye ciertos caracteres tales como la proporcionalidad entre la remuneración que el empleador abona y la clase, duración y eficacia del trabajo efectuado o la obra concluida por el trabajador; la continuidad en el pago del salario, que solo puede ser suspendida por las situaciones prevista por la ley; la invariabilidad del salario que no permite la alteración en su monto en perjuicio del trabajador y por último el móvil u origen del salario, ya que el trabajador realiza el trabajo para mejorar su nivel de vida y el de su familia.

2. CLASIFICACION

2.2 POR SU FORMA DE PAGO.

2.2 POR LA FORMULA DE VALUACION.

2.3 POR LOS FACTORES QUE LO INTEGRAN.

2.4 EN CUANTO AL ORIGEN DE SU FIJACION.

2.5 POR SU DETERMINACION.

2.6 POR LA OPORTUNIDAD DE PAGO.

2.7 POR LA CAUSA QUE LO ORIGINA.

2. CLASIFICACION

La OIT ha sostenido que el sistema de salarios por rendimiento es el más apropiado para desarrollar la productividad y para aumentar las ganancias de los trabajadores. En este tipo de remuneraciones lo característico es que las ganancias del trabajador se relacionan de manera directa con cierta medida del trabajo realizado en forma individual o grupal.⁸ En consecuencia, este tipo de salarios es el que constituye los salarios – incentivo, ya que dependiendo del monto de la ganancia de la cantidad de producción, el trabajador recibe un estímulo o incentivo para trabajar con una intensidad más cercana a la adecuada.

La argumentación a favor de este tipo de salario es sustentada en tres elementos principales. En primer lugar, se dice que es moralmente justo recompensar a los trabajadores que trabajan más o en forma más inteligente. En segundo lugar, los trabajadores en general, ganan más que si su remuneración se les pagase por unidad de tiempo, puesto que tienen un aliciente para realizar un esfuerzo suplementario. En tercer lugar se dice que

si el volumen de la producción es mayor, la capacidad del empleador de pagar buenos salarios aumenta y los precios pueden mantenerse bajos, con lo cual la empresa conserva su capacidad de competir y el empleo se mantiene estable.

Para que este sistema pueda aplicarse es necesario lo siguiente:

- ◆ Que los procesos y operaciones hayan sido mejorados hasta acercarse lo máximo posible al tiempo teóricamente normal, por medio de estudios de movimientos, por sistemas de sugerencias, pues de lo contrario después subirían las eficiencias y los salarios de forma desproporcionada.
- ◆ Que los trabajos a los que vayan a aplicarse hayan sido previamente estandarizados, definidos y medidos, de preferencia con base en estudio de tiempo.
- ◆ Que exista una correcta estructura de salarios, para lo cual se hace indispensable una evaluación de puestos.
- ◆ Que existan buenas relaciones entre la empresa y sus trabajadores y con el sindicato.
- ◆ Que el plan se de a conocer previamente a los supervisores y a los trabajadores.
- ◆ Que el sistema sea tan sencillo en su aplicación, que cualquier trabajador pueda calcular el salario que le corresponde.
- ◆ Que prevea algún sistema para estimular el trabajo de aquellos puestos en los que el incentivo sea imposible de aplicar.
- ◆ Que exista un adecuado sistema de control de calidad
- ◆ Que se establezcan con el sindicato bases de mutua garantía.

⁸ Baltazar Cavazos, Estudio comparativo entre la legislación laboral de Estados Unidos y Canadá y el Derecho del Trabajo en México, p.296.

En si los incentivos se manejan de forma opcional en cada empresa, dependiendo del rendimiento de cada trabajador. Nuestra legislación establece en su artículo 83 que: “El salario puede fijarse por unidad de tiempo, por unidad de obra, por comisión, a precio alzado o de cualquier otra manera”. El estudio de las formas del salario es muy variada en el área laboral, a continuación se expone una clasificación hecha desde diversos puntos de vista. Incluiremos la clasificación que propone Nestor del Buen Lozano; para nuestro estudio, siendo esta la siguiente.

2.1. POR SU FORMA DE PAGO.

- a) En efectivo y en especie. El salario debe pagarse preferentemente en moneda de curso legal, pero también puede cubrirse en mercancía o servicios y que las prestaciones en especie serán complemento del salario y apropiadas para el uso del trabajador y su familia.
- b) Solo en efectivo. Esto se aplicará solo al salario mínimo ya que la ley estipula que deberá de pagarse en efectivo, ya que es la cantidad mínima que se le debe de pagar al trabajador.

2.2. POR LA FÓRMULA DE VALUACIÓN

- a) Por unidad de tiempo. Es aquel en el que la retribución se mide en función del tiempo que dedica a su trabajo. Este puede ser por día, semana o mes.
- b) Por unidad de obra. Es en el cual la retribución se mide en función de los resultados del trabajador. Además de especificarse la naturaleza de la obra, se hará constar la cantidad y calidad del material, el estado de la herramienta y útiles que el patrón proporcionó para ejecutar la obra. También se le denomina a destajo, porque se mide por el número de unidades y no por el tiempo tomado en producirlas.
- c) Por comisión. Se fija en función al número de operaciones comerciales que realizan los Agentes de Comercio y Comisionistas, a favor del patrón y que puede comprender una prima sobre el valor de la mercancía vendida o colocada, sobre el pago inicial o sobre pagos periódicos. La comisión puede fijarse mediante un porcentaje sobre el precio final de venta o bien mediante una tarifa fijada en pesos por la unidad vendida.
- d) A precio alzado. En esta división la retribución es medida en función de la obra que el patrón se propone realizar; el patrón pone los materiales y el obrero pone su actividad.
- e) De cualquier otra manera. La ley contempla el salario por viaje en los trabajadores de buques, o por los kilómetros recorridos de los trabajadores del autotransporte, el que se proporciona a los deportistas profesionales o a los músicos o actores.

2.3. EN CUANTO AL ORIGEN DE SU FIJACIÓN.

- a) Legal. Es por disposición expresa de la ley.
- b) Individual. Lo estipula el empleador, y el trabajador que solicita el empleo y conviene trabajar por ese salario lo acepta, aunque no haya intervenido en su fijación.
- c) Por contrato colectivo de trabajo. Los sindicatos hacen la negociación con los empleadores, y el acuerdo al que se llegue se puede aplicar a los miembros de la empresa en nivel local o nacional.
- d) Por contrato - ley. Se hace por medio del sindicato y se aplica a los trabajadores de la misma rama industrial.
- e) Por resolución de las Juntas De Conciliación y Arbitraje al resolver conflictos económicos. El arbitraje puede ser voluntario u obligatorio. Si es voluntario, ambas partes pueden aceptar que la cuestión se someta al arbitraje; si una de ellas no se muestra dispuesta a aceptarlo se pueden reanudar las negociaciones o se puede declarar la huelga o el paro patronal.

2.4. POR LOS FACTORES QUE LO INTEGRAN.

- a) Nominal o Tabular. Es aquel que se encuentra señalado por categoría en los tabuladores de un Contrato Colectivo de Trabajo o Contrato Ley. Los trabajadores que reciben el pago por nomina significa que se encuentran en el listado de la empresa.
- b) Por cuota diaria. Es la cantidad asignada que se entrega a cada trabajador por día.
- c) Integral. Comprende los pagos hechos en efectivo por cuota diaria así como las gratificaciones, percepciones, habitación, primas, comisiones, prestaciones en especie y cualquiera otra cantidad o prestación que se entregue al trabajador por su trabajo.

2.5. POR SU DETERMINACIÓN.

- a) En cuanto a la cuantía. Este tipo de salario se determina por la cantidad pagada al trabajador, pueden fijarlo libremente las partes, siempre y cuando no sea menor a los mínimos legales establecidos por la Ley en el área geográfica de la prestación del servicio.
- b) Salario mínimo general. Además de ser la cantidad menor que debe recibir el trabajador en efectivo por los servicios prestados en una jornada de trabajo incluye otros medios como el INFONAVIT, entre otros y se regirán en las áreas geográficas que se determinen.
- c) Salario mínimo profesional. Se aplica en zonas determinadas de la actividad económica o en profesiones, oficios o trabajos especiales.
- d) Salario remunerador. Se puede establecer después de analizar circunstancias humanas, técnicas y económicas y se puede determinar en convenios individuales o colectivos. mediante la decisión de las Juntas de Conciliación y Arbitraje.

2.6. POR LA OPORTUNIDAD DE PAGO.

- a) Día. El monto se divide en función del número de horas de la jornada.
- b) Semanal. Se da cada semana y su monto se divide en siete, generalmente es utilizado para pagar a los obreros o los trabajadores de la construcción.
- c) Quincenal. Se presenta cada quince días, y es uno de los más utilizados
- d) Mensual. Se da en el caso del pago de las comisiones y el monto será dividido entre treinta.
- e) Anual. Aunque se considera parte del salario solo se da una vez al año, tal es el caso del aguinaldo, la prima vacacional, etc.

2.7. POR LA CAUSA QUE LO ORIGINA

- a) Ordinario. Es aquel que percibe el trabajador por cuota diaria en una jornada de trabajo. Es fijado por la tarea que desempeña.
- b) Extraordinario. Se puede dar por algún trabajo que realice que sea fuera de su jornada convenida, o sea las actividades que generalmente realiza.
- c) Excepcional. Se da si el trabajador y el patrón convienen en un pago especial que generalmente es a título de gratificación.

3. NORMAS PROTECTORAS DEL SALARIO

3.1 EL DERECHO A DISPONER DEL SALARIO.

3.2 EL PAGO DEL SALARIO.

3.3 LA PROHIBICION DE SUSPENDER EL PAGO DEL SALARIO.

3.4 DESCUENTOS AUTORIZADOS.

**3.5 PRERROGATIVAS DEL SALARIO FRENTE A LAS ACCIONES
JUDICIALES.**

3.6 SALARIO MINIMO GARANTIZADO.

3. NORMAS PROTECTORAS DEL SALARIO

Las normas protectoras del salario se refieren a la libertad del trabajador para disponer de su salario, siendo irrenunciable el derecho a percibirlo y nula la cesión del mismo; la inembargabilidad del salario salvo el caso de pensiones alimenticias decretadas por autoridad competente; los casos en que la ley permite descuentos al salario, el tiempo y lugar de pago del salario; que el pago del salario se hará directamente al trabajador, salvo el caso en que se encuentre imposibilitado para efectuar su cobro, el salario debe pagarse en efectivo precisamente en moneda de curso legal, no siendo posible que el salario sea objeto de compensación alguna; que las prestaciones en especie deberán ser apropiadas al uso personal del trabajador y de su familia y en razonable proporción al monto que se pague en efectivo; que las deudas contraídas por el trabajador con su patrón no devengarán intereses en ningún caso; que los trabajadores no necesitan entrar a concurso, quiebra, suspensión de pagos o sucesión para el pago de sus salarios e indemnizaciones, siendo el crédito de los trabajadores preferente frente a cualquier otro y que la obligación de pagar el salario solo se suspende en los casos previstos por la ley.

Los sindicatos y las autoridades laborales desempeñan una función importante en la protección del salario, ya que es la principal fuente de subsistencia para el trabajador y su familia. Una de esas medidas es el pago del salario en intervalos regulares. Sería nulo el valor de todas las medidas de protección del salario si no aplicaran, esto se da incluso a veces de manera coercitiva.

La aplicación de las distintas disposiciones establecidas por la Ley para la protección del salario esta basada muchas veces de la voluntad de los empleadores, también los sindicatos deben de estar al tanto de cuidar que se apliquen estas normas además debería existir inspectores gubernamentales encargados de proteger a los trabajadores en cuanto al cobro de su salario.

3.1. EL DERECHO A DISPONER DEL SALARIO

El artículo 98 de la Ley establece que "Los trabajadores dispondrán libremente de sus salarios. Cualquier disposición o medida que desvirtúe este derecho será nula". Siendo una garantía la libertad de disponer el salario, corresponde al trabajador y no a su patrón determinar el destino que dará a su dinero.

La renuncia sugerida o forzada al derecho de percibir el salario no tiene vigencia en nuestro ordenamiento legal. Se pretende que no se presente la renuncia sugerida o forzada por lo tanto el pago se debe hacer directamente al trabajador o a la persona que él autorice por escrito.

La Ley ha dedicado un capítulo a las normas protectoras del salario porque se pretende prevenir que el trabajador perciba la totalidad del salario convenido o devengado.

3.2. EL PAGO DEL SALARIO.

El artículo 5º de la Constitución establece: "nadie podrá ser obligado a prestar trabajos personales sin justa retribución y sin su pleno consentimiento...", por lo tanto el pago del salario es obligatorio en cualquier relación de trabajo. La Ley Laboral ordena que el salario mínimo y convencional deberá pagarse en plazos que no excedan de una semana, cuando se trate de personas que desempeñen un trabajo material y de quince días para los demás trabajadores.

Los elementos que incluye el pago del salario son el destinatario, el instrumento de pago, el lugar, y los días y horas para efectuar el pago del salario.

a) Destinatario. La Ley menciona que el pago del salario deberá hacerse directamente al trabajador, solo en los casos en que este imposibilitado para cobrarlo puede hacerlo la persona que él designe como apoderado mediante carta poder suscrita por dos testigos.

b) Instrumento de pago. El salario deberá pagarse en efectivo y en moneda de curso legal; esta es una situación que no siempre se presenta ya que hay empresas, sobre todo en la frontera que lo pagan en dólares. Además queda prohibido hacerlo con mercancías, vales, fichas o cualquier otro signo representativo con el que se pretenda sustituir la moneda.

c) Lugar de pago. Debe de efectuarse en el lugar donde labora el trabajador; aunque ahora se da la modalidad, del pago por medio del depósito en las tarjetas de débito o en el abono en cuenta de cheques al trabajador.

d) Días y horas de pago. De acuerdo con el artículo 109 el pago deberá de hacerse en día laborable, durante las horas de trabajo o inmediatamente después de su terminación.

3.3. LA PROHIBICIÓN DE SUSPENDER AL PAGO DEL SALARIO.

La prohibición de suspender el pago del salario constituye una de las más importantes medidas de protección del salario contra los abusos del empleador. Uno de sus objetivos es impedir que al empleado se le suministren artículos de primera necesidad, en lugar de entregarle lo que le corresponde en dinero. Así como tampoco puede ser reducido sin justificación alguna, este debe ser íntegramente pagado por su empleador.

Las empresas además de tener la obligación de pagar por lo menos el salario mínimo a sus trabajadores, al momento de hacer el pago estas deben de darles constancia escrita del pago del mismo y demás prestaciones que devengue el trabajador. En el artículo 106 manifiesta que: "La obligación del patrón de pagar el salario no se suspende, salvo en los casos y con los requisitos que establece esta Ley".

3.4. DESCUENTOS AUTORIZADOS.

Normalmente el pago del salario debe de llegar íntegro a manos del trabajador, esto se prevé para que el trabajador pueda financiar sus necesidades básicas y las de su familia, sin embargo, por su voluntad o en contra de la misma, puede el empleador deducir o retener el salario, la Ley establece los casos en que se puede presentar esta situación.

Artículo 110. Los descuentos en los salarios de los trabajadores están prohibidos, salvo en los casos y con los requisitos siguientes:

1. Pago de deudas contraídas con el patrón por anticipo de salarios, pagos hechos con exceso al trabajador, errores, pérdidas, averías o adquisición de artículos producidos por la empresa o establecimiento. La cantidad exigible en ningún caso podrá ser mayor del importe de los salarios de un mes y el descuento será en que convengan el trabajador y en patrón, sin que pueda ser mayor del treinta por ciento del excedente del salario mínimo;
2. Pago de renta a que se refiere el artículo 151 que no podrá exceder del 15% del salario;
3. Pago de abonos para cubrir préstamos provenientes del Fondo Nacional de la Vivienda, destinados a la adquisición, construcción, reparación o mejoras de casa habitación o al pago de pasivos adquiridos por éstos conceptos. Estos descuentos deberán haber sido aceptados libremente por el trabajador;
4. Pago de cuotas para la construcción y fomento de sociedades cooperativas y de cajas de ahorro, siempre que los trabajadores manifiesten expresa y libremente su conformidad y que no sean mayores del treinta por ciento del excedente del salario mínimo;
5. Pago de pensiones alimenticias a favor de la esposa, hijos, ascendientes y nietos, decretado por la autoridad competente;
6. Pago de cuotas sindicales ordinarias previstas en los estatutos de los sindicatos; y
7. Pago de abonos para cubrir créditos garantizados por el Fondo a que se requiere el artículo 103 Bis de esta Ley, destinados a la adquisición de bienes de consumo, o al pago de servicios. Estos descuentos deberán haber sido aceptados libremente por el trabajador y no podrán exceder del veinte por ciento del salario.

En consecuencia no podrá multarse al trabajador por ningún motivo o causa, pero los descuentos a su salario están autorizados por la Ley cuando el importe de las pérdidas o averías que sufran los bienes de la empresa o las herramientas laborales sean causadas por culpa del trabajador.

En la constancia escrita que el trabajador recibe de la empresa, se debe especificar el pago, las prestaciones devengadas, los descuentos efectuados, la razón de los mismos y el periodo que comprenden, tanto los pagos como los descuentos que hayan sido hechos al trabajador.

3.5. PRERROGATIVAS DEL SALARIO FRENTE A LAS ACCIONES JUDICIALES.

La Ley establece que ningún trabajador puede ser privado de su salario, sino por resolución firme dictada por autoridad judicial competente.

De acuerdo a lo dispuesto en la fracción VII del Apartado "A" del artículo 123 constitucional dice que " El salario mínimo quedará exceptuado de embargo, compensación o descuento". La excepción es que el salario podrá embargarse para el pago de pensiones alimenticias.

La Ley Federal del Trabajo dispone que el salario es inembargable, judicial o administrativamente, y no esta sujeto a compensación o descuento alguno, fuera de los casos establecidos en la mencionada legislación. Una de las situaciones previstas para el embargo del salario del trabajador es el aseguramiento de alimentos para su esposa y familia.

3.6. SALARIO MÍNIMO GARANTIZADO.

La Carta Magna de nuestro país establece en su artículo 123, fracción VI que: "... los salarios mínimos generales deberán ser suficientes para satisfacer las necesidades normales de un jefe de familia, en el orden material, social y cultural, y para promover la educación obligatoria de los hijos, los salarios mínimos se fijarán por una comisión nacional integrada por representantes de los trabajadores, de los patrones y del gobierno, la cual podrá auxiliarse de las comisiones especiales de carácter consultivo que considere indispensables para el mejor desempeño de sus funciones ".

Los contratos colectivos y las decisiones de la comisión de los salarios mínimos garantizan este tipo de salario a todos los trabajadores, la Ley establece que nadie percibirá una retribución menor al mínimo establecido por su trabajo.

Los empleadores no pueden pagar salarios inferiores a los fijados, si pueden pagar más, y esto es lo que suele suceder cuando hay escasez en la mano de obra, a fin de conservar la que tienen o atraer a la de las empresas rivales.

El salario puede ser fijado libremente por las partes o estar sujeto a límites que fija el Estado tanto al máximo, como al mínimo, o solo a uno de ellos. Aunque existe salario mínimo, no existe tope para convenir un salario superior.⁹

La Conferencia General de la Organización Internacional del Trabajo fijo los términos del Convenio sobre los métodos para la fijación de salarios mínimos, entre los cuales se establece que los salarios mínimos tendrán fuerza de ley y no podrán reducirse. Entre los elementos que deben tenerse en cuenta para determinar el nivel de los salarios mínimos deberían incluirse, en la medida en que sea posible y apropiado, de acuerdo con la práctica y las condiciones nacionales, los siguientes:

⁹ Euquerio Guerrero, Manual de Derecho del Trabajo, p. 135.

- a) Las necesidades de los trabajadores y de sus familias habida cuenta del nivel general de salarios en el país, del costo de vida, de las prestaciones de seguridad social y del nivel de vida relativo de otros grupos sociales;
- b) Los factores económicos, incluidos los requerimientos del desarrollo económico, los niveles de productividad y la conveniencia de alcanzar y mantener un alto nivel de empleo.

Además deberán adoptarse medidas apropiadas, tales como inspección adecuada, complementada por otras medidas necesarias, para asegurar la aplicación efectiva de todas las disposiciones relativas a salarios mínimos.

Es evidente que en la cuestión de los salarios mínimos entra el concepto a tomar en cuenta de la estructura económica de cada país. Un país subdesarrollado no puede resolver el problema de la insuficiencia del salario mínimo en las mismas bases de los altamente industrializados.

4. CRITERIO PARA LA FIJACION DEL SALARIO

4.1 SALARIO ADECUADO.

4.2 SALARIOS RELATIVOS.

4.3 CAPACIDAD DE PAGO DE LA INDUSTRIA.

4.4 ESCALA MOVIL DEL SALARIO.

4. CRITERIO PARA LA FIJACION DEL SALARIO

Como el problema de la fijación de salarios es algo complicado hay que tener en cuenta factores económicos y sociales, los gobiernos suelen crear consejos o juntas de salarios que, una vez que la cuestión ha sido estudiada, fijan tasas mínimas de salarios legalmente obligatorias. Los puntos a considerar principalmente para la fijación del salario son el establecer el salario adecuado, hacer una comparación de los salarios relativos, determinar la capacidad de pago de la industria y por último la escala móvil del salario.

4.1. EL SALARIO ADECUADO.

Para la fijación de salarios, lo primero que hay que tener en cuenta es que deben asegurar al trabajador y a su familia condiciones de existencia decorosas; este es uno de los principios básicos de la Constitución de la Organización Internacional del Trabajo.

Si se define el salario adecuado como la cantidad necesaria para satisfacer las necesidades razonables de un obrero no especializado; este concepto sigue siendo vago, ya que algunos entienden que razonable significa lo estrictamente suficiente para mantener en buen estado de salud a los interesados, otros estiman que el salario adecuado debería, por lo menos, asegurar un nivel de vida más elevado, con ciertas comodidades además de la mera subsistencia.

La Organización Internacional del Trabajo estableció una distinción entre salarios mínimos o de subsistencia, salarios equitativos y salarios vitales. Según su definición, un salario de subsistencia es la cantidad necesaria para que el trabajador y su familia subsistan, aunque con un nivel de vida mínimo, y ningún trabajador debería de recibir un salario inferior. El salario vital representa un nivel de vida mucho más elevado que el salario de subsistencia. El salario equitativo ocupa un lugar intermedio entre el salario de subsistencia y el vital.¹⁰ Este tipo de salario puede variar según la prosperidad de cada empresa. Lo que se pretende y se ha establecido en las legislaciones de la mayoría de los países es que ningún empleador pague salarios inferiores al mínimo o de subsistencia.

El salario debería permitir a la familia del trabajador disfrutar de algunas de las comodidades que ofrece la vida además de lo que se considera esencial, las necesidades mismas cambian con los tiempos. A medida que aumenta la prosperidad nacional, los bienes y servicios que se consideraban santuarios, o en todo caso no esenciales para el hombre están adquiriendo el carácter de indispensables.

Así pues, el salario es algo que debería de mejorar constantemente, y esto tendría que suceder en todo país en que la economía se expande a un ritmo más rápido que la población. En los países en que el desarrollo se encuentra en etapa inicial, el salario seguirá siendo muy bajo.

Para determinar la cuantía del salario influyen factores como el nivel de vida, los hábitos de consumo, el ingreso per capita, la fluctuación de la economía entre otras cosas. Además este debe de ser fijado proporcionalmente a la naturaleza, a la cantidad y a la calidad del trabajo prestado.

¹⁰ Organización Internacional del Trabajo, www.ILO.com

4.2. SALARIOS RELATIVOS.

El segundo criterio para la fijación de los salarios es la comparación de salarios con otros trabajadores. La comparación se da porque los trabajadores sienten como una injusticia el hecho de que a otros trabajadores les aumenten y sus salarios permanecen en la misma escala, por lo tanto toma la resolución de solicitar un aumento en su pago que se equipare al de otros trabajadores de la misma rama industrial. Una prueba de la equidad de los salarios es el pago de tasas de salarios iguales por trabajos para los que se necesitan calificaciones y experiencias análogas.

La Ley establece que a trabajo igual, desempeñado en puesto, jornada y condiciones de eficacia también iguales, debe corresponder salario igual. A falta de estipulación de salario, el empleado tendrá derecho a percibir salario igual al de aquél que, en la misma empresa, presta servicio equivalente. Los salarios de los trabajadores a domicilio, no podrán ser menores de los que se paguen por trabajadores semejantes, en la empresa o establecimiento para el que se realice el trabajo.

La movilidad de mano de obra se da porque no se paga salarios relativos iguales; esto quiere decir que si un trabajador gana \$500.00 por semana por un trabajo que requiere similar energía en condiciones similares, por el que en otra empresa se paga \$600.00 el obrero le solicitará al empleador el aumento y si este es negado dejará el empleo para cambiarse a la empresa en donde se le paga más. Pero el problema no se presenta solo a nivel obrero, cualquier trabajador calificado o con nivel de licenciatura puede adaptarse a una nueva empresa o empleador si se presentan estas condiciones.

También se puede dar una postura contraria cuando la economía no es favorecedora y se presenta el desempleo; los salarios tienden a caer a un nivel muy bajo, y el trabajador acepta un trabajo aun sabiendo que el pago no será proporcional al desempeño físico y mental que se requerirá para el desarrollo de su puesto.

Usualmente se hace referencia al principio de la igualdad de remuneración por trabajo de igual valor; pero aunque se pudiera fijar teóricamente salarios equitativos y adecuados para las diferentes categorías de trabajadores, habría ciertos obstáculos que vencer, los cambios económicos hacen que en algunas industrias escaseen los trabajadores y que en otras haya demasiados, es cuando entra la ley de la oferta y la demanda, con el resultado de que los trabajadores de las industrias en que hay escasez de mano de obra para cuyo trabajo se necesitan cualidades equivalentes a las de los trabajadores de las industrias en que hay exceso ganan salarios más elevados que estos últimos.

No se considera violatoria del principio de igualdad de salarios, la estipulación de salarios distintos para trabajos iguales tratándose de trabajadores de los buques, si el trabajo se presta en buques de diversa categoría; tripulaciones aeronáuticas, si el trabajo se presta en aeronaves de diversa categoría o diferentes rutas, manejándose de la misma forma por lo que hace a las primas de antigüedad; en el trabajo ferrocarrilero, si el trabajo se presta en líneas o servicios de diversa categoría; deportistas profesionales, por razón de la categoría de los eventos o funciones, de la de los equipos o de la de los jugadores; actores o músicos, por razón de la categoría de las funciones, representaciones o actuaciones, o bien por la categoría de los propios trabajadores.

La Suprema Corte de Justicia de la Nación establece que si una empresa otorga a determinado empleado mayor salario del que debe de corresponderle, según el contrato respectivo, por ese solo hecho reconoce implícitamente que ese trabajo debe ser mejor remunerado, y si el trabajo que aquel desempeña lo hace dentro de reconocida igualdad de condiciones y eficacia, respecto de otros trabajadores o empleados, es evidente que a todos por igualdad debe corresponder, en su retribución, el aumento de la diferencia restante.

Por lo tanto el principio de igualdad de remuneración por trabajo igual puede ser poco difícil de aplicar en la práctica. No obstante que sería bueno buscar un poco más de apoyo de los interesados; empresa y trabajador.

4.3. CAPACIDAD DE PAGO DE LA INDUSTRIA.

En materia de peso salarial cada empresa remunera el personal que emplea según la prosperidad de la misma. Los niveles de vida dependen de la productividad de la industria, esta debe de producir bienes suficientes para mantener esos niveles. Ni los sindicatos ni el gobierno pueden elevarlos.

La perspectiva de obtener altos beneficios favorece la creación de nuevas industrias e impulsa a los gerentes de las empresas a ser dinámicos y buscar la manera de progresar más rápidamente en el inicio, pero una vez que la empresa se consolida, las utilidades elevadas pueden estancar ese animo y el retraso en la introducción de mejores métodos de producción. Por otra parte se puede presentar el caso de que las pérdidas en la empresa estimulen la modernización en busca de más ganancias y beneficios.

Una de las maneras de elevar los salarios consiste en aumentar la productividad de la mano de obra, ya que estos aumentos contribuirían a eliminar los extremos de pobreza que subsisten en los países en vías de desarrollo. Para que esto se logre se requiere de la participación del gobierno con una planificación económica que favorezca a el mejoramiento de los métodos de producción y a una mejor administración empresarial así como un nivel educativo más alto y el mejor desarrollo físico y mental por parte de los trabajadores.

Con salarios demasiado bajos los trabajadores están condenados a la pobreza y a pasar privaciones y su productividad seguirá siendo baja. Ahora bien se tiene que tener en cuenta que la capacidad de pago de una industria esta determinada por muchos factores, entre los cuales se encuentran el costo de las materias primas, los costos de producción, el volumen de ventas y los precios de venta; pero no por eso se debe de justificar la existencia de empresas que no están dispuestas a pagar salarios parecidos al nivel general al resto de las empresas del mismo giro.

4.4. ESCALA MÓVIL DEL SALARIO.

El sistema de escalas móviles del salario puede variar por la movilidad de mano de obra de los trabajadores de una región a otra o de una industria u ocupación a otra, y esta se ha basado en los precios de venta o en el costo de vida.

La escala que esta funda en el precio de venta se basa en la idea de que los beneficios y la capacidad de pago de las empresas pertenecientes a una industria aumentan cuando se elevan los precios de venta y disminuyen cuando descienden esos precios.

Este sistema presenta beneficios para ajustar las tasas de los salarios en las industrias en las cuales la venta de sus productos no se establecen por el Estado o por una compañía que monopolice toda la producción.

Los precios de los productos de una industria pueden descender por las mejoras introducidas en los métodos de producción, ya que estos permiten reducir los costos, y en consecuencia los precios de venta. Si esto se aplica para favorecer el aumento de los salarios, estos no tendrían que ajustarse a este sistema de escala móvil, pues el resultado sería la reducción de los salarios a causa de la reducción de los precios de venta.

En cuanto a la escala móvil de los salarios funda en el costo de la vida establece que al aumentar los precios de los productos alimenticios, las prendas de vestir y otros artículos de primera necesidad y no elevar los salarios en efectivo, se reducen los salarios reales y la situación de los trabajadores empeora. Esto sucede con frecuencia en periodos de inflación. Esta escala aplica un método sistemático para ajustar los salarios en efectivo a las variaciones de los precios, especialmente si la inflación es de larga duración.

En algunas circunstancias este sistema puede no ser el más apropiado ya que al ajustar los salarios de manera proporcional al aumento del costo de la vida en los periodos de rápida inflación, este ajuste podría agravar los peligros de la inflación convirtiéndola en una inflación permanente o por lo menos de mayor duración a la que se tenía previsto.

En algunas empresas lo que realmente influye para el aumento del salario es la antigüedad y el desarrollo o los méritos del trabajador dentro de la empresa. En ciertas ocupaciones tales como las de los empleados de oficina o de administración de empresa privada se establece una escala de sueldos o salarios y se prevé el aumento anual o cada cierto período de tiempo.

5. TEORIAS DE LOS SALARIOS

5.1 TEORIA DEL SALARIO DE SUBSISTENCIA.

5.2 TEORIA DEL FONDO DE LOS SALARIOS.

5.3 TEORIA DE LA PRODUCTIVIDAD MARGINAL.

5.4 TEORIA DE LA NEGOCIACION.

5.5 TEORIA DEL PODER ADQUISITIVO.

5.6 TEORIA DE LA OFERTA Y LA DEMANDA.

5.7 TEORIA DE LOS ALTOS SALARIOS.

5. TEORIAS DE LOS SALARIOS

Los economistas y sociólogos han tratado de formular una teoría general de los salarios aceptable y que explique toda clase de circunstancias; cómo se determinan los niveles de los salarios y las variaciones de los mismos. No se puede establecer una teoría generalizada ya que si se aplica a la agricultura tiene muy poca validez en la industria. Todas las teorías explican los problemas de los salarios, especialmente cuando se consideran las condiciones económicas y sociales de cada época y país en relación con las diferentes teorías. Además se trata de explicar lo que realmente ocurre bajo la presión de las fuerzas económicas.

5.1. TEORIA DEL SALARIO DE SUBSISTENCIA.

El salario de subsistencia es igual a la cantidad de artículos necesarios para alimentar y vestir al trabajador y su familia.¹¹ Los salarios de los trabajadores no calificados se mantendrían al nivel de subsistencia o un poco más alto, los salarios reales aumentan más de lo estrictamente necesario para subsistir. El índice de aumento de la población es mayor que el de la producción de alimentos y otros artículos de primera necesidad, debido a que en el crecimiento demográfico será mayor el número de trabajadores en busca de empleo y la presión de la gran oferta de mano reducirá de nuevo los salarios al nivel de subsistencia. La mejora de los salarios sólo puede ser temporal, ya que el juego de la oferta y la demanda fija los salarios, pero la presión ejercida por una oferta creciente tiende a mantener los salarios en niveles de subsistencia.

Esta teoría se aplica a los países altamente sobre poblados como la India y algunas partes de Africa y Asia, ya que el índice de la producción es mucho menor que el crecimiento demográfico, en cambio en los países desarrollados con un progreso técnico elevado, una eficiencia industrial buena salud, con altos niveles en los programas de capacitación y la producción crece más que la población.

5.2. TEORIA DEL FONDO DE LOS SALARIOS.

Atiende a los factores que influyen sobre la demanda del trabajo, la cual resulta determinada por el monto del capital dispuesto a ser consumido en el pago del salario.¹² Esta teoría afirma que en todo país y a corto plazo existe una cantidad limitada para el pago de los salarios. Este fondo es parte del capital acumulado por el ahorro, y se necesitan otras sumas para amortizar la maquinaria existente y otro equipo de producción para la futura expansión de las empresas y para retribuir a la dirección de las mismas. El fondo de salarios se distribuye entre el número total de trabajadores, y el total de sus salarios, no puede exceder de la cuantía del fondo. De donde se desprende que si los trabajadores de algunas industrias obtienen una parte mayor del fondo por elevación de sus salarios conseguida por los sindicatos o derivada de condiciones económicas favorables para ellos, será a expensas de otros trabajadores, cuyos salarios disminuirán.

¹¹ Deveali, ob. cit., p.324

¹² Deveali, ob. cit., p. 326

Una de las objeciones que se le pueden hacer a esta teoría, es que, no es cierto que la cantidad de dinero disponible para el pago de salarios sea fija, parte del ingreso nacional pagada en salarios varía poco en periodos de tiempo considerables. Para que aumente sensiblemente el nivel general de los salarios reales en cualquier país sin que aumente la parte del ingreso nacional que va a la mano de obra es necesario que el capital nacional aumente más rápidamente que la población y que se utilice para expandir la producción.

5.3. TEORIA DE LA PRODUCTIVIDAD MARGINAL.

La demanda de mano de obra depende de la actividad industrial; pero esta actividad depende a su vez de los contratista, el salario tiende a medir la productividad del trabajo.¹³ Esta teoría se basa en la libre competencia, con la oferta y la demanda como principales determinadores de los salarios. Afirma que los empleadores seguirán contratando trabajadores adicionales mientras el valor de la producción del último trabajador contratado supere o equivalga aproximadamente al salario que gane, pero si contrata a otro trabajador más el salario que tiene que pagar a la tasa normal del salario será mayor que el valor de la producción de ese trabajador.

Este sistema supone la interacción ilimitada de la oferta y la demanda y especialmente una completa movilidad de la mano de obra; en estas condiciones de competencia ideal todos los trabajadores estarán empleados. La presión de los trabajadores desempleados harían descender los salarios hasta que todos los trabajadores encontraran empleo. Pero en la práctica no se aplica esta competencia, además en las empresas resulta muy difícil la mediación del valor de la producción debida a los pequeños aumentos de la fuerza del trabajo.

5.4. TEORIA DE LA NEGOCIACION.

La teoría de la negociación afirma que existe un límite superior y un límite inferior para las tasas de salarios y que las tasas en realidad fijadas entre esos límites están determinadas por la urgencia con que los empleadores necesiten trabajadores y por la urgencia con que los trabajadores necesiten empleo para ganar los salarios precisos para cubrir sus necesidades. Por consiguiente, las tasas fijadas entre esos límites dependerán del poder de negociación de ambas partes.

En cada caso particular de negociación se pueden calcular aproximadamente los salarios más altos que están dispuestos a pagar si se conocen el grado de prosperidad de la empresa, su capacidad competitiva y el riesgo que corre de perder muchas ventas si los costos de mano de obra se elevan demasiado.¹⁴ El límite inferior se puede calcular estudiando cual será la resistencia que opondrán los trabajadores al descenso de sus niveles de vida y cuál es la fuerza de los sindicatos en cuestiones de huelga.

¹³ Deveali, ob cit., p. 328

¹⁴ OIT, Los salarios, p.140.

5.5. TEORIA DEL PODER ADQUISITIVO.

De conformidad con la teoría del poder adquisitivo, la prosperidad, la productividad y el progreso de la industria dependen de que exista una demanda suficiente para asegurar la venta de sus productos a precios con los que se obtengan beneficios razonables.¹⁵ Los trabajadores y sus familias consumen una gran parte de los productos de la industria, y si los salarios son altos la demanda será fuerte. En cambio, si los salarios y el poder adquisitivo de los trabajadores son reducidos algunos de los bienes quedarán sin vender, la producción descenderá y habrá desempleo.

Un aspecto que hay que considerar es que el nivel de los salarios debe corresponder siempre a una mayor producción, de otro modo, el aumento del poder adquisitivo terminará por hacer subir los precios. Debe de existir un contrapeso en el aumento de la producción; porque de lo contrario la elevación de salarios tenderá a aumentar los precios de la industria nacional y será cada vez más difícil competir en los mercados extranjeros.

5.6. TEORIA DE LA OFERTA Y LA DEMANDA.

En el juego de la oferta y la demanda se evolucionan cada vez más las estructuras de salarios de carácter tradicional. Si se fijan los precios de conformidad con las leyes de la oferta y la demanda, los mayores salarios atraerían a trabajadores a las industrias, ocupaciones y localidades donde fuesen más necesarios y tendrían a alejarlos de las industrias y los lugares donde la oferta de mano de obra fuese mayor que la demanda y, por ende, los salarios tenderían a bajar. En condiciones de competencia la influencia la aplicación de esta teoría en los salarios garantizará la movilidad de la mano de obra.

Las fuerzas sociales pueden limitar el ajuste efectivo de la oferta y la demanda; así como la acción de los sindicatos y las organizaciones de empleadores. La intervención gubernamental puede ser un mediador al reglamentar salarios mínimos, aplicación de laudos, sirviendo como árbitros en los conflictos que se presenten en la firma de los contratos colectivos.¹⁶

5.7. TEORIA DE LOS ALTOS SALARIOS.

Las principales ventajas que se atribuyen al sistema de los altos salarios aparte del evidente atractivo que representa para los sindicatos y sus afiliados son: que asegura un alto nivel de la demanda de bienes y servicios y que estimula la eficiencia económica.¹⁷ En general si los salarios son elevados y tienden a subir, habrá una expansión de la demanda de todo aquello en que los trabajadores gastan su salario. Este fenómeno induce a crear nuevas empresas y a ampliar las existentes, contribuye a mantener el empleo, se puede considerar un aliciente para el crecimiento económico. Los partidarios de la economía de los altos salarios añaden que en una sociedad industrializada se obliga a los jefes de las empresas a utilizar eficazmente la mano de obra, y en consecuencia a modernizar la economía.

¹⁵ OIT, ob. cit., p. 140

¹⁶ OIT, ob. cit., p. 143

¹⁷ OIT, ob. cit., p. 4

Lo ideal sería que los salarios fueran lo bastante altos para estimular la demanda de bienes sin que dicha demanda sea mayor que la producción, pues de otro modo se produce la inflación. También es importante que el estímulo de métodos de producción más eficaces no provoque la generalización del desempleo.

Todas las teorías expuestas tienen su validez en determinadas circunstancias pero ninguna es lo suficientemente general para ser aplicable en a todos los casos. Para la reglamentación de salarios cabe citar la importancia del principio de igualdad de remuneración por trabajo de igual valor, también implica salarios diferenciales para cada grado de calificación. Al aplicar estos principios y normas ha de tenerse en cuenta la estrecha relación que existe entre el nivel general de los salarios y la productividad de la industria, que a su vez es el resultado de la cooperación entre el capital, la dirección y la mano de obra en relación con otros factores, especialmente los recursos naturales y la densidad de la población.

6. HISTORIA DE LA GLOBALIZACION

6.1 EUROPA.

6.2 ESTADOS UNIDOS.

6.3 AMERICA LATINA.

6.4 SINTESIS.

6. HISTORIA DE LA GLOBALIZACION.

6.1. EUROPA.

La globalización se pudiera decir que tuvo su origen en el comienzo de 1500 en Europa, era muy predominante la cultura del reparto de poder entre la corona y los señores feudales, las ciudades y principados eran en aquel entonces el ámbito en el cual se desarrollaba la actividad económica; la actividad militar era encaminada a la búsqueda de nuevas rutas comerciales. Pero eso no era suficiente se necesitó organizar y movilizar las redes de intercambio a escala mundial, y explorar y conquistar los territorios del nuevo mundo. Para combatir y destruir a las potencias competidoras y prevalecer en el dominio de Europa era imprescindible organizar ejércitos y fuerza navales.

Uno de los problemas que se presentaron para la expansión y movilización del poder militar y económico fue el de enfrentar los conflictos religiosos y de monarquías entre sí, así como que se consolidara la figura del Rey y su estado; además en este sistema centralizado los mecanismos de participación crearon enfrentamientos entre la corona, la nobleza y las nuevas fuerzas sociales. Se manifestaba una gran resistencia al cambio.

Una vez que se puso en práctica y se instituyó el absolutismo monárquico y la participación del ejército, influyó en el desenvolvimiento político de cada país y contribuyó al desarrollo de la interacción entre la cultura, la religión, la política y la economía de los pueblos que impulsaron nuevos factores de crecimiento económico. Al mismo tiempo en la expansión de ultramar se manifestó cada vez más el crecimiento del comercio internacional. Surgieron nuevas redes y relaciones entre la actividad directamente vinculada al tráfico comercial, se buscaron decisiones orientadas a proteger el mercado interno, a respaldar la conquista de nuevos mercados.

La transformación de las posiciones hegemónicas entre las potencias de Europa se debió en gran medida a la aptitud de sus respectivos estados para asumir y desempeñar estas responsabilidades. La ampliación del conocimiento científico y sus aplicaciones tecnológicas a la producción y a la navegación.

Entre los siglos XVI y XVIII se produjo una revolución de los modelos científicos y la visión del mundo de los pueblos europeos. Sus aplicaciones tecnológicas a la producción de bienes y servicios afianzaron la supremacía europea en el escenario mundial. Cada vez más el desarrollo interno de los países incorporó contenidos culturales y políticos; tales como la estabilidad institucional, la tolerancia religiosa y la empatía del poder político con los intereses privados responsables de la producción y el comercio. Esta revolución se manifestó en los siglos consecuentes.

Nada semejante ocurría en el resto del mundo. De este modo, se comenzó a abrir la brecha entre el desarrollo y el subdesarrollo, y a sentar las bases del reparto del poder en el emergente orden mundial. Los pensadores europeos sentaron los inicios del método científico y de las principales ramas del conocimiento, tales como; las matemáticas, el cálculo, la física, la electricidad y la medicina. También se sentaron las bases de la actividad y la cooperación científica modernas.

También las ideas económicas experimentaron cambios profundos que desbordaron los límites estrechos del enfoque del mercantilismo. Esta teoría defiende el equilibrio comercial, es decir la necesidad de mantener una superioridad de las exportaciones sobre las importaciones para que el país no se empobrezca.

En el transcurso de estos siglos, todas las civilizaciones quedaron vinculadas a un sistema mundial organizado en torno de los objetivos de las potencias atlánticas. Los mercaderes venecianos habían establecido en la Baja Edad Media la organización fundamental del intercambio; denominada la factoría. Esto se traducía en los asentamientos hechos en Asia Menor, que eran sometidos a la soberanía de los príncipes locales, en los cuales entraban en contacto los mercaderes cristianos con los de Oriente. Las inversiones de estos mercaderes, se limitaban a la construcción de depósitos de mercaderías y, eventualmente, a la construcción de instalaciones portuarias.

La factoría fue la forma básica de organización mercantil que los europeos siguieron utilizando en sus relaciones con Medio Oriente a partir del siglo XVI. Las relaciones de Europa con Asia se realizaban normalmente dentro de las normas establecidas por los estados asiáticos.

Entre todas las grandes civilizaciones del planeta, predominaba la semejanza entre los ingresos medios, la productividad y la acumulación de capital, se destacó el desarrollo europeo que marcó el estancamiento del resto del mundo. Este desarrollo produjo cambios más profundos en la estructura de la producción y el empleo que en otras partes.

En Europa, en mayor proporción que en otras partes, se ocupaba de buscar la manera de ampliar la capacidad productiva y el aumento del giro comercial. En el resto del mundo, la inversión suntuaria, de las clases dominantes seguía absorbiendo la mayor parte de los recursos. El financiamiento de la inversión productiva y del comercio contaba en Europa, además con el respaldo de un sistema financiero creciente y cada vez más diversificado. El desarrollo de los mercados de capitales, de las sociedades por acciones y la expansión del crédito contribuyeron a la movilización del ahorro y a su inversión en ampliación de capacidad productiva y giro comercial.¹⁸

Durante estos tres siglos surgió por primera vez el dilema del desarrollo en un sistema global, ya sea por la subordinación al dominio colonial o la ausencia de factores que favorecieran la transformación interna, el resto del mundo no logró resolver con éxito el dilema del desarrollo en un mundo global.

El desarrollo de los países independientes y participantes de este enfoque del emergente sistema global estuvo siempre asociado a dos condiciones básicas a saber; la participación en la globalización de la economía mundial y el crecimiento concentrado en procesos de acumulación de capital y cambio tecnológico afianzados, en primer lugar, en los recursos propios y el mercado interno.

¹⁸ Aldo Ferrer, Historia de la globalización, p.407.

Europa siguió siendo, en el transcurso del siglo XIX, el espacio donde fueron formuladas las nuevas visiones del mundo y las respuestas a los desafíos abiertos por la Revolución Industrial y la nueva fase de la globalización. El pensamiento político se enfrentó a los siguientes problemas principales: la sociedad de masas y el orden político, la reforma o la revolución del orden económico y social, el nacionalismo, la importancia creciente de la economía mundial en el desarrollo de los países y finalmente la justificación de la expansión imperialista.

El desarrollo económico y la urbanización impulsados por la Revolución Industrial generaron un hecho inédito en la historia: la sociedad de masas. Las grandes concentraciones de población en los centros urbanos, la industrialización y la formación de nuevas clases de obreros, empresarios, financieros y sectores medios irrumpieron en la realidad europea.

El surgimiento de la tecnología como el factor fundamental del crecimiento, y aplicada a todas las actividades humanas, transformó el desarrollo del capitalismo y generó nuevas fuerzas de globalización del orden mundial. A diferencia de los siglos anteriores en que los mayores márgenes de beneficios se generaban en el comercio internacional y la intermediación financiera, la aplicación de la tecnología prácticamente en todos los sectores de la producción de bienes y servicios aumentó la diferencia entre los costos de producción, y el precio, es decir, amplió las fuentes de ganancias de la actividad empresarial. De este modo, se multiplicaron los recursos para la acumulación, y las nuevas tecnologías quedaron incorporadas en las nuevas inversiones de bienes de capital. El capitalismo encontraba así una nueva frontera de desarrollo desencadenando nuevas fuerzas globalizadoras del orden mundial.

El incremento de la productividad, asociado a la incorporación de la tecnología y la ampliación de los mercados, provocó cambios acumulativos en la estructura de la producción y la composición de la demanda. Los servicios, los bienes industriales y la modernización de la producción rural asumieron el liderazgo del crecimiento. La participación en el cambio tecnológico y en la distribución de sus frutos se asoció crecientemente al estilo de incluir la división internacional del trabajo, impulsada, por la revolución de los medios de transporte y las comunicaciones.¹⁹

Uno de los países en establecer su supremacía como primera potencia mundial fue Gran Bretaña, su liderazgo se manifestaba en las exportaciones de manufacturas. Sus ventajas competitivas terminaron por convertir al país en el promotor de la liberación del comercio internacional, manejando la teoría de los costos comparativos; se estableció que la división del trabajo entre los países, conforme a los costos comparativos de sus diversas producciones, aumentaba el ingreso de todos.

El avance científico y tecnológico que impulsó la Revolución Industrial modificó radicalmente las tendencias previamente establecidas. La población y el producto mundial experimentaron tasas de crecimiento que multiplicaron las vigentes hasta entonces. El producto per cápita y las condiciones de vida experimentaron un avance extraordinario.

¹⁹ Aldo Ferrer, ob. Cit. tomo II, p.24.

6.2. ESTADOS UNIDOS.

El Tratado Paz entre Gran Bretaña y los nacientes Estado Unidos de América se firmó en Versalles el 3 de Septiembre de 1783, La independencia de las colonias británicas de América del Norte no constituyó una derrota para la Gran Bretaña, más bien significó el establecimiento de vínculos económicos con los Estados Unidos. A mediados del siglo XIX casi el 60% de las exportaciones británicas fuera de Europa estaban radicadas en los Estado Unidos. El comercio bilateral se expandió rápidamente y el componente más dinámico fueron las exportaciones de algodón provenientes del sur de los Estados Unidos.

A partir de la independencia, el poder político y el Estado se convirtieron en aliados de los intereses económicos privados nacionales. La protección del mercado interno de la competencia extranjera fue un instrumento principal para la defensa de la producción nacional.²⁰

Cuando las colonias británicas de Nueva Inglaterra y la región central alcanzaron su independencia eran ya uno de los espacios más prósperos del mundo, y ciertamente, más democráticos. El autogobierno fundado en sistemas representativos de la población y el acceso a la propiedad de la tierra generaban oportunidades para el progreso económico y la libertad de las personas.

La constitución de la organización política establecía un poder central capaz de aplicar impuestos a la población, organizar el crédito público, defender el mercado interno y la producción, organizar y financiar el ejército y la marina nacionales para la defensa contra la agresión extranjera y permitir la expansión territorial.

En los primeros años después de la independencia, el comercio exterior era el centro de la economía norteamericana, las potencias europeas veían con buenos ojos a sus navíos. Las antiguas regiones de Nueva Inglaterra y las centrales continuaron desarrollando la actividad agrícola en unidades familiares, las artesanías y la construcción naval; mientras tanto las regiones del sur. siguieron concentradas en la producción y exportación de productos, tales como; el algodón, principal producto de exportación de los Estados Unidos, el tabaco y el arroz. El tráfico internacional se concentraba en la exportación de estos productos, en el financiamiento del comercio exterior y en la venta de seguros y los fletes del transporte marítimo.

El Estado federal se convirtió en un instrumento fundamental para la ampliación y la integración del territorio, la expansión de la frontera y el apoyo de los intereses privados, la protección del mercado interno, el desarrollo económico y los equilibrios sociales, y finalmente, la proyección del poderío norteamericano en el orden mundial.

En vísperas de la Primera Guerra mundial los Estados Unidos eran la primera potencia económica mundial. La dimensión de su economía, era tan grande que su producción industrial representaba casi un tercio de la mundial.

²⁰ Aldo Ferrer, ob. Cit. tomo II, p.180.

La composición del comercio exterior cambió de manera sustancial, antes de la Guerra Civil el algodón era el principal producto de exportación, las manufacturas predominaban en las importaciones y el déficit del comercio exterior se pagaba en oro. En 1913, los Estados Unidos exportaban bienes de capital, equipos eléctricos y diversos productos metálicos conservando una posición dominante en el mercado mundial de cereales. Para ese entonces, el comercio exterior arrojaba superávit.

Los Estados Unidos confirmaron el carácter global de sus intereses y de primera potencia mundial con su entrada, en 1917, en la Primera Guerra Mundial. Como había sucedido con otras potencias, la expansión mundial de este país se fundó en la proyección de sus intereses económicos, el peso de su fuerza militar y, también en la propagación de su fe y educación.

6.3. AMERICA LATINA.

España y Portugal fueron los principales protagonistas de la incorporación del Nuevo Mundo al orden mundial construido por las potencias atlánticas a partir del siglo XV. Los territorios quedaron divididos en virreinos y capitanías generales; los virreinos eran los de Nueva España, que incluía México y parte de Estados Unidos, Nueva Granada que comprendía lo que es actualmente Colombia, Panamá y Ecuador, Perú y Río de la Plata que incluía los actuales países de Argentina, Paraguay y Bolivia y por último las capitanías generales eran las de Guatemala, Cuba, Venezuela y Chile.

La legitimidad del orden colonial español en América estaba asentada en dos pilares: La corona y la Iglesia. La primera era la fuente del poder político y se expresaba en el Nuevo Mundo a través de sus mandantes: virreyes, capitanes generales y las instancias de menor rango (audiencias, cabildos, corregidores, etc.). La Iglesia, a través de la cristianización de la población nativa, proporcionaba el fundamento moral de la conquista y de la colonización. Esta por diversas vías había acumulado la propiedad de grandes extensiones de tierra y un poder financiero que la convertía en una fuente principal de recursos para el gobierno y el comercio. Este sistema fundado en la monarquía y la fe, era esencialmente jerárquico, todas las cuestiones fundamentales de gobierno se decidían en la cúpula del poder.

El Reglamento de Comercio Libre de 1778 liberó parcialmente el comercio de las colonias e incorporó a Buenos Aires, Cartagena y la Habana como puertos que podían traficar con Cádiz y Sevilla; pero estas medidas parciales de liberación se contrarrestaban con la mayor concentración del poder, la reducción de impuestos y la prohibición de las producciones competitivas de las exportaciones españolas.

La economía colonial respondía al orden social en el cual se asentaba y a los límites impuestos por el nivel tecnológico y las relaciones comerciales de la época. La inserción del orden colonial con el resto del mundo se daba a través de las exportaciones de metales preciosos y de algunos productos tropicales como el azúcar, café, algodón y tabaco. Dado que la oferta interna abastecía la mayor parte de la demanda global, la economía colonial era considerablemente diversificada.

El universo colonial iberoamericano excluía a la mayor parte de la población de la participación política, el conflicto se reducía a las disputas entre los grupos hegemónicos de españoles y criollos, de ahí la solidez del poder establecido, cuya legitimidad se fundaba en la Corona y en la fe, que en definitiva eran la garantía del orden público.

El conflicto anglo - francés, reavivado por la Revolución de 1789 y la posterior invasión, por los ejércitos de Napoleón, de España y Portugal, desestabilizaron la situación de las metrópolis y, por distintas vías, culminaron con la independencia de las colonias iberoamericanas en el Nuevo Mundo.²¹ Los alzamientos inaugurados con el grito de Dolores del cura Hidalgo el 15 de Septiembre de 1810 y la formación de la Junta de Gobierno del Cabildo de Buenos Aires el 25 de Mayo del mismo año concluyeron con el derrumbe del imperio español en América.

La independencia inauguró el prolongado y complejo proceso de construcción de las nuevas nacionalidades, tres rasgos similares compartían las naciones emergentes. Primero la colonización en un gigantesco territorio cuyos habitantes originales seguían siendo parte principal de la población, segundo, la fractura social que reflejaba, en primer lugar, la dominación de la población nativa por los nuevos ocupantes europeos del territorio y la incorporación de enormes contingentes de esclavos procedentes de África y por último, la permanencia durante más de tres siglos de un régimen de dependencia colonial en el cual el poder radicaba, en lo fundamental, en las grandes ciudades y sus autoridades en el Nuevo Mundo.

Durante la vigencia del orden colonial existió un sistema político que legitimaba el ejercicio del poder y garantizaba la paz interior y el orden público, permitía la unidad en la administración del territorio, establecía las reglas del juego para el desempeño de los agentes económicos y aseguraba la integridad territorial contra la agresión extranjera. En América Latina, la política imperial se concentró en la apertura de los mercados de las nuevas naciones a las exportaciones e inversiones británicas y el trato preferente para el tráfico de esclavos.

Después de la independencia, el poder político y la administración del Estado fueron asumidos por las elites criollas integradas por los terratenientes, grandes mercaderes, jefes militares y de la burocracia y el alto clero. En este contexto surgió una nueva forma de liderazgo político, económico y militar, el caudillismo, fundado en la capacidad de algunos individuos de liderar y organizar segmentos importantes de la población agraria y más tarde, a las clases bajas de las ciudades.

La crisis de legitimidad del poder abierta por la independencia planteó tres problemas fundamentales en las nuevas naciones; la elección del régimen político, republicano o monárquico, la organización del Estado, en centralismo o federalismo y por último las relaciones entre el Estado y la Iglesia. En definitiva, la organización de las nuevas naciones respondió más a la intensidad de los conflictos sociales internos y a la mayor o menor capacidad de las elites de asegurar la paz interior y el orden público que la influencia de las ideas políticas.

²¹ Aldo Ferre. Ob. Cit. p.329.

Al promediar el siglo XIX, la resolución de los grandes dilemas abiertos por la independencia permanecía aún inconclusa en gran parte de Hispanoamérica, la Revolución Industrial y la globalización de las relaciones económicas internacionales sirvieron como elemento para terminar de resolver las cuestiones pendientes.

Las exportaciones siguieron concentradas en los productos tradicionales del período colonial tales como, metales preciosos, azúcar, café entre otros. y la distancia y los fletes seguían siendo la barrera proteccionista detrás de la cual subsistía la producción tradicional.

El sistema tributario colonial descansaba en diversos tributos: Las alcabalas que eran los impuestos a las ventas, el quinto, que se aplicaba a la producción minera, los tributos pagados por las comunidades indígenas e impuestos diversos sobre el comercio exterior, después de que las colonias se independizaron la recaudación fiscal pasó a depender en su mayor parte de los tributos del comercio exterior.

Al promediar el siglo XIX, el peso relativo del comercio internacional y su composición, la matriz de intercambios, la inmigración y las inversiones extranjeras se mantuvieron dentro de los moldes existentes antes de la independencia, después de esta no se modificaron sustancialmente las estructuras económicas ni el carácter de la inserción de las antiguas independencias iberoamericanas en la economía mundial.

El aumento del producto por habitante y de la demanda de alimentos y materias primas en los países europeos, la baja radical de los fletes marítimos y terrestres y el desarrollo de las comunicaciones inauguraron una nueva fase de la economía del orden mundial. Las vías de transmisión del proceso de globalización fueron la expansión del comercio internacional de productos primarios y manufacturas, las migraciones internacionales y las inversiones de capital.

La influencia externa se difundió en mayor parte en la Argentina, Brasil, Chile y Uruguay, el impacto de la globalización transformó el cuadro preexistente. En vísperas de la Primera Guerra Mundial, estos países habían sufrido una radical formación, integrados ya en el mercado mundial. La migración europea pobló los espacios abiertos y transformó la composición étnica de la población.

Ninguno de los países iberoamericanos respondió eficazmente a los desafíos y oportunidades de la Revolución Industrial y el nuevo orden global. Ninguno de ellos había logrado un buen desarrollo económico y establecer sistemas de capitalismo nacional capaces de establecer relaciones no fueran subordinadas ni dependientes con las potencias europeas.

El nuevo contexto internacional indujo cambios fundamentales en el desarrollo político e institucional de los países iberoamericanos, tendientes a asegurar la paz interior, el régimen jurídico y a garantizar el orden económico, indispensables para atraer las inversiones extranjeras y expandir el comercio exterior y las finanzas. El aumento de la capacidad de pagos externos promovió la inversión extranjera y local en la actividad mercantil y financiera vinculada con el comercio internacional.

6.4. SINTESIS.

El avance científico y tecnológico que impulsó la Revolución Industrial en un grupo de países de Europa Occidental y, poco después en algunos de sus vástagos en el resto del mundo, modificó radicalmente las tendencias previas, la población y el producto mundial experimentaron tasas de crecimiento que multiplicaron las vigentes hasta entonces. El producto per cápita y las condiciones de vida experimentaron un avance extraordinario.

La revolución tecnológica en los transportes y las comunicaciones provocó una rebaja drástica de tiempos y costos para el desplazamiento de mercaderías y personas y la transmisión de información. Por primera vez en la historia prácticamente todo el planeta quedó integrado en un mercado mundial y comunicado en tiempo real.

La transformación de la producción de bienes y servicios y el crecimiento y la diversificación de la demanda tuvieron así lugar en un escenario global en la cual interactuaban los agentes económicos y las naciones integrantes del sistema internacional. Esta nueva realidad profundizó y transformó las redes de globalización. El comercio internacional, las migraciones y el movimiento de capitales alcanzaron dimensiones sin precedentes y una importancia relativa creciente en las economías nacionales. La actividad financiera se transnacionalizó y las principales plazas quedaron integradas en un mercado global.

La composición del intercambio reflejó el impacto de dos procesos, por una parte la rebaja de los fletes para el transporte terrestre y marítimo y el acceso a los recursos naturales en los puntos remotos del planeta; por otra la Revolución Industrial en Europa que generó un intenso crecimiento de la demanda de alimentos y materias primas y de la oferta de bienes industriales.

Las nuevas fronteras del comercio internacional promovieron la liberación de los intercambios. Al mismo tiempo, la política comercial se convirtió en un instrumento clave de la estrategia de desarrollo económico y de inserción internacional de cada país.

Las inversiones internacionales eran relativamente modestas, en su mayor parte, estaban compuestas por las realizadas en la construcción de fortalezas, puertos y otras obras de infraestructura en las posesiones coloniales. La inversión de capitales privados estaba concentrada en la explotación de las minas de metales preciosos, plantaciones de azúcar y otros productos tropicales y en las redes de navegación y comercio.

La integración de la economía mundial abrió nuevas oportunidades en el desarrollo de la infraestructura, la explotación de los recursos naturales, y en menor medida las actividades manufactureras. Las redes comerciales y financieras necesarias para el desarrollo del expansivo comercio internacional y las corrientes migratorias fueron otro destino significativo de las inversiones internacionales.

Gran Bretaña jugó un papel decisivo en el terreno de las inversiones, en 1913, el 43% de todas las inversiones extranjeras totales correspondía a titulares británicos, esto refleja la función asumida por la potencia hegemónica en la globalización de esa época.

Las redes de globalización en el comercio, las migraciones y las inversiones impulsaron la formación de un sistema de pagos y finanzas de alcance planetario, se desarrollaron diversos instrumentos para las transacciones comerciales internacionales y redes triangulares para cancelar los saldos de los países participantes; uno de estos fue la letra de cambio para compensar los saldos activos y pasivos.²²

Progresivamente las redes trilaterales fueron convirtiéndose en un sistema multilateral de comercio y pagos que abarcaban a todos los países participantes del orden global; Gran Bretaña siguió siendo el eje del sistema de pagos y fianzas más amplio. Este sistema permitió reducir el desplazamiento de metales preciosos para cancelar los saldos activos y pasivos y generalizó una red de crédito internacional que facilitó la expansión del comercio, las inversiones y las transferencias de los emigrantes a sus familiares en los países de origen.

El oro impulsó un sistema de ajuste según el cual el nivel de crédito, la actividad económica y el empleo de cada país estaban determinados por la evolución de las reservas internacionales de su autoridad monetaria. Este contribuyó a establecer un sistema global de transmisión de las fluctuaciones económicas, que reflejaron el impacto del proceso de transformación desencadenado por la revolución tecnológica y la globalización.

La formación del primer orden planetario bajo la hegemonía de las potencias europeas también impulsó la globalización de la cultura. En América, los navegantes, mercaderes, administradores, religiosos y colonos europeos transformaron la realidad existente y construyeron nuevas civilizaciones que mantuvieron la tradición europea; pero aunque asimilaron ciertos patrones europeos y los mecanismos de dominación impuestos por las potencias imperiales, ello no disolvió las civilizaciones preexistentes.

Los vínculos entre los países y las sociedades integrantes del nuevo sistema internacional se multiplicaron y profundizaron en todos los planos. La expansión del comercio y las inversiones internacionales, la revolución en los transportes y las comunicaciones, las migraciones masivas crearon una nueva realidad de escala global con la cual, de diversas maneras, todos los países quedaron vinculados. El desarrollo del periodismo y de la prensa, la utilización del telégrafo y la comunicación inalámbrica, propagó la información y la cultura. La fotografía y las nuevas tecnologías de impresión incorporaron la imagen a los medios de una cultura global. El cine se ha difundido como una expresión de las singularidades de cada cultura y de su proyección a todo el mundo; este puede ser considerado como la mayor expresión de las relaciones entre la cultura, la economía y la sociedad.

La cultura se convirtió cada vez más en una de las redes fundamentales de la globalización y del ejercicio del sistema de dominación, así como de la interdependencia de valores éticos y religiosos.

En resumen, los países que respondieron con eficacia al dilema de desarrollo en el mundo global fueron aquellos que participaron activamente de las relaciones internacionales a partir de su cohesión e integración interna y de su dominio del mercado y de los recursos. Aquellos a los cuales la globalización les fue impuesta constituyeron el grupo de países subdesarrollados y dependientes.

²² Aldo Ferre, ob. cit., p.368.

7. GLOBALIZACION

7.1 ANTECEDENTES.

7.2 DEFINICION.

7.3 GLOBALIZACION Y MUNDIALIZACION.

7.4 ELEMENTOS.

7.5 CREACION DE LA EMPRESA GLOBAL.

7. GLOBALIZACION.

7.1. ANTECEDENTES.

La palabra globalización proviene del término *global* que es un término mundial como una designación neutral. Absolutamente todos los ámbitos de la realidad, la economía, las finanzas, la cultura, la comunicación, el arte, el deporte, la sociedad en su conjunto, vienen adjetivados mediante este calificativo. Entendemos, en primer lugar, por “globalización” un fenómeno esencialmente económico que se traduce como el proceso de integración económica internacional que tiene como rasgos característicos la liberalización de los mercados, fundamentalmente. En el ámbito de economía internacional se aplica a cualquier cosa que tenga que ver con negocios fuera de su país de origen.

Las actuales relaciones económicas internacionales surgieron del reordenamiento mundial liderado por los Estados Unidos, producto de la II Guerra Mundial. La creación de la Naciones Unidas, en el ámbito político, fue acompañada por el establecimiento de instituciones en el económico. El Fondo Monetario Internacional, en las materias financieras; el Banco Mundial, en las de desarrollo; y, el Acuerdo General sobre Comercio y Tarifas, en la actualidad la Organización Mundial de Comercio en las de comercio, estaban encargados de orientar, dar contenido y velar por las relaciones económicas internacionales.

La calificación de *global* comenzó a difundirse a principios de los ochenta hasta popularizarse vía la prensa económico - financiera norteamericana y llegar, a convertirse en el discurso repetido una y mil veces por los jefes de gobierno, por los opositores, por los comentaristas de los grandes medios, por el mundo académico. Es en esta época también cuando se comienza a manifestar la era de la informática y de las comunicaciones. Esta nueva tecnología se extiende a todos los campos de la vida económica abarcando los servicios, las finanzas, entre otros aspectos y se presentan situaciones, como la unificación de los mercados financieros internacionales, tal es el caso de la comunidad económica europea, a fin de favorecer y facilitar el intercambio, algunas asociaciones entre las corporaciones, que buscan apoyarse entre sí y poder penetrar así más rápidamente nuevos mercados.

El origen de lo que muchos consideran la globalización mundial podemos encontrarlo en el proceso de la internacionalización y la creciente interdependencia del sistema económico, y la revolución tecnológica, que se viene dando desde la segunda guerra mundial, dicha internacionalización abarca todas las divisiones de la economía: producción, mercado, capital, administración y mano de obra; también incluye a todos los países y se ha vuelto prácticamente imposible para cualquier región tratar de desarrollarse aisladamente del resto del mundo. Este proceso comenzó formalmente con la constitución de la Organización de las Naciones Unidas (O.N.U.) y la creación de sus agencias: el Fondo Monetario Internacional, el Acuerdo General de Aranceles y Comercio, y el Banco Mundial; pero en realidad se dio en un primer momento como un fenómeno regional del primer Mundo a raíz de la liberación del comercio y las inversiones internacionales entre los países integrantes de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico.

La economía liberal de mercado es por naturaleza global. La globalización se ha establecido como uno de los conceptos que organizan la discusión económico política contemporánea. Esta a su vez se ha constituido en una transformación cualitativa del capitalismo y que se ha desarrollado una nueva relación de interdependencia mas allá de los estados nacionales. Pero esta interdependencia económica global no es en modo alguno un acontecimiento natural, sino que fue producido conscientemente por una política orientada a estos fines. Tratado a tratado, ley a ley, siempre han sido gobiernos y parlamentos los que con sus decisiones han eliminado las barreras al tráfico internacional de capital y mercancías. Desde la eliminación del comercio de divisas a través del mercado interior europeo y la creación del EURO, hasta la constante expansión del acuerdo mundial de comercio del GATT, los políticos y gobernantes de los países industrializados han producido sistemáticamente ese estado de cosas que en algunos casos ya no pueden controlar.

La globalización financiera, es un término que designa la transformación del sistema financiero internacional provocada por la supresión de las fronteras nacionales para los mercados de capitales, así como por la liberación de los mercados financieros. Los años 90 y el principio de la década del 2000 han visto un extraordinario incremento de las denominadas inversiones extranjeras directas (IED) y de las inversiones financieras, centrado sobre todo en los fondos de pensiones y en los fondos de inversión norteamericanos. El crecimiento de las inversiones financieras, las acciones, obligaciones, productos derivados, inversiones en cartera, etcétera ha sido espectacular y las inversiones institucionales tales como los fondos de pensiones, compañías de seguros, y sociedades de inversión prácticamente han doblado su capacidad financiera en estos últimos años. Pero, además, este incremento del comercio se concentra, fundamentalmente, en un puñado de grandes empresas, que han pasado las fronteras para hacerse de nuevos mercados y hacer a un lado a los competidores locales, cuantos más países, más beneficios. Desde entonces este proceso ha seguido un curso ascendente marcado por los procesos de fusiones entre estas mismas grandes empresas.

Los países que resuelven con éxito el dilema de la globalización se apegan a dos áreas principales; las condiciones sociopolíticas y las variables económicas, pero además influye la unidad nacional, la estabilidad de las instituciones y la capacidad de negociar los conflictos sociales y políticos. Las potencias mundiales revelan una disposición a acumular poder en sus respectivos espacios nacionales, y sobre estas bases se proyectan al escenario internacional, lo cual tiene repercusiones en el proceso de desarrollo económico. En lugar del antiguo aislamiento de las regiones y naciones que se bastaban a sí mismas, se establece un intercambio universal, una interdependencia universal de las naciones. Y esto se refiere tanto a la producción material, como a la producción intelectual.

La globalización es un proceso continuo y permanente, inherente a la humanidad y por lo tanto característico de su evolución y desarrollo, de extensión y generalización creciente y progresiva a todo el mundo de fenómenos de naturaleza eminentemente humana de muy diversa índole conforme van surgiendo en alguna parte del planeta, que actualmente ha alcanzado mayor notoriedad y significación debido a la aceleración e intensificación que le han impreso los recientes adelantos científicos y tecnológicos, muy especialmente los enormes avances alcanzados en los campos de la informática y las telecomunicaciones y que se manifiesta esencialmente en la pretendida existencia formal de un mercado libre mundial y una sociedad de la información del mismo rango, e influye en la conducta, las relaciones y la toma de decisiones, políticas y acciones de los sujetos de la sociedad internacional.

Algunos economistas están totalmente en contra de este proceso y lo ven como la imposición de una ideología de globalización excluyente de otras alternativas de economía y sociedad. La globalización económica tiene su contrapartida en la formación transnacional de clases y en la emergencia de un estado transnacional que ha venido a existir para funcionar como la autoridad colectiva para la clase global gobernante, este fenómeno del proceso de producción está unificando al mundo en un solo modo de producción y en un solo sistema global y está llevando a cabo la integración orgánica de diferentes países y regiones en la economía global. Se registra una subordinación de la lógica de la geografía a la lógica de la producción y este proceso nos obliga a reconsiderar la geografía y las políticas del estado – nación. También señalan que se registra una simultaneidad de la integración transnacional y la desintegración nacional, van desapareciendo los países puros; esto implica la disolución de los últimos espacios locales y nacionales autónomos. En segundo lugar, indica, las corporaciones transnacionales tienen especial interés por los estados débiles. Porque a pesar de ello siguen siendo estados; casual o intencionadamente, los actores del mercado mundial producen una presión coordinada sobre todos los estados miembros o dependientes de ellos para que neutralicen todo lo que pueda impedir, retrasar o limitar la libertad de movimiento del capital”.

En el contexto de la globalización de la economía mundial, las empresas mexicanas transitan por un proceso de reestructuración tecnológica, modernización organizacional y capacitación de sus recursos humanos con el fin de aumentar su competitividad, tener un mejor desempeño en el mercado exterior y mantener sus ventas en el mercado nacional. Los ajustes centrales derivados de estas circunstancias colocan a la economía y a la sociedad frente a nuevos retos para mantener el crecimiento sostenido e impulsar la equidad social. El concepto productividad – capacitación – empleo constituye el fundamento básico que requieren las empresas y que la sociedad aporta para impulsar la industrialización y el desarrollo económico.

7.2. DEFINICION.

Las nuevas industrias, cuya introducción se convierte en cuestión vital para todas las naciones civilizadas, ya no emplean materias primas indígenas sino materias primas venidas de las más lejanas regiones del mundo, y cuyos productos no sólo se consumen en el propio país, sino en todas las partes del globo. En lugar del antiguo aislamiento de las regiones y naciones que se bastaban a sí mismas, se establece un intercambio universal de las naciones, una interdependencia universal de las naciones. Y esto se refiere tanto a la producción material, como a la producción intelectual que se basa en el rápido perfeccionamiento de los instrumentos de producción y en el constante progreso de los medios de comunicación, el capitalismo arrastra a la corriente de la civilización a todas las naciones. Obliga a todas las naciones, a adoptar el modo industrializado de producción y a introducir la llamada civilización.

Las corrientes comerciales y financieras, los flujos de información y el cambio tecnológico continúan unificando nuestras economías, esta mayor interdependencia es un potente impulso a la liberación de estas corrientes y de estos flujos. Todas las economías están sometidas a presiones competitivas crecientes y las fuerzas del mercado juegan un papel capital. Los retos de la globalización son que sus beneficios lleguen a más personas a través de mayor educación, más tecnología y mejores organizaciones sociales para todos.

La globalización ha sido definida como el proceso político, económico, social, cultural y ecológico que está teniendo lugar actualmente a nivel planetario, por el cual cada vez más existe una mayor interrelación económica entre unos lugares y otros, por alejados que estén, bajo el control de las grandes empresas multinacionales. Cada vez más los ámbitos de la vida son regulados por el libre mercado; las leyes y la política en el sentido de interrelacionar pueblos e individuos por el bien común. Este es un proceso dinámico de creciente libertad e integración mundial de los mercados de trabajo, bienes, servicios, tecnología y capitales, esta ideología neoliberal se aplica en casi todos los países cada vez con mayor intensidad.

Al asimilar el actual proceso globalizador se debe encuadrar en dos parámetros; el primero es la etapa culminante del capitalismo; y el segundo implica su prevalencia definitiva sobre todos los modos de producción precapitalistas que podían subsistir y los espacios autónomos.²³ Este proceso comienza con el desarrollo del capitalismo, el cual a la vez que impulsa el mercado mundial, va formando mercados nacionales. Los oligopolios controlan gran parte de la producción de sus países y disputan por el reparto del mundo. Posteriormente entra en auge la etapa de la intervención del estado en la economía. Los progresos en los medios de comunicación y de transporte son base fundamental del estrechamiento de las relaciones entre las naciones.

Este fenómeno fomenta la liberación del comercio y del tráfico de capitales, así como la privatización de las empresas públicas. Ya se trate del transporte aéreo o las telecomunicaciones, los bancos o las compañías de seguros, la industria de la construcción o el desarrollo del software y también la fuerza del trabajo, nada ni nadie queda exento de la ley de la oferta y la demanda.²⁴

²³ Guillermo Gutiérrez, www.globalización.org

²⁴ Carlos Fortea. La trampa de la Globalización, p.16

La movilidad del capital ha ido en aumento, siempre en búsqueda de los más altos rendimientos. La Inversión Extranjera Directa continúa siendo una fuerza conductora del actual proceso de globalización. El auge del flujo de esta inversión, que ha sido acompañado por el incremento de las inversiones en cartera, remarca el importante papel de las empresas transnacionales tanto en los países desarrollados como en las naciones en desarrollo. Otra característica de este proceso es el creciente tamaño e importancia de la producción internacional. Se estima que las ventas de bienes y servicios globales hechas por filiales extranjeras de las multinacionales, es mayor cada día, de tal manera que la producción internacional pesa más que las exportaciones como modo de atender los mercados extranjeros. El crecimiento de las ventas globales ha excedido el de las exportaciones de bienes y servicios. La tendencia ascendente registrada por todos los indicadores de la producción internacional indica que ésta está pasando a ser un elemento más significativo de la economía mundial. Su importancia es evidente en las actividades en las que participan las empresas multinacionales.

Pero la globalización también obliga a mirar más allá de la economía y a mirar los mismos procesos económicos con otros ojos. Hay transformaciones del mercado capitalista, de los modelos de industrialización, del Estado - nación, del sistema mundial de Estados y a nivel cultural. Todo esto expresa un proceso tendencial de conformación de un sistema global donde los sujetos se articulan con las estructuras sociales y las estructuras culturales a través de múltiples mediaciones e influencias recíprocas de acontecimientos locales y procesos mundiales. Significa una tendencia de homogenidad cultural cuyos patrones de conducta predominantes son aquellos asociados a la cultura norteamericana produciendo símbolos tales como, Mc Donalds, Coca Cola, las películas de Hollywood y por supuesto el idioma inglés, implica la expansión e imposición a nivel planetario por todos los medios posibles, del estilo de vida estadounidense, de sus percepciones, criterios e intereses, como un modelo o paradigma irreductible, en perjuicio de las culturas, los valores y los principios propios de cada pueblo, continuando y consolidando la prevaleciente relación internacional de dominio - subordinación; desarrollo - subdesarrollo, contando siempre con la convivencia de las oligarquías y los grupos que de ello se ven favorecidos económica y políticamente en cada país.

Las empresas multinacionales deben su origen a la contracción del espacio internacional, producto de los vertiginosos avances en las comunicaciones y en las computadoras. Estos progresos permiten que las compañías concentren velozmente la información de sus actividades en las distintas áreas del globo y tomen decisiones que pueden comunicar inmediatamente a sus agencias. Los medios masivos de comunicación son los cimientos de la globalización; estos permiten difundir ideas a cientos de miles de millones de personas, nos convencen de las ventajas de éste fenómeno y transmiten información e ideas a millones de personas ubicadas en diferentes países en forma simultánea y en tiempo real, es decir en el momento en que ocurre la noticia. El impacto de estos medios es muy fuerte puesto que imponen modas, doctrinas y costumbres. Muchas personas consideran que estos medios internacionales de difusión transportan mensajes que dan como resultado la evaporación cultural; que se traduce en la evaporación de la diversidad y su reemplazo por un sistema uniforme de valores; las variaciones de la palabra hablada también están en extinción, por lo que al ritmo actual todo el mundo hablará únicamente el idioma inglés, proceso que ha sido acelerado por el internet.

Está claro, que el financiamiento de la economía mantiene una relación directa con los avances técnicos en el ámbito de la comunicación, ya que éstos han permitido una vertiginosa rapidez y una casi total inmediatez en los intercambios financieros. La revolución tecnológica, en general, y por ende en el mundo de la comunicación, en particular, las enormes posibilidades que ofrece la Internet, y el carácter mundial que adquiere esta misma comunicación, han sido elementos fundamentales en el propio proceso de la globalización de la economía.

Pero por otro lado, la formación de redes entre los pequeños negocios y el mercado mundial que se realiza por intermediarios y por subcontratos, depende cada vez más de las redes de computación.²⁵ El manejo del sistema financiero global con masivas transferencias de fondos que se deciden en minutos, es posible gracias al desarrollo de la telecomunicación, de las computadoras, del internet, beneficiándose del incremento del desarrollo en los softwares sofisticados. Esta economía mundial se relaciona cada vez más con los flujos de información, basados en los procesos de información derivados del poder y de la integración económica, lo cual es posible pese a la distancia de las fronteras nacionales.

La aplicación de las nuevas tecnologías a la actividad económica y al funcionamiento de las organizaciones en una sociedad, establece las condiciones del manejo de sus unidades y el alcance de sus términos, comparables con los de las sociedades avanzadas. Una vez que la economía nacional se subordina a la economía mundial, pueden llegar a ignorar la calidad de los productos, la eficiencia en la administración y la penetración del mercado y verse forzados a concentrar sus ventajas comparativas en los bajos costos de producción asociados con los sueldos bajos y ausencia de protección a los recursos naturales.

La revolución en el campo de la comunicación mantiene en continua relación las principales plazas económicas del planeta. Pero este avance de la economía exige, a su vez, que se adopten medidas en el campo de la política que permitan la eliminación de trabas que se interpongan en la economía financiera. El término, que se utiliza para describir esta exigencia política es el de liberalización, que incluye, el comercio, las finanzas, el trabajo, las comunicaciones, etcétera. Se busca una generalización de las políticas de liberalización, que reglamentación de los procesos carezca de tantas privatizaciones y que la imposición de políticas supranacionales sea más accesible.

La globalización no ha puesto en crisis las instituciones políticas preexistentes. Más bien las ha obligado a autorreformarse y a ponerse a tono con los nuevos tiempos. El futuro de la globalización depende casi en todo de esas instituciones. No se puede crear amplias zonas de libre comercio y competencia económica, sin la acción de los gobiernos, que son los primeros que tienen que ponerse de acuerdo para esos fines. Los peligros para una efectiva globalización no provienen de la expansión de los mercados, sino de los desacuerdos que puedan darse entre los Estados de las naciones implicadas en el proceso. Sin el Estado, la economía no puede funcionar. Pero si estos no llegan a un acuerdo favorable los estados nacionales se van subordinando al estado transnacional, en tanto sus gobernantes restringen su capacidad de decisión al control social interno, en escenarios territoriales claramente delimitados.

²⁵ Manuel Castells, Economía mundial y sociedades nacionales. P.179.

Si bien hay muchas contradicciones entre el sistema político mexicano y la liberalización económica, nuestras estructuras y prácticas políticas son absolutamente incompatibles con la economía global y con el desarrollo económico en su conjunto. Más específicamente, el sistema político obstaculiza la inserción del país dentro de la economía internacional.²⁶ La única manera de recuperar el crecimiento económico es compitiendo en los mercados internacionales. Esto implica, que el sistema político tiene que cambiar o, de lo contrario, será imposible recuperar el crecimiento económico. Por otra parte, es imposible eliminar el sistema político actual de golpe, ya que no se puede borrar la existencia de los Estados, sus estructuras productivas y poblacionales lo que el país requiere es la construcción de un nuevo sistema político que sea compatible con los requerimientos y demandas de la economía mexicana; porque de otra manera los rezagos estructurales de México y en general de los países del tercer mundo, como la crisis del campo, la insuficiencia del desarrollo tecnológico, la pobreza extrema, el crecimiento demográfico, el atraso educativo y los demás factores que determinan la baja productividad de estos países se va a hacer notar más con el nuevo tipo de clase social dominante que se ha conformado en el mundo.

No esta en duda que el Estado juega un papel muy importante en este proceso; en algunos países se han fomentado políticas públicas con el fin de buscar la protección del mercado interno y la creación de un marco regulatorio para la ocupación territorial. En otros el Estado reconoce la significación del movimiento cooperativo y apoya con subsidios, créditos preferenciales, asistencia técnica y otros medios. Las políticas sociales activas contribuyen a resolver la lucha por la distribución del ingreso a través del sistema de relaciones laborales. También buscan favorecer los intereses privados nacionales; por medio de la protección del mercado interno, los subsidios y las compras públicas a productores locales. Otro de los beneficios que puede aportar el gobierno es garantizar el derecho de propiedad y buscar la forma de disminuir los costos de transacción mediante la mejora de la eficacia de la burocracia y las regulaciones públicas.

Sin embargo se puede presentar un relativo debilitamiento del Estado y su forma de gobierno. Al reducir aún más su influencia en la economía para que la prosperidad y los nuevos empleos surjan por sí mismos, se están eliminando poco a poco los monopolios controlados por el Estado y sometidos a límites nacionales. Es evidente que este y muchos de sus atributos clásicos están siendo invadidos de diversa manera por los desarrollos del capitalismo mundial, con las transnacionales, el predominio del capital financiero especulativo y el rol de organismos como el FMI, e incluso de las políticas globales de los diversos países pertenecientes al oligopolio mundial. Sobre el debilitamiento del estado - nación, existen teorías que afirman que el papel creciente desempeñado por las instituciones internacionales y los consorcios supranacionales en las políticas mundiales no puede equipararse con la desaparición del estado - nación, pero el precio que pagan estos por su supervivencia es el de su pérdida de importancia, con lo que se debilita su legitimidad y, en última instancia, se fomenta su impotencia.

²⁶ Luis Rubio, www.nexos.com

En un contexto de globalización el estado nación alienta estructuras subnacionales enfocadas al desarrollo exterior en detrimento de su mercado interno. También proporciona legitimidad social y política a los entes subnacionales a través de procesos de descentralización y regionalización, lo que redundará en su propio debilitamiento. Los Estados han apoyado la desregulación de los mercados y la privatización; aspectos en los cuales la globalización prescinde parcialmente del estado nación y le da protagonismo a instancias supranacionales.²⁷ La globalización representa un reto para los estados nacionales pero es inconcebible sin la capacidad innata de éstos para poder negociar y de esa manera insertarse en las corrientes internacionales de bienes y servicios. Aquellas jurisdicciones políticas que no se mantengan firmes en su característica de estados nacionales son entes pasivos en este proceso.

La globalización se ha confundido con el neoliberalismo, que consiste de aquellas políticas gubernamentales que eliminan las restricciones al libre uso y movimiento del capital privado; y que van desde la eliminación de legislación protectora del trabajo, de protección ambiental, de recaudación de impuestos; así como de la eliminación de aquellas empresas gubernamentales que pueden constituir un monopolio natural o que producen un bien estratégico. En cambio la globalización es la respuesta del cambio tecnológico a los altos costos de mano de obra en los países industrializados y a la pobreza o falta de destrezas en los países en vías de desarrollo. La modernización indispensable para su desarrollo no se puede lograr sin una intervención agresiva de los estados nacionales por elevar el nivel cultural y bienestar material de sus poblaciones. Tanto la escuela neoliberal como la de la empresa global intentan demostrar que sólo el progreso de la técnica y los métodos de alta dirección han causado la crisis en el empleo, y no la interdependencia y competencia transnacional. En la realidad, ambos fenómenos están inseparablemente unidos, porque sólo el entrelazamiento global da al progreso técnico fuerza.

Entre los aspectos positivos que puede traer la globalización incluyen una expansión sin precedentes de la inversión y el comercio; la apertura al comercio de las regiones más pobladas del mundo y oportunidades para países en vías de desarrollo para mejorar sus niveles de vida; la cada vez más rápida difusión de la información, la innovación tecnológica y la proliferación de empleos calificados. Las líneas generales del trabajo han sido, por un lado, la búsqueda de medidas que permitan la maximización de los beneficios de la Globalización al tiempo de reducir sus riesgos, y por otro, la consecución de políticas dirigidas a reducir la vulnerabilidad de los países frente a las crisis financieras. Así como buscar la forma de combatir la pobreza; aumentar el financiamiento para el desarrollo; combate al financiamiento del terrorismo; bancarrota e insolvencia; y la promoción de códigos y estándares financieros internacionales en materia de transparencia, entre otros.

Pero estos beneficios vienen acompañados de retos para las sociedades y las economías; sus beneficios no se materializarán a menos que los países se ajusten a la competencia creciente. En los países más pobres puede acentuar la desigualdad. La volatilidad en los mercados emergentes obliga a las empresas multinacionales a implementar un modelo de producción enfocadas a reducir los riesgos, pero esto se traduce en menores utilidades y empleos generados en los países en desarrollo. El ajuste está imponiendo una rápida reestructuración, cuyos efectos pueden irritar temporalmente la situación del empleo, y además ocasionar nuevos riesgos de inestabilidad, lo cual requiere que todos los países apliquen políticas económicas y una reforma estructural sólidas.

²⁷ Martha Vargas, www.region.itgo.com

Las explicaciones que economistas y políticos dan a esta decadencia culmina siempre con la palabra globalización; comunicación de alta tecnología, bajos costos del transporte y libre comercio ilimitado fundirán el mundo entero en un único mercado, esta creará una competencia global también en el mercado de trabajo. El acortamiento del tiempo del pago del salario, en caso de enfermedad, la eliminación de la protección contra el despido, los cortes radicales en todas las prestaciones sociales y el descenso de los salarios a pesar del aumento de la productividad ya no son formas de luchas contra la crisis.²⁸

Para los que estén en contra de la economía global, la consideran muy injusta, pues se finca en la inhumana explotación de la mano de obra y los recursos naturales de las naciones débiles. Las ganancias derivadas de esa expropiación van a dar a los grandes consorcios internacionales, nuevo poder mundial del cual dependen muchas veces los gobiernos. Los que dirigen las corrientes globales de capital bajan continuamente el nivel salarial de sus empleados, también la cuota salarial, el porcentaje de los asalariados de la riqueza social, desciende a escala mundial. La tendencia general de la producción capitalista no es elevar el nivel medio de los salarios, sino rebajarlo o presionar el valor del trabajo hasta su límite mínimo.

Ahora bien, por otro lado el sistema capitalista global tiende a quebrarse. Nos faltan instituciones apropiadas a escala global. Si no hay instituciones que regulen con normas que beneficien y preserven la estabilidad, cosa que los mercados no pueden hacer por sí solos, nos precipitamos en el colapso del sistema capitalista global, con consecuencias incalculables. Por ejemplo la economía japonesa sufre un proceso de deflación, se enfrenta a la peor recesión de su historia. El descenso del consumo, de la producción industrial y del mercado inmobiliario, ha provocado un descenso en los precios de los productos y esto ha generado menos actividad económica, por lo tanto, menos demanda de mano de obra y un aumento continuo del desempleo. Ante el descenso de los precios, se ha producido un descenso de la demanda debido a que los consumidores esperan a que los precios caigan más. El gobierno japonés ha intentado frenar esta tendencia reduciendo los tipos de interés, los impuestos e incrementando en más de un 40% el gasto público. Esto afecta directamente a las economías de todo el mundo ya que se presenta como consecuencia de una economía cada vez más globalizada que contagia rápidamente la crisis de un estado a los demás. Para muchos la idea de un sistema de mercado internacional y autorregulado es calificado como una utopía.

La economía internacional globalizada ha alterado todos los conceptos y criterios que tradicionalmente gobernaban a las economías nacionales: antes era posible alcanzar elevados niveles de crecimiento económico sin mayor vinculación con la economía internacional; hoy en día ninguna economía puede crecer sin participar activamente en esos procesos porque la economía internacional ya no es la suma de muchas naciones, sino un proceso que interconecta a las economías nacionales en una búsqueda constante de eficiencias y ventajas comparativas. La producción global se da a través de las diversas naciones, lo que hace imposible que se aisle cualquier economía que pretenda lograr tasas de crecimiento en forma sostenida por largos periodos.

²⁸ Carlos Fortea. ob.cit., p.13.

Por su naturaleza, sin embargo, la globalización de la economía internacional entraña una serie de principios muy fundamentales de comportamiento para las empresas y el éxito de estas se ha convenido en el factor determinante en la creación de fuentes de empleo y de los niveles de vida en general, por lo que la globalización también exige un comportamiento muy específico por parte de los gobiernos orientado a hacer posible el éxito de las propias empresas.

7.3. LA GLOBALIZACION Y MUNDIALIZACION.

La internacionalización de la economía mundial puede ser entendida como un crecimiento del comercio y la inversión internacional más rápido que el de la producción mundial. Los países no se limitan a invertir dentro de su espacio territorial, sino que buscan alternativas de comercio e inversión en otros países, creando toda una mezcla de intercambios económicos entre las distintas naciones.

La mundialización del capital no se trata de fenómenos aislados sino de relaciones que tienden a constituir una totalidad sistemática, en cuyo marco deben considerarse la evolución de la inversión y la producción, así como el desarrollo de la centralización financiera y la concentración industrial, el desarrollo de las transnacionales, los fondos privados de pensión, fondos comunes de inversión, entre otros. De esto se desprende un rasgo característico, la capacidad del capital - dinero rentista para imponerse y marcar el movimiento general de acumulación capitalista. Emerge un "régimen mundial de acumulación de capital" basado en una profunda modificación de las relaciones salariales y el fuerte aumento de la tasa de explotación, pero dirigido por un capital financiero con base en las mayores plazas financieras, los gobiernos de los países centrales y organizaciones como el Fondo Monetario Internacional, Banco Mundial u Organización Mundial del Comercio. Los mercados financieros y los grandes operadores que los dominan manejan las palancas de mando del sistema capitalista y dictan el libreto del régimen de acumulación.

La mundialización se conceptúa en la creciente interrelación, principalmente económica, de las naciones. Esta se refiere a la importancia del mercado mundial como lugar clave de acumulación y de realización de las mercancías. En cambio la globalización se refiere literalmente al límite de la integración internacional entendido como un creciente número de economías nacionales mutuamente interconectadas a través del intercambio de bienes, servicios y factores de producción. Esta significa tanto la transformación de las modalidades de la mundialización para las empresas y las naciones como una modificación de sus interacciones. Por lo tanto, asume la generalización de una determinada forma de operar o cultura a otras regiones; en cambio la mundialización, si bien es semejante, supone simplemente la operación fuera de un solo país y podría incluir aquellos casos en los que la forma de operar o la cultura asimilan y combinan otras.

La aceptación de ambos fenómenos radica en la rapidez del proceso de liberalización, aún para las regiones que estaban más protegidas; en el desarrollo de los intercambios en una estructura mundial que coexiste con una tendencia a la regionalización de los procesos globalizadores; en la combinación de un crecimiento en la movilidad internacional de los recursos con la ampliación del campo de la competencia.

En la mundialización comercial tiende a equilibrarse el peso relativo de los tres polos del mundo desarrollado: Estados Unidos, Europa y Japón. Tienen algún peso también los llamados nuevos países industrializados, se produce una terciarización de la estructura económica, mientras se buscan nuevos sectores de punta y el tercer mundo pierde su preponderancia en la exportación de productos primarios y hay pérdida de empleos industriales. Estas tres potencias constituyen el oligopolio mundial, establecen relaciones con las diversas regiones del mundo fuertemente jerarquizadas, y constituyen un espacio de interdependencia y feroz competencia basado en la expansión mundial, en inversiones cruzadas y la concentración derivada de adquisiciones y fusiones entre estos grandes grupos.

A otro nivel, la mundialización del capital y el predominio financiero acentúan la jerarquización entre países y hasta cierto punto modifican su configuración. Si se aplicara de la mejor manera esta podría constituir una genuina colaboración de las sociedades y las culturas por encima de las fronteras. Pero en la realidad este fenómeno también presenta desventajas; integra un doble movimiento de polarización en el seno de cada país, con la desocupación y el agravamiento de las abismales diferencias en los ingresos; y a escala internacional, aumentando brutalmente la distancia entre los países situados en el corazón del oligopolio mundial y los restantes, muchos de los cuales pasaron de ser considerados países en desarrollo a países que sólo preocupan porque lanzan muchos grupos de emigrantes sobre el primer mundo.

7.4. ELEMENTOS.

Para poder establecer los elementos de la globalización es preciso también las características de la misma. Una de las más importantes es que se tiende a romper la gran empresa proteccionista, al tiempo que se forman empresas que realizan partes del proceso productivo que antes estaba centrado en una misma empresa, las formas de producción y contratación empiezan a variar de empresa a empresa. Así mismo, el desplazamiento de partes de la producción hacia países diversos y remotos entre sí hace que varíen las condiciones de producción y contratación de trabajadores vinculados a una misma firma, que antes se hallaban concentrados. También se ha dado pie a una generalización de la subcontratación de la fuerza de trabajo, pero también, de partes del proceso productivo, se multiplica la producción en pequeños talleres, y las agencias financieras multilaterales, el Estado y la misma empresa privada fomentan la fusión de las PYMES, que muchas veces utiliza trabajo familiar, se vuelve común el trabajo hecho en la casa para las grandes compañías, con el apoyo de la informática, distintos sectores económicos son desregulados abriendo la puerta a una competencia intensificada que finalmente apunta a una mayor concentración.

El significado y la creciente importancia de la estructura financiera y de la creación global de crédito, lleva al dominio de las finanzas sobre la producción, la importancia de la estructura de saber ya que el conocimiento ha llegado a ser un importante factor de producción en el desarrollo de las corporaciones multinacionales; en sí, existen muchos factores que establecen la globalización. La reconversión tecnológica, aceptación de la apertura comercial, usufructo abierto de los procesos de privatización, actitud para ocupar lugares en el mercado internacional, inversiones en el extranjero, alianzas en las diversas empresas líderes a escala internacional son algunas de las características de las economías a nivel global.

En forma más específica los elementos requeridos para que se presente la globalización son:

- ◆ Desarrollo de una estrategia básica, que es la base para una ventaja sostenible.
- ◆ Internacionalización de la estrategia mediante la expansión internacional.
- ◆ Apertura hacia la una organización internacional. No se puede tener éxito si existen barreras y resistencia en la organización.
- ◆ Integrar la estrategia a todos los países.
- ◆ Llegar a un acuerdo entre los aspectos de la organización dentro de la compañía.
- ◆ Una administración que influya en el impulso de cambios en la empresa.
- ◆ Que haya una fuerte estructura financiera y de creación global de crédito. Esta estructura debe ser un importante factor de la producción.
- ◆ El crecimiento en la transnacionalización de la tecnología.
- ◆ El ascenso de corporaciones multinacionales.
- ◆ Los países deben invertir y basarse en la importancia estratégica global.
- ◆ Las alianzas y operaciones conjuntas ayudan a ganar una mayor participación.

Las características de los países participantes en la globalización son la integración vertical a través de empresas jurídicamente independientes, la cobertura del mercado nacional e internacional en términos crecientemente oligopólicos y la instalación de plantas en diversos lugares de los países participantes.

Las transnacionales participantes de la economía mundial se han distinguido por su gran tamaño, son los gigantes de la industria, el comercio y la banca moderna, cuentan con ventas anuales de miles de millones de dólares y sus presupuestos de publicidad e investigación alcanzan los cientos de millones de dólares. Es tal su dimensión que muchas de ellas tienen presupuestos anuales que superan el PIB de muchos países en desarrollo.

Las políticas económicas son deliberadamente diseñadas para proteger e impulsar la industria manufacturera por medio de incentivos, subsidios, exenciones de impuestos, entre otras. Este procedimiento va impulsado de un cambio continuo hacia ramas modernas, intensivas en capital, acentuación de la concentración y centralización de capital y a la organización de la industria encauzada como grupo.²⁹ El proceso de adaptación a tendencias más generales y la integración económica se tornan prioritarios en el mercado mundial.

7.5. CREACIÓN DE LA ORGANIZACIÓN GLOBAL.

La economía global surge de la integración de los procesos productivos. Si antes se manufacturaba, típicamente, un determinado producto en una planta o conjunto de plantas en un solo lugar, ahora la producción se lleva a cabo a través de las fronteras, donde cada vez más diversos fabricantes producen partes y componentes que, al final del proceso, se integran para completar el ciclo. El éxito de las empresas en este proceso depende de su propia capacidad de desarrollo, pero también de las condiciones que existan en su propio país para poder funcionar de una manera más eficiente.

²⁹ Esthela Gutiérrez Garza, La globalización en Nuevo León, p.68

La tradicional empresa vertical esta cediendo su lugar a un complejo sistema de subcontratación internacional caracterizado por la descentralización de la producción y de la tecnología. a estas se les denomina *empresas red*; en contradicción esa descentralización en el ámbito de la producción viene acompañada de una intensa centralización del capital a nivel mundial, que se lleva a cabo a través de la fusión cada vez más frecuente de grandes corporaciones transnacionales. Estas fusiones de capital determinan que el control del mercado tienda a ser ejercido por la empresa más poderosa dentro de la cadena productiva que siguen buscando las empresas de los países en vías de desarrollo para conseguir fuerza de trabajo barata y continuar su oligopolización dentro del mercado internacional. Cuanto mejor se puede disponer sin fronteras de producción y capital, más poderosas e ingobernables se vuelven estas organizaciones.

En empresas de este tipo a veces simultáneamente, a veces sucesivamente se puede trabajar por turnos, por ejemplo en una empresa automotriz con filial en Alemania pueden sus empleados colaborar con sus colegas en Estados Unidos en los mismos proyectos. Se limitan a hacer realidad todo lo que les permite la aplicación de la más moderna tecnología en la red global. Al disponerse la fusión, abre de par en par las puertas a la máquina empresarial global integrada. Estas empresas están el centro de la globalización y la impulsan incesantemente, una moderna logística y unos bajos costes de transporte les permite unificar y concentrar algunos pasos de la producción por encima de los continentes.

Las empresas transnacionales se disputan hoy dos tercios del comercio mundial, y desarrollan casi la mitad de ese intercambio dentro de las redes propias de los consorcios. Las fusiones y adquisiciones es otro rasgo sobresaliente de la enorme concentración de capital que se está dando en el mundo. Parte de la inversión extranjera se destina no a crear nuevas empresas sino a tomar el control de las existentes, muchas de ellas entidades públicas que han pasado al poder de los oligopolios mundiales. Buena parte de esta inversión está concentrada en poder de un reducido número de compañías. Las 100 mayores empresas transnacionales, son clasificadas según el número de activos en el extranjero, los poseen por valor en dólares en sus filiales extranjeras, controlando una proporción estimada en 1/5 de los activos extranjeros mundiales.

Con respecto a los cambios ocurridos en las empresas multinacionales y a las relaciones de éstas con los estados, la multinacional típica tenía una casa matriz con sucursales en varios países extranjeros. Las decisiones importantes acerca de las asignaciones de capital, del personal clave, de qué productos o servicios se venden en el mundo, se centralizan en la casa matriz. Y ésta concentra las actividades de investigación y desarrollo. Pero en las áreas de manufactura, comercialización, finanzas y manejo de personal, las sucursales pueden gozar de cierta autonomía.

Para algunos países la decisión de descentralizar, choca con los anhelos de conservar puestos de trabajo y con otras aspiraciones nacionales. La oposición no proviene sólo de los sectores obreros o estatales, sino que se da incluso en el seno de las propias subsidiarias de la multinacional en los países que dejan de producir. El mercado se globaliza en el sentido de que muchos productos y servicios satisfacen gustos, valores o maneras de comprar de todos los clientes, cualquiera que sea su nación o su cultura.

En el proceso de descentralización de la industria a nivel mundial, la forma de la competencia internacional se modifica de manera importante. Para analizar la relación entre la gran empresa y las PYMES es necesario entender primero las diferentes formas de la competencia internacional y el modo en que se articulan las grandes empresas nacionales con los mercados internacionales. La competencia internacional presenta una diversidad de formas que se relacionan esencialmente con el grado de complejidad de la cadena productiva. Al descentralizarse la gran empresa vertical, las grandes compañías deben desarrollar nuevas formas de gobierno y control del mercado, bajo el nuevo modelo, el control tiende a ser ejercido por la empresa más fuerte en la cadena productiva que es la que organiza la producción y establece las reglas del juego.

Las PYMES que se mantienen al margen del mercado global y que solo constituyen asociaciones de pequeños y medianos productores que funcionan en conjunto a nivel local o nacional tienden a verse limitadas por la apertura económica y la llegada de la competencia extranjera, y están en desventaja con aquellas que se insertan en el sistema de la subcontratación, ya que puede que no se lleguen a abastecer de servicios o insumos suficientes para la producción. Además se manifiesta un considerable atraso, ya que los mercados de estas compañías necesitan de grandes empresas integradas que contribuyan a su desarrollo.

Pero aquellas que deciden entrar a la economía global lo pueden hacer por medio de diversas operaciones. Algunas empresas se especializan en establecer relaciones en el exterior para operar esencialmente en el territorio nacional utilizando sus contactos como canales para la obtención de tecnología, capital y vías de comercialización. En otras la estrategia es un proceso de expansión a cambio de subsidiarias con sus socios en diferentes países y por otro lado hay empresas que tratan de incorporar a socios externos a su empresa.

Convertir una colección de negocios nacionales en un solo negocio mundial con una estrategia global integrada; este es uno de los retos más grandes para los administradores de hoy. El aumento de la competencia extranjera es por si mismo una razón para que los negocios se globalicen, a fin de adquirir tamaño y destrezas que les permitan competir más eficazmente. Entre los beneficios que brinda una estrategia global se encuentran la reducción de costos, la calidad mejorada de productos y servicios, eficacia más competitiva, mayor participación en el mercado.

Para poder afrontar con éxito las nuevas exigencias, las empresas y sus organizaciones necesitan readecuarse tanto a nivel interno como en su entorno inmediato; también se requiere introducir profundos cambios en la organización de la producción; cuyo objetivo es acortar los tiempos de producción, para disminuir el costo de capital, en la organización del desarrollo del producto que contribuyen a disminuir fuertemente los tiempos de desarrollo, a fabricar productos con mayor eficiencia y a comercializarlos con mayor facilidad, y en la organización y relaciones de suministro: las empresas reducen la profundidad de fabricación para poder concentrarse en la especialidad que asegura su competitividad; reorganizan el suministro introduciendo, sobre todo, sistemas de producción a tiempo y reorganizan su pirámide de subcontratación, reduciendo la cantidad de proveedores directos y elevando a algunos de ellos a la categoría de proveedores de sistemas integrados al proceso de desarrollo del producto.

El primero de los factores organizacionales que produce un efecto más directo y obvio sobre la empresa global es centralizar la autoridad de manera que todas las unidades de un mismo negocio en todo el mundo dependan de un jefe global del sector, común a todas, es una de las maneras más eficaces se desarrolle una organización global. Un método de globalización menos directo que cambiar la estructura de la compañía es asignarle a un país el papel de líder para desarrollar un producto y ver que este pase a otros países y sea adoptado.

Desde la perspectiva de los corporativos, las alianzas estratégicas de cada filial son utilizadas para balancear la situación global del grupo, garantizar acceso a los capitales internacional y mejorar su participación de mercado, para las empresas subcontratadas esto se traduce en un medio de allegarse tecnología y participar del diseño global.

Tener un plan estratégico global equivale mejorar las relaciones laborales en los procesos de coordinación entre países. En lugar de coordinar sin un objetivo específico, los gerentes nacionales tienen que trabajar conjuntamente para producir un plan global. Llevado a su máxima expresión, el proyecto global crearía, entre trabajador y empleador, una relación individual, tal vez sin la necesidad del sindicato, sin negociación colectiva, sin derecho de huelga.

Los factores de organización determinan las características que afectan a la capacidad de una compañía para formalizar y ejecutar una organización global son:

- ◆ La estructura organizacional, que comprende las relaciones de mando y dependencia en un negocio. Centralizar la autoridad de manera que todas las unidades de un mismo negocio en todo el mundo dependan de un jefe global del sector, común a todas.
- ◆ Los procesos administrativos que comprenden actividades como la planificación y la preparación de presupuestos que hacen mover el negocio. Establecer un sistema administrativo de grupos informales a través de líderes, formados por la empresa, con el objeto de encauzar las aportaciones de los integrantes de los grupos a la producción con calidad total.
- ◆ El personal, es decir los recursos humanos del negocio mundial, incluyendo a los gerentes y a todos los demás empleados. Que asuman un liderazgo empresarial según el cual se induzca al personal a la cooperación en la producción con calidad.
- ◆ La cultura, que comprende los valores y las reglas no escritas por las cuales se guía la conducta de una operación. Fomentando la comprensión de las culturas industriales extranjeras con las cuales exista algún contacto. Su formación esta condicionada a la adaptación de los participantes a la manera de ser y de pensar de la industria.

Al darse las características de la empresa global se pueden presentar situaciones como exportar los puestos de trabajo donde son más bajos los costos laborales y las cargas fiscales a la creación de la mano de obra, se esta en condiciones de repartir el trabajo por todo el mundo por medio de la división de productos y las prestaciones de servicios, se esta en condiciones de servirse del estado y de los centros de producción individuales con el propósito de conseguir pactos globales con vistas a unas condiciones impositivas más suaves y unas infraestructuras más favorables y por último se puede distinguir en medio de los ámbitos controlados de la producción global entre lugar de inversión, lugar de producción, lugar de declaración fiscal y lugar de residencia, lo que supone que los cuadros dirigentes podrán vivir y residir donde les resulte más atractivo y paga los impuestos donde les resulte menos gravoso.

Además de estos elementos es necesario que los recursos financieros y técnicos de los países participantes sean suficientes para realizar los proyectos infraestructurales requeridos, que exista una plan regulador cuya normatividad en materia de control, usos, comunicaciones, transportes, capacitación y adiestramiento sea capaz de presentar ventajas económicas que se traduzca en un aprovechamiento en la empresa. Esta estrategia consiste en regular de manera uniforme el control de calidad de estas empresas y la diversificación de sus actividades para fomentar la ramificación de sus inversiones.

A pesar de la cultura social y política de cada país el aumento de los intercambios económicos, tanto de mercancías, como de capital representa el motor de la economía de mercado internacional. Las organizaciones globales resultan de tal interdependencia, a medida que las unidades económicas se descentralizan en todo el mundo en busca de mejores posibilidades para cada una de sus actividades; por su parte las unidades pequeñas incapaces de organizarse a escala global, se vinculan con unidades mayores para formar estructuras generales que conducen al proceso de producción, trabajo y mercados específicos de una geografía económica cambiante.

El desafío actual es el de lograr una transición hacia las relaciones de las empresas globales, donde todos los socios puedan aportar sus capacidades respectivas, lo que abriría nuevas posibilidades para el aumento de los intercambios en comercio, inversión y tecnología. Los intereses a largo plazo de los países participantes hacen que sea necesario generar, en el mayor número posible de países en desarrollo una demanda adecuada de tecnologías avanzadas con sus respectivos bienes de capital. Por lo tanto mientras más rápida sea la adopción y difusión de nuevas tecnologías, más fuerte será la posición competitiva.

8. IMPACTO DE LA GLOBALIZACION EN EL SALARIO

**8.1 DIFERENCIAS DE LOS SALARIOS ENTRE LAS DISTINTAS.
REGIONES DEL MUNDO**

8.2 RELACIONES LABORALES INTERNACIONALES.

**8.3 VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE LAS RELACIONES
LABORALES EN UNA ORGANIZACIÓN GLOBAL.**

8.4 CONSIDERACIONES FINALES.

8. IMPACTO DE LA GLOBALIZACION EN EL SALARIO.

8.1. DIFERENCIAS DE SALARIOS ENTRE LAS DISTINTAS REGIONES DEL MUNDO.

Existe una gran diferencia de salarios en cada país, los escasos ingresos nacionales, el modesto nivel de vida y los salarios bajos que caracterizan a los países en vías de desarrollo tiene por principales causas las siguientes: crecimiento demográfico más rápido que el crecimiento de la producción; recursos humanos y naturales insuficientemente utilizados; nivel de productividad demasiado bajo, el desarrollo frenado por la escasez de técnicos, de medios de educación, de mano de obra calificada y de formación profesional, inversiones insuficientes, sector industrial muy poco desarrollado, entre otras.

El ingreso nacional por habitante en países como Estados Unidos es diez veces superior al de la India y muchos países de África y América latina.³⁰ Más de la mitad de la población vive precariamente en situación de mayor pobreza. Los salarios y los niveles de vida dependen en gran medida de la producción; ya que cuando la producción nacional por habitante es baja, también serán bajos los salarios. Tener una mano de obra competitiva se traduce en mayores beneficios para cualquier país, por otro lado pese a la mayor integración de los mercados, persiste la diferencia de salarios debido a cuestiones geográficas, de tecnología y de la situación de las instituciones sociales.

En las regiones superpobladas, si no se introducen rápidamente mejores métodos de producción agrícola, el aumento de la producción de alimentos y materias primas será más lento que el aumento de la población, y en consecuencia descenderá el nivel de vida. Este depende en gran parte de la relación entre la población y los recursos naturales. Pero la producción y el nivel de vida también dependen de la salud, la eficiencia de la dirección industrial y de los recursos de capital que permitan la utilización de máquinas y métodos modernos. De todos estos elementos disponen los países desarrollados para satisfacer sus necesidades, pero escasean en los que se encuentran en vías de desarrollo.

Estos países caen en el círculo vicioso de la mala alimentación, la mala salud y la baja productividad, situación de la cual es muy difícil salir. El nivel de instrucción es muy bajo, así como el analfabetismo, lo que impide la plena utilización de medios técnicos y científicos modernos. También se presenta un reducido número de personas capaces de dirigir eficientemente la industria y la adquisición de experiencia necesaria es un proceso algo lento. El ahorro es difícil en parte porque no están suficientemente desarrolladas las instituciones financieras que podrían dar facilidades para las inversiones y porque los salarios son tan bajos que muchas veces no alcanzan ni a cubrir lo necesario para vivir.

No se puede en tomar la idea de la globalización tan apegada a su contexto, en cuestión de salarios, todas las legislaciones manejan diversas formas de realizar los pagos, por ejemplo en Italia el 25 de abril es día de fiesta nacional y quien labora en esa fecha se le paga al triple, y se labora ocho horas diarias y se descansa dos además de que los comercios cierran a la hora de la comida.

³⁰ Oficina Internacional del Trabajo, Los salarios, p.178.

En el caso de los sindicatos en particular en Estados Unidos se han opuesto a la globalización de los salarios ya que manifiestan que los trabajadores estadounidenses no podrán reclamar aumentos salariales en virtud de que la mano de obra mexicana es muy barata, y que en consecuencia tendrán una competencia desleal.³¹ También se estima que esto puede traer desempleo, ya que algunas empresas preferirán trasladarse a la frontera mexicana o al interior de la República en donde todo les será más cómodo y barato.

En cuanto a la estipulación de los salarios mínimos en Canadá las diversas leyes y reglamentos no especifican como ha de determinarse su fijación. El Consejo de Salarios Mínimos debe tomar en cuenta los efectos sociales y económicos de las tarifas salariales en la provincia y cualquier incremento en el costo de la vida.³² Los aprendices pueden quedar exceptuados de las disposiciones de los salarios mínimos.

En Estados Unidos el salario mínimo es establecido por la Ley de Normas Laborales Justas y representa la tarifa que se considera esencial para el mantenimiento de un estándar mínimo de vida. Ningún patrón de negocios podrá reducir el salario por debajo del mínimo a excepción de los principiantes, aprendices, mensajeros, trabajadores impedidos, estudiantes y la agricultura.

En nuestro país la Comisión Nacional de Salarios Mínimos es la encargada de fijar estos salarios y es un grupo tripartita integrado por los representantes de las empresas, los trabajadores y el gobierno. Se divide al país en tres zonas, en las cuales cada una de las cuales el salario mínimo varia.

Se presenta una gran diferencia entre el salario mínimo de Estados Unidos y Canadá y el de nuestro país, ya que el de estos países es de entre cuatro y seis dólares la hora aproximadamente, en nuestro país es de cuatro dólares al día, realmente es muy grande la diferencia.

En cuanto a la regla del salario igual Canadá ratificó la Convención ILO 100 relativa a la remuneración igual por trabajo de igual valor, desde entonces, todas las jurisdicciones canadienses han promulgado alguna forma de legislación de paga equivalente. Resulta práctica discriminatoria que un patrón establezca y conserve diferencias salariales entre empleados masculinos y femeninos ocupados en el mismo establecimiento y que realizan trabajo equivalente.

Estados Unidos por medio de la Orden Ejecutiva emitida por el presidente requiere que los patrones que establezcan contratos con el gobierno federal respeten el principio básico de la paga igual, prohibiendo la discriminación en cualquiera de los términos y condiciones del empleo. Se prohíbe expresamente pagar a los trabajadores de un sexo a tasa diferente que a los trabajadores del otro sexo, cuando los empleos requieren de igual habilidad, esfuerzo y responsabilidad.

En cuanto a nuestro país, la Constitución y la Ley Federal del Trabajo representan el principio de la igualdad entre hombres y mujeres frente a la ley. Los trabajadores que creen que han sido discriminados al pagárseles un salario inferior que a otros trabajadores que realizan el mismo trabajo pueden acudir ante una Junta de Conciliación y Arbitraje para demandar paga igual y una compensación por salarios caídos.

³¹ Baltazar Cavazos, ob. cit., p.278.

³² Baltazar Cavazos, ob., cit., p.342.

En las revisiones contractuales, los incrementos salariales se dan en base a las condiciones particulares de cada empresa, porque mientras algunas pueden dar un aumento por arriba de la inflación, otras no pueden sostener ni un incremento del 3 por ciento. Lo que sí es determinante para la inflación, es el incremento de los precios y tarifas del sector público. En promedio se incrementaron un 14 por ciento en este año los precios y tarifas del sector público, eso es lo que genera inflación, no los salarios.

El incremento a los salarios mínimos debería fijarse en base a la inflación esperada para el próximo año, debido a que no están claras las perspectivas económicas para el 2003 y que aún no se recupera la economía estadounidense. Los aumentos salariales se han pactado por arriba de la inflación, situación que ha afectado a la economía en términos de creación de nuevos empleos.

Para muchos laboristas la idea es, establecer una sola área salarial en todo México. Actualmente las zonas geográficas para salarios mínimos se dividen en "A", "B" y "C". A la zona "A" corresponden 42.15 pesos diarios, a la "B" 40.10 (que incluye Monterrey), y a la "C" 38.30.

Por lo tanto no se puede hablar de una globalización en cuestión de salarios ya que en México en cuestiones de salario mínimo esta estipulado por zonas, ni siquiera es general para toda la república, mucho menos se puede hablar de establecer un salario generalizado en una empresa transnacional que opere en diferentes países ya que los salarios estipulan en base a la inflación y a su capacidad económica de cada empresa.

Por otro lado la apreciación del dólar frente al peso hace atractiva a la inversión en México, debido a que el costo laboral disminuye y el precio de transferencia puede mantener o bajar los precios en dólares, permitiendo a las empresas y al país ser más competitivos. Dicha revaloración de la divisa estadounidense está reduciendo costos de personal y volverá la mano de obra de los trabajadores mexicanos ligeramente más competitiva.

En industrias como la automotriz muchos de sus insumos están tasados en dólares, lo que les complica y eleva costos de producción y laborales para el mercado doméstico, pero les pone en ventaja a la hora de exportar sus mercancías. Los costos salariales muestran una tendencia descendente. El salario medio cayo 0.9 por ciento en septiembre con relación a julio del 2002. En términos anuales, el abaratamiento de los salarios en dólares sería de 3.6 por ciento en dicho mes. Cabe recordar que en junio, el salario medio pagado al trabajador en la industria manufacturera fue de 15.96 dólares, inferior en 3.4 por ciento nominal al registrado en el mismo mes del 2001.

8.2. LAS RELACIONES LABORALES INTERNACIONALES.

La globalización de la producción, del comercio y de las finanzas tiende a ubicar los procesos de toma de decisiones más allá del alcance territorial del Estado - nación y que va acompañada de la compresión del espacio - tiempo, a tal punto de que quienes deciden e influyen deben estar dotados de movilidad y posibilidad de comunicación instantánea. Al mismo tiempo, una de las respuestas al proceso globalizador, ha sido, en algunas partes la construcción de bloques de integración económica regional que tienden a ampliar el mercado interno y a construir una unidad mayor que permita a sus miembros competir mejor en el comercio internacional con el resto del mundo.

La globalización tiende a exigir el establecimiento del sistema de relaciones laborales, es decir, la internacionalización del contexto de esas relaciones. En otras palabras, este fenómeno exige y/o provoca la internacionalización de las estructuras de las relaciones individuales de trabajo, de la acción sindical, de la negociación colectiva y de la huelga.

Se puede decir que este fenómeno instala un nuevo escenario que ya no es solamente el nacional; a éste se superpone ahora, otro multinacional. Y en ese nuevo escenario, mayor y diferente, ya no pueden actuar solo los viejos actores nacionales, pensados para aquél. Es necesario reestructurar a los sujetos o crear nuevos sujetos apropiados para la dimensión del nuevo escenario y de las relaciones que surgirán en el nuevo contexto de transformaciones y cambios estructurales; en este contexto es prioritario cuidar la planta laboral productiva, enriquecerla mediante la capacitación y el desarrollo de una cultura laboral centrada en la calidad y la productividad y desarrollarla mediante una política social anclada en remuneraciones competitivas.

Los recursos humanos constituyen el factor más importante en los logros de la productividad, la capacitación tecnológica debe orientarse a la formación de técnicos en aquellas ocupaciones que son deficientes, atendiendo los requerimientos de los nuevos perfiles curriculares que están determinando el cambio tecnológico y los programas de calidad.³³

Con el fin de coadyuvar a la armonización de los mercados de trabajo y crear condiciones estructurales para terminar con el déficit de técnicos, es necesario abandonar el concepto de mano de obra y sustituirlo por el de capacidad de obra; esto significa reconocer el nivel de conocimientos y calificaciones de los técnicos en el rubro de los salarios. La relocalización de los salarios de los técnicos en un nivel superior dentro de la jerarquía salarial, es fundamental para garantizar las necesidades de elevación de la productividad y competitividad que requieren las empresas en el contexto de la economía mundial.

La modernización industrial implica una transformación del mundo de trabajo, el cambio tecnológico constituye el reacomodo fundamental a partir del cual se despliegan nuevos efectos económicos y sociales en el ámbito del empleo, la capacitación y el adiestramiento, la planeación organizacional, la formación de salarios y la función de los sindicatos. La conformación de nuevas reglamentaciones y calificaciones laborales determinan la funcionalidad de esta modernización.

³³ Esthela Gutiérrez. ob., cit., p.196.

En el espacio de la economía formal se constituyen las características que integran las relaciones industriales, de manera particular, las relaciones laborales que garantizan los derechos al trabajo, la jornada y los salarios de los trabajadores, es ahí donde se definen los niveles de productividad y competitividad y nivel de vida del sector moderno de la economía.

Para los países capitalistas una de las ventajas de la globalización podría ser que coloca en primer plano la preocupación por la competitividad internacional de la empresa y ésta pone en cuestión el costo del sistema tradicional. Cada trabajador podría negociar el precio de su trabajo libremente con el empleador, sin sujeción a topes mínimos, el Estado no intervendría en las relaciones entre trabajador y empresa así que no se podría limitar o restringir la negociación, esto propicia a que no se que obstaculice el libre juego de la oferta y la demanda de trabajo.

Las relaciones laborales internacionales por un lado, y desde el punto de vista de eficiencia, de productividad y de competitividad de las empresas, incrementan, la productividad, permiten una asignación más racional de recursos, así como desarrollar una capacidad de intervención en el mercado de forma más estratégica. Gran parte de la productividad de la fuerza de trabajo depende, en primer lugar, de la información y del procesamiento de la información y, segundo, de la capacidad del trabajador, de su conocimiento específico de la empresa y de los procesos de la misma. Los grupos de calidad y los de trabajo en equipo consisten en que los trabajadores hacen explícito el conocimiento implícito que el trabajador tiene de la empresa. Por tanto, hay algo que es más que la tecnología, que es la capacidad de adaptarse a un proceso, que se traduce en lo que muchos denominan como la experiencia de la empresa. Eso requiere una condición social de que el trabajador tenga interés en comunicar ese conocimiento dentro de la empresa. Pero si hay rotación por un lado, pierde conocimiento específico si cambia de empresa, por otro lado, el conocimiento profesional que va adquiriendo dentro de la empresa tal vez no le servirá para las próximas relaciones laborales. Además baja la productividad de cualquier trabajador, a menor implicación y menor duración en la empresa, menor productividad.

En estos momentos lo que la gente aprende, en la formación profesional, o en sus primeros años de vida profesional, queda obsoleto rápidamente, tanto desde el punto de vista de tecnologías que se aprenden, como desde el punto de vista de qué tipo de empresa, o de qué tipo de mercado se toca. Lo cual quiere decir que aquellas personas que sean capaces de redefinir lo que tienen que hacer, volver a aprender, volver a entrar en saber cómo hacer las nuevas tareas, nunca se quedarán obsoletas. Lo que importa, más que unas cualificaciones, es una capacidad general educativa de cultura general, de capacidad de asociación, de saber cuáles son las cualificaciones que necesitas para las tareas que tienes que hacer, dónde buscarlas, cómo aprenderlas y cómo aplicarlas. Los empleados de ahora piden más oportunidades de desarrollo personal a través del trabajo, desean aprender en su desempeño lo que les ayude a superarse para obtener un mejor futuro.

Nuestra sociedad ha despertado a la apertura global en la que el intercambio de culturas diferentes ha suscitado el interés en el empleado de constituirse como una persona global a medida que su información y preparación adquiridas le hacen tomar conciencia de la necesidad de enriquecerse en conocimientos y habilidades para abrirse a colaborar con otras culturas; consecuentemente, nace en él la necesidad de ascender en la escala de rangos ocupacionales.³⁴

³⁴ Luis Ferrer, Desarrollo organizacional, p.211

Con una fragmentación de las empresas en redes y con una individualización creciente del trabajo y de los trabajadores la capacidad de diferenciación de la fuerza de trabajo es tal que la capacidad de agregación de las relaciones laborales disminuye, tanto por parte de los sindicatos, como las relaciones entre sindicatos y empresas.³⁵ Es muy difícil mantener la agregación de la fuerza de trabajo a nivel de negociación colectiva cuando la negociación se individualiza. Con lo cual se está produciendo en todos los países una fuerte baja de afiliación sindical y además, ha habido, operaciones ya directamente políticas de disminuir el poder sindical en todos los países.

Por otro lado el impacto diferencial que ha tenido la modernización laboral, los medianos y pequeños productores han quedado excluidos de las redes comerciales y en el peor de los escenarios, se han transformado en asalariados en busca de trabajo temporal a falta de capital para invertir en su empresa, en algunos países como en Argentina, este proceso se manifiesta mucho en la agricultura. se presenta con graves problemas para invertir capital y mínima inserción comercial. No obstante, a medida que el tamaño de las explotaciones se reduce y la actividad agrícola pierde rentabilidad, recurren en algunas épocas del año al trabajo asalariado, los países capitalistas pueden aprovecharse de esta situación para establecer sus empresas y ofrecer trabajo en condiciones poco favorecedoras para los trabajadores, ya que estos por la necesidad de ganar dinero para brindar seguridad a sus familias tomarían el trabajo en las peores circunstancias.

La imposición de leyes de mercado a la fuerza del trabajo humana, y con ella la disolución de las viejas estructuras sociales, obliga a enfrentarse cada vez más a irracionales medidas defensivas. Al principio se reprimirán los movimientos de protesta de los trabajadores, después puede pasarse a defender a los mercados de una competencia excesiva, sobre todo del extranjero.

Un modelo viable de relaciones laborales debe basarse en la promoción de la continuidad y no de la rotatividad del personal. Esta continuidad o estabilidad permitiría y debería estar necesariamente acompañada de la formación profesional inicial y continua, siendo esta última la que, basada en la primera, puede adaptar y desarrollar permanentemente las competencias del trabajador. lo que redundaría en beneficio propio, porque le permite mantener su empleo aunque éste sea cambiante en su contenido, y en beneficio de la empresa y de la economía nacional en su conjunto, que cuentan con esa ventaja comparativa insustituible que es el personal altamente calificado. La permanencia y la calificación del trabajador propiciaría a que este se involucrará con los objetivos de la empresa y, más importante aún, podrían favorecer su multifuncionalidad. Ésta, a la vez, permitirá la permanencia y no la sustitución del trabajador, ante los cambios tecnológicos y de organización.

El diálogo social internacional, incluida la negociación de las relaciones multinacionales, también ha tenido un cierto grado de reconocimiento y consagración práctica en la Unión Europea. Desde el punto de vista formal, el ordenamiento jurídico europeo reconoce, actualmente, a los convenios colectivos europeos como fuente de Derecho regional y más aún, abre un espacio especial para el ejercicio de la autonomía colectiva europea, en el proceso de adopción de Directivas. Paralelamente, existen varios casos de convenciones colectivas de empresas multinacionales europeas, que cubren a los diversos establecimientos que esas firmas controlan en la región.

³⁵ Manuel Castells. Globalización, tecnología, trabajo, empleo y empresa. www.lafactoriaweb.com

La cooperación técnica internacional es un aspecto característico de las actuales relaciones internacionales y un factor esencial del progreso económico y social de los países en vías de desarrollo. Las Naciones Unidas y algunos organismos especializados así como el Banco Mundial, el Fondo Monetario Internacional que ha propiciado una amplia discusión en torno a las reformas del sistema financiero internacional y otros organismos de financiamiento conceden préstamos para inversiones de capital y los gobiernos de varios países desarrollados han suministrado fondos para el desarrollo y prestan su colaboración técnica. La Organización Internacional del Trabajo interviene en la lucha contra el insuficiente desarrollo. Esta organización ayuda a aumentar la productividad y facilita la elevación de los salarios y el mejoramiento de las condiciones de vida y de trabajo.

Los principios básicos de Derecho Internacional son un conjunto de normas fundamentales, interdependientes, de preeminencia universal, por el que los Estados, y consecuentemente los demás sujetos de la sociedad internacional deben de regir su conducta en las relaciones internacionales. Entre ellas se encuentra la Organización de las Naciones Unidas (ONU) cuya función es la de mantener y fortalecer la paz internacional, fundada en la libertad, la igualdad, la justicia y el respeto de los derechos humanos fundamentales y de fomentar las relaciones de amistad entre las naciones, independientemente de las diferencias existentes entre sus sistemas políticos, económicos y sociales o sus niveles de desarrollo; de fomentar el respeto del Derecho entre las naciones y de la fiel observancia de los principios de Derecho Internacional referentes a las relaciones de amistad y a la cooperación entre los países. Estos principios y la necesidad de aplicarlos en forma más efectiva en la conducta de los Estados en todas las esferas han adquirido mayor importancia debido a los grandes cambios políticos, económicos y sociales y al progreso científico que han tenido lugar en el mundo.

Los Estados en consecuencia, procuraran llegar a un acuerdo pronto y justo de sus controversias internacionales mediante la negociación y cualquier otro medio pacífico que ellos elijan y no podrán intervenir en los asuntos internos del cualquier otro país. Así como también cooperar entre sí a fin de promover la estabilidad y el progreso de la economía mundial, el bienestar general de las naciones y la cooperación internacional. La mayoría de los organismos internacionales buscan la manera de sobrellevar las relaciones entre los países a fin de no quebrantar las relaciones entre ellos, por cuestiones políticas, pero sobre todo económicas porque eso se traduciría en un problema grave para cualquier nación involucrada, ya que cualquier desequilibrio en la economía de un país afecta al resto del mundo.

El manejo de la economía global en manos de Estados Unidos y Europa comenzó cuando firmaron el Acuerdo General de Aranceles y Comercio, GATT, con el que los Estados participantes instauraban por primera vez un régimen común de comercio internacional. Los miembros de esta organización acordaron en las décadas siguientes un continuo descenso de los aranceles. Después se tradujo en el llamado neoliberalismo de economía, en el cual se concede al estado no más que otro papel más que el del guardián del orden. Cuanto más libres sean las empresas privadas a la hora de invertir y emplear, tanto mayor será el crecimiento y el bienestar para todos, así se maneja su filosofía. En un amplio frente se eliminan los controles y posibilidades de intervención del estado y se fuerza a los países asociados no dispuestos a ello, mediante sanciones comerciales. Pronto se puso de manifiesto quien esta a cargo del mercado, sobre todo en el sector del empleo, las empresas se han visto afectadas por la competencia de los países que pagan bajos salarios ya que en ocasiones emplean a trabajadores pocos calificados.

En la comunidad europea se creó una organización para fomentar la economía y las relaciones entre los países participantes en ella. Esta comunidad tiene por misión promover, mediante el establecimiento de un mercado común y de una unión económica y monetaria y mediante la realización de políticas o acciones contempladas en su acta de constitución, un desarrollo armonioso, equilibrado y sostenible de las actividades económicas en el conjunto de la comunidad, un alto nivel de empleo y de protección social, la igualdad entre el hombre y la mujer, un crecimiento sostenible y no inflacionista, un alto grado de competitividad y de convergencia de los resultados económicos, un alto nivel de protección y de mejora de la calidad del medio ambiente, la elevación de nivel de la calidad de vida, la cohesión económica y social y la solidaridad entre los estados miembros.

Algunos de los principios que fomenta esta Unión Europea son el de la prohibición de los derechos de aduana y de restricciones cuantitativas a la entrada y salida de mercancías, buscar una política común en los ámbitos de agricultura y pesca, una política comercial común, fomentar la coordinación entre las políticas en materia de empleo de los estados miembros, con vistas a aumentar su eficiencia mediante el desarrollo de una estrategia coordinada para el empleo, fomentar la investigación y el desarrollo tecnológico y la contribución de una enseñanza y una formación de calidad entre otras. Para alcanzar todos los fines propuestos, la acción de los estados miembros y de toda la comunidad incluirá la adopción de una política económica que se basará en la estrecha coordinación de las políticas económicas de estos estados, en el mercado interior y en la definición de objetivos comunes.

La Organización Internacional del Trabajo fue creada en 1919 y tiene como finalidad además de formular normas laborales internacionales y de velar por su aplicación, promover el bienestar de los trabajadores y el progreso social, hace sugerencias para el mejoramiento de las relaciones entre la mano de obra y la dirección, la aplicación de la fuerza del trabajo, de los sistemas de incentivos de salarios, métodos para elevar la productividad, entre otras.

La Organización Internacional del Trabajo, a petición de los gobiernos, los ayuda a perfeccionar sus sistemas de legislación y administración del trabajo. Esta asistencia comprende la organización de departamentos del trabajo y la redacción y aplicación de la legislación laboral, incluidos los códigos generales del trabajo, las leyes sobre fábricas y sobre sindicatos, sobre contratos colectivos, sobre conciliación y arbitraje para la solución de conflictos del trabajo y sobre los sistemas de seguridad social, junto con el establecimiento de medidas de inspección y vigilancia para garantizar la aplicación efectiva de la legislación.

Esta organización reconoce la obligación de garantizar un salario mínimo vital para todos los que tengan empleo, el derecho de toda persona que trabaja a una remuneración equitativa y satisfactoria, que le asegure así como a su familia una existencia conforme a la dignidad humana. Establece los métodos para la fijación de los salarios mínimos, establece normas sobre salarios, horas de trabajo o bordo, así como los salarios básicos que se deben pagar a la gente de mar, normas sobre la igualdad de remuneración y sobre las vacaciones pagadas.

Sería imposible establecer tasas mínimas de salarios de aplicación general en el mundo entero ya que las grandes diferencias que existen entre los niveles de salarios de los distintos países varía mucho por que la economía de cada país es diferente y se puede presentar obstáculos para la producción. Si para fijar los mínimos internacionales se tomaran como base los salarios pagados en los países en que los niveles son más bajos no tendrían interés alguno para los países con niveles muy superiores, y si se tomaran como base los salarios de los países de alto nivel, las tasas internacionales quedarían fuera del alcance de los países con niveles de salarios medios o bajos.

La Organización Internacional del trabajo decidió establecer métodos generales para la reglamentación de los salarios, el principio fundamental establecido en los convenios es el que los gobiernos deben introducir sistemas de fijación de salarios mínimos en las industrias donde los salarios sean excepcionalmente bajos en comparación con el nivel general del país y en las que no se hayan desarrollado un método eficaz voluntario de reglamentación de los salarios, como la negociación colectiva. Así como también los gobiernos están en libertad de decidir el sistema de fijación de salarios más adecuado a las necesidades de su propio país. La intención de esta organización en la intervención de la fijación de salarios es buscar que estos permitan a los trabajadores mantener un nivel de vida suficiente para cubrir sus necesidades y las de su familia.

El artículo 133 de nuestra Carta Magna establece que: “Esta Constitución, las leyes del Congreso de la Unión que emanen de ella y todos los tratados que estén de acuerdo con la misma, celebrados y que se celebren por el Presidente de la República, con aprobación del Senado, serán la Ley Suprema de toda la Unión. Los jueces de cada Estado se arreglarán a dicha Constitución, leyes y tratados a pesar de las disposiciones en contrario que pueda haber en las Constituciones o leyes de los Estados”.³⁶ A pesar de esto y de que México firma y ratifica los convenios elaborados por lo Organización Internacional del Trabajo no los pone es practica porque la Ley es bastante proteccionista del trabajador y a la hora de resolver los conflictos que se presentan se apega siempre a la legislación laboral.

La evolución del sistema capitalista ha ido concentrando el desarrollo en un reducido, pero poderoso, grupo de países; en tanto que la inmensa mayoría progresa lenta y difícilmente. Se profundiza la diferencia entre países desarrollados y países en desarrollo, reflejando el carácter desigual del desarrollo. Este ordenamiento desigual ha llevado a que sistemáticamente los países en vías de desarrollo, especialmente los más retrasados, planteen la necesidad de que se definan normas que les otorguen mayores beneficios. Igualmente han sido trastocadas las relaciones tradicionalmente existentes entre países acreedores y deudores, lo que ha dado lugar a un peligroso y desmedido control y sobre explotación de los primeros sobre los segundos. Cosa similar ha sucedido en el ámbito de la propiedad intelectual y en otros aspectos fundamentales de las relaciones entre las naciones. En resumen, sólo un reducido número de países va alcanzando un elevado nivel de desarrollo y la capacidad de imponer a todos los demás las condiciones de cómo se relacionan en el ámbito económico.

³⁶ Constitución Política de los Estado Unidos Mexicanos, p154.

Aunque se establezca un plan de cooperación mutua entre países participantes en la globalización sobre como facilitar la cooperación técnica entre ellos, formular proyectos que se refieran a áreas tales como fuerza de trabajo, estadísticas sobre empleo y desempleo, así como programas sobre capacitación y adiestramiento y la calidad y productividad y nuevos sistemas de trabajo, todas estas actividades quedarían sujetas a las leyes y otras disposiciones aplicables en estos países, y no representarían obligación alguna derivada de un tratado en términos del derecho internacional. Estas medidas de cooperación deberán concretarse a convenios negociados y estarán sujetas a la disponibilidad de personal y capacidad económica de la empresa.

Aunque se puede hablar de globalización y se acepta que es un fenómeno que ocurre a nivel mundial, los países conservan sus ideas, costumbres y sus más arraigadas tradiciones, por ejemplo en México manejamos un sistema de aplicación de leyes en cambio en Estados Unidos el derecho se presenta bajo la forma de un derecho jurisprudencial, basado fundamentalmente en los precedentes y la razón y no en los mandatos de una autoridad legítima, las leyes y los reglamentos son considerados como complementos, no consideran normas formuladas por el legislador como el tipo aplicable de la norma jurídica, sino que éstas son asimiladas por el sistema una vez que han sido interpretadas y aplicadas por los tribunales. En el caso de Canadá la legislación laboral es principalmente una responsabilidad provincial, sin embargo el gobierno federal administra los asuntos de determinadas industrias, entre ellas se encuentran los ferrocarriles, operaciones de autobuses, sistemas de teléfono y cable, transportación aérea, transmisión de radio y televisión por mencionar algunas. Por lo tanto todavía no se puede hablar de una generalización de hábitos o en este caso de costumbres legales.

Otra comparación que se puede hacer es con Canadá, este país tiene similitud con México en el aspecto de que los sindicatos tienen una gran fuerza económica y social, pero difieren en a los cincuenta años todas las personas se jubilan, solo se trabaja cuarenta horas a la semana y nadie trabaja después de las cinco de la tarde. El derecho del trabajo no es protector del trabajador como lo es en México, más bien es un coordinador de los factores de la producción. El sueldo promedio es de 35 dólares por día.

Por otro lado se podría establecer que la solución a todas las controversias de las actividades productivas internacionales consistiría en la reglamentación de las mismas, establecer una división internacional del trabajo. Pero esto corresponde solo a una representación idealizada de un sistema perfectamente bien estructurado. De la confrontación de las nuevas tendencias y las costumbres heredadas del pasado no emerge una configuración de las relaciones económicas internacionales que establezca un conjunto bien definido de principios de organización y especialización entre las naciones. Controlando casi en su totalidad la producción industrial mundial, los países desarrollados ejercen una hegemonía indiscutida sobre la producción y los intercambios mundiales de producción manufacturados; así se explica que son estos los que manejan el principio organizador de la división internacional del trabajo.

8.3. VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE LAS RELACIONES LABORALES EN UNA ORGANIZACIÓN GLOBAL.

Las variables de la economía determinan el comportamiento del empleo, los mercados de trabajo son el ámbito de unión de la estructura productiva y la estructura de calificación de la mano de obra. Estos espacios se configuran, en su nivel más general, por la tasa de crecimiento de la actividad económica; así cuando la economía está en expansión, el desempleo se puede reducir a su mínima expresión. Por el contrario en épocas de contradicción económica del desempleo tiende a crecer a tasas superiores al de la población económicamente activa.

Los mercados de trabajo constituyen el espacio donde se establecen las relaciones productivas en la sociedad, en este sentido los mercados de trabajo son el resultado de un proceso donde la política de desarrollo económico, la política educativa y la política social se entrelazan configurando un tejido social con características peculiares que son el soporte de la estructura productiva de las economías nacionales y sus regiones. En la etapa actual de la globalización de la economía mundial y de constitución de un nuevo patrón de desarrollo económico, estos mercados constituyen las bases determinantes del proyecto económico de apertura internacional. Lo realizable del proyecto dependerá del nivel de desarrollo de sus mercados de trabajo, del diagnóstico oportuno de sus debilidades y carencias y de la eficacia de las políticas públicas y privadas desplegadas para alcanzar la calificación integral de los recursos humanos que exige el nuevo contexto económico de las regiones. Por el lado de la estructura de la calificación de la mano de obra, las ocupaciones estarán determinadas por la tasa de crecimiento de la población, la distribución sectorial de la fuerza de trabajo, la oferta educativa de los centros capacitadores, el tipo de aprendizaje ocupacional adquirido en las empresas y negocios, así como el impacto de los niveles salariales en las decisiones de elección de la opción vocacional.

La globalización de carácter financiero que ha tenido lugar en el mundo al calor de dos fenómenos, los avances tecnológicos y la apertura de los mercados de capitales, también se manifiesta en las transacciones de bienes y servicios que se realizan a nivel mundial. En este caso, son los países pobres y los mayores productores de materias primas los que reclaman apertura de fronteras. Entre las ventajas que puede traer la economía global incluyen una expansión sin precedentes de la inversión y el comercio; la apertura al comercio de las regiones más pobladas del mundo y oportunidades para países en vías de desarrollo para mejorar sus niveles de vida; la cada vez más rápida difusión de la información, la innovación tecnológica y la proliferación de empleos calificados; así como aumentar el financiamiento para el desarrollo. Ya que los países del tercer mundo necesitan la transferencia de tecnología y de información para facilitarles su participación en la economía a nivel mundial. Estos a su vez deben de estar preparados para producir, usar y adaptar estos medios.

Nuestra sociedad ha despertado a la apertura global en la que el intercambio de culturas diferentes ha suscitado el interés en el empleado de constituirse como una persona global a medida que su información y preparación adquiridas le hacen tomar conciencia de la necesidad de enriquecerse de conocimientos y habilidades para abrirse a colaborar con otras culturas; nace en él la necesidad de ascender en la escala empresarial. En cuestión de mano de obra se pueden presentar los beneficios al acortar los tiempos de producción para disminuir el costo de capital, en la organización del desarrollo del producto que contribuyen a reducir fuertemente los tiempos de desarrollo, a fabricar productos con mayor eficiencia y a comercializarlos con mayor facilidad. Por lo tanto se puede considerar que los mercados de trabajo son el ámbito de unión de la estructura productiva y la estructura de calificación de mano de obra. Estos espacios se configuran, en su nivel más general, por la tasa de crecimiento de la población económicamente activa. Así cuando la economía esta en expansión, el desempleo se reduce a su mínima expresión.

Hace más de diez años los jefes de programación de empresas como Hewlwt-Packard, Motorola o IBM empezaron a contratar nuevos expertos procedentes de la India a bajos salarios. Muchas firmas se limitaron a desplazar directamente a la India partes importantes de su trabajo. El gobierno de Nueva Delhi les ofreció casi gratis toda su infraestructura necesaria, desde grandes laboratorios climatizados hasta conexiones por satélite, en diez zonas expresamente para tal efecto.³⁷ Fue además interesante para estas empresas ya que los trabajadores local tienen formación en universidades angloparlantes y sin embargo cuestan un mínima parte. Sin embargo las consecuencias fueron que se multiplicó el tráfico y se volvió intolerable la contaminación, además de la persistente miseria que trajo consigo que la ciudad perdiera peso y las empresas que en un principio estaban interesadas en desarrollarse en esta ciudad se mudarán a una menos poblada. Este no es solo un problema que se presenta en India, se puede presentar en cualquier país del tercer mundo como lo es México, ya que la infraestructura de estos países no se desarrolla al mismo nivel que el de las grandes compañías que invierten en ellos.

La globalización puede tener desventajas organizacionales y estratégicas. Es posible que los costos suban por el aumento de coordinación y por el aumento de personal. Esto puede producir un debilitamiento de la eficiencia a nivel gerencia en algunos países, esta situación puede que perjudique la motivación y haga bajar la moral entre ellos. Un ejecutivo de alto nivel ya no puede permitirse responsabilidad social en un negocio organizado de manera global. Las rivalidades internas pueden minimizar si se reparten las responsabilidades globales entre muchos ejecutivos cada uno de los cuales conservan algunas funciones nacionales.

Este fenómeno puede también causar gastos administrativos cuantiosos por el aumento de coordinación y por la necesidad de informar e incluso por el aumento de personal, además de que puede reducir la eficacia de la administración en cada país si la excesiva centralización perjudica la motivación local y hace bajar la moral. También puede hundir sus raíces en las relaciones de producción y distribución. Lleva el sello de un régimen de acumulación que sobre explota a los trabajadores, que presiona a las más amplias capas de la sociedad por medio del impuesto y el interés sobre los créditos. Por otro lado la industria puede presentar bajas definitivas en el personal ya sea por la reducción del volumen de producción y ajustes o por causas que deriven de la introducción de nuevas tecnologías y/o programas de calidad que puedan suplantar a la mano de obra.

³⁷ Carlos Fortea, ob., cit., p.127

Muchos de los sólidos puestos de trabajo se perderán o serán sustituidos por puestos de media jornada, trabajos temporales y trabajos mal pagados. En cualquier caso, los ingresos en el nuevo mundo laboral, que hará que cientos de trabajadores acepten pasar de un empleo temporal a otro, serán claramente inferiores a los del actual sistema de convenios colectivos. La sociedad 20:80 se manifiesta. La masiva destrucción de puestos de trabajo inimaginable aún hace poco, es consecuencia de un inevitable cambio estructural. La competencia en la economía global crea un mercado de trabajo también global, ningún empleo es realmente seguro.

La fusión de una empresa nacional a una transnacional plantea la necesidad de un proceso de adaptación con respecto del sistema técnico, de la organización socioeconómica y de una cultura y sistema de valores. Las potencialidades asociadas a las nuevas tecnologías plantean en realidad un enorme desafío a la capacidad de innovación social. El impacto en los diversos aspectos que involucra la relación salarial puede ser muy grande. En efecto, todos los componentes de esta relación básica en la organización capitalista de producción, están llamados a sufrir alteraciones profundas, ya se trate de las regulaciones en cuanto al tiempo, a la intensidad, a la fuerza del trabajo, la estructura y jerarquía de los puestos de trabajo, y las normas para la capacitación y el adiestramiento. Las consecuencias de las nuevas tecnologías pueden traer situaciones nada favorables para el trabajador; por ejemplo, una máquina llega a reducir alrededor de 50 la cantidad de puestos de trabajo requeridos por su equipo tradicional. Se pierden los puestos de trabajos pero el nivel de la producción se mantiene al mismo nivel. Las repercusiones negativas sobre el nivel del empleo se amplifican por el hecho de que, en la actualidad, priman las innovaciones en procesos más que en productos, lo cual resulta particularmente grave en condiciones de lento crecimiento de la economía mundial.

El respaldo a las empresas transnacionales no se limita al mercado nacional, los altos funcionarios de los países capitalistas negocian en los mercados extranjeros toda clase de condiciones favorables para las transnacionales de sus propias naciones. Si en un comienzo, las multinacionales limitaron sus inversiones en los pueblos atrasados o en los territorios coloniales a la producción de materias primas, el exceso de capacidad las llevó a instalar factorías, ya no sólo en los países capitalistas, sino también en varias naciones en desarrollo, en procura de controlar los mercados internos. La competencia entre las transnacionales norteamericanas, europeas y japonesas; el consecuente descenso de las ganancias y la imperiosa necesidad de bajar los costos, las llevaron a deslocalizar la producción. Un propósito fundamental de esta política es dividir a la clase obrera industrial, para quebrar su resistencia e imponer la baja de los salarios. Abundan los ejemplos de las diferencias salariales entre México y los Estados Unidos, las empresas pueden trasladar el trabajo de mano de obra intensiva al tercer mundo, comenzando con México, y allí conseguir mano de obra fabril abundante y barata y de ahí seguir con los demás países de Latinoamérica. Los que no tienen alternativa son los trabajadores de estos países ni sus sindicatos. Si no se toman la iniciativa de desarrollar nuevos conceptos y políticas en materia de salarios y subsidios tendrán que afrontar la rápida disminución del empleo y tal vez de los sindicatos con éste.

Las compañías multinacionales extienden el poder de sus empresas a zonas con límites de salarios bajos y gobiernos que les facilitan la entrada, utilizando indiscriminadamente la mano de obra barata de los países en desarrollo, así como el apoyo de los gobiernos del tercer mundo ansiosos por atraer la inversión extranjera, estos resultan muy atractivos, no solamente en términos de los costos de la mano de obra, sino en términos del apoyo gubernamental, de los incentivos, de impuestos y de flexibilidad de las regulaciones. Los trabajadores en estos países se caracterizan porque avanzan rápidamente en el aprendizaje de la calidad de la manufactura y reciben un salario incomparablemente menor a las condiciones en las cuales laboran. El nivel de explotación es uno de los efectos inmediatos que manifiestan estas compañías que ven fortalecida su posición en la economía nacional de su país, pero que afecta sin duda a sus trabajadores ya que están siempre bajo la amenaza de que su empleo será sustituido por el de algún trabajador en un país subdesarrollado.

Los oligopolios multinacionales buscan en los países en desarrollo, en primer lugar, mano de obra barata, para llevar a cabo operaciones intensivas en este factor. Establecer las empresas con un bajo nivel de inversión, ya que uno de los propósitos es evitar incurrir en altos costos que pueden reducir las ganancias y restar movilidad a los capitales. Estas compañías son las beneficiarias de la globalización. Que en términos de economía mundial se traduce en el “20 a 80” ya que solo ciertas empresas, las más fuertes comenzaran a apoderarse del mercado mundial. Dichas firmas multiplican sus colocaciones de capital; puestos de trabajo en las naciones pobres, los empleos directos en los países en desarrollo debido a la utilización generalizada del sistema de subcontratación. Otro modelo popular es la transformación de empleados en autónomos; cientos de antiguos empleados trabajan hoy como expertos en informática, investigadores de mercado o asesores de clientes, el mismo trabajo que antes, pero ahora se les paga por caso o trabajo concreto y sólo conforme a las necesidades de la empresa. Los partidarios de estos empleos prefieren evitarse los salarios bajos y las peores condiciones de trabajo, así que deciden hacerlo por su cuenta.

Las pérdidas de empleo causadas por las empresas que operan a nivel mundial son amenazadoras, pero aun pesa más que se socaven las viejas estrategias de la política económica y social nacional. La antigüedad en el empleo, la seguridad social colectiva, la estrecha cooperación entre capital y trabajo, el nivel de técnica personal parece ya no tener valor.. Estas empresas reducen continuamente su personal, los trabajadores tienen que conformarse con precarias relaciones de trabajo, como trabajadores temporales y sin protección contra el despido. Ahora los outsourcing son la política más favorecedora para las empresas que no quieren lidiar con las ya establecidas figuras de nuestro derecho laboral

Hoy en día, la inversión extranjera directa reacciona rápidamente para aprovechar las nuevas oportunidades de obtener ganancias y hace que la producción se traslade a lugares donde los salarios, en relación con la productividad potencial, son bajos. Es importante que los países atraigan capital por razones económicas sólidas, y no mediante la protección de sus mercados internos, ya que las empresas multinacionales no tardarán en explotar la situación. Antes, la inversión extranjera directa se dirigía sobre todo hacia países con mercados internos grandes y prósperos, como los Estados Unidos y el Reino Unido; así lo indica la estrecha correlación que existía entre esa inversión y el ingreso per cápita. En cambio, últimamente ha tendido a ir en busca de plataformas menos costosas para la exportación, y la relación entre el volumen de inversiones extranjeras directas y el ingreso per cápita.³⁸

³⁸ Martha Vargas, www.region.itgo.com

La creciente subordinación de la cultura laboral a los intereses financieros, industriales y comerciales produce una excesiva concentración de los factores de producción. Los cambios han favorecido a los grandes productores con mentalidad empresarial, que han sido capaces de interactuar en escenarios altamente competitivos, excluyendo a los pequeños productores y agravando aún más las condiciones precarias de vida de los trabajadores; ya que no se termina el desempleo, la miseria, el hambre y se sigue fomentando la migración rural – urbana. Aun y que las compañías de los países en vías de desarrollo se instalen en los países con economías superiores para aprovechar los altos salarios y la fuerte conciencia de clase de los trabajadores en estos países; no se cuenta con el capital ni la capacidad tecnológica para estar al nivel de estas compañías. En numerosas ocasiones, la modernización no ha llegado a modificar las bases en las cuales se asientan las estructuras económicas que aun mantienen acentuados rasgos conservadores.

Las huelgas aún y que vayan acompañadas de manifestaciones y campañas para ejercer presión, no podrán forzar aumentos salariales. Para un consorcio organizado a escala mundial, ofrecen más bien una bienvenida ocasión de ahorrar costos salariales e incrementar los beneficios de la empresa si la dirección de la empresa actúa con suficiente decisión. A la mayoría de los altos directivos se les puede ofrecer una muy buena compensación por rebajar los costos laborales y evitar la huelga. Ya no habrá aumentos reales de salario. En países como el nuestro donde se pagan salarios inferiores que el en los capitalistas las nuevas contrataciones se harían por debajo del convenio con los trabajadores existentes en su país de origen o se les puede amenazar con la pérdida del empleo.

Para que un país pueda aceptar de forma positiva la nueva división internacional del trabajo y no se presenten desventajas en las relaciones individuales en una empresa global es necesario que primero exista una orientación externa de la economía con un nivel de competitividad internacional, en segundo lugar un estado en desarrollo que intervenga en las condiciones básicas del crecimiento económico, una población laboral educada y capaz de adaptarse a las condiciones cambiantes de la producción y el comercio, y por último un continuo proceso de crecimiento tecnológico que combina políticas gubernamentales y la transferencia de tecnología de corporaciones multinacionales.

Para contribuir a esta adaptación se debe prestar ayuda internacional a los países en vías de desarrollo que quieran favorecerse de la globalización, los programas de cooperación para entrenamientos organizados por los gobiernos y las instituciones internacionales, la exportación de equipo y maquinaria y brindar técnicas y procedimientos a través de la capacitación y el adiestramiento del personal.³⁹

³⁹ Manuel Castells. ob. cit., p.191.

8.4. CONSIDERACIONES FINALES.

La modernización demanda empresarios que entiendan la necesidad de participación creciente de los trabajadores dentro de las empresas, para que esto se traduzca en una mayor eficiencia y conciencia en la productividad y plena participación en los beneficios económicos que se deriven. Pero estos empresarios deben tener conciencia también de que para lograr una mayor eficacia en su empresa y mejor nivel en la producción debe contemplar a la economía globalizada para disminuir los costos de operación y exportar la mayor parte de su producción.

Con un nuevo marco jurídico se podría poner a cualquier país a tono con los procesos de globalización, por medio de los cuales las relaciones entre capital y trabajo no sean obstáculos para el desarrollo nacional. Si bien queda mucho por progresar en el ámbito de la globalización se puede llegar a una tendencia general a modificar el desarrollo de las relaciones laborales desde una óptica más profesional, sin tanta política, buscando un equilibrio entre los factores de la producción y el capital.

La globalización afecta a los países desarrollados ya que se ven obligados económicamente a elegir entre desempleo con altas normas de seguridad social de la calidad de servicios públicos y salarios reales altos, empleo con bajos salarios y pobres servicios públicos. En teoría las empresas exitosas pueden salir triunfantes de este proceso. Por otro lado los países en vías de desarrollo a mediano plazo pueden beneficiarse tanto en aumento de empleo, transferencia de tecnología, y calidad y precio de bienes y servicios como de la presión de desarrollar instituciones educativas, sociales y políticas que mejoren la productividad.

Si la globalización es bien aplicada o se exprime de ella solo los beneficios se pudiera decir que genera eslabonamientos con el resto del sistema productivo, lo cual permite aumentar el empleo e incorporar la mayor parte de la fuerza del trabajo en el proceso de crecimiento, se evita la fractura del sistema productivo y se generan exportaciones recientes que contribuyan a transformar la composición del comercio exterior. Las ventajas competitivas se muestran al presentarse el cambio técnico y la incorporación de conocimientos y valor agregado a la producción. El crecimiento de las exportaciones constituye la base de la solidez de los pagos externos, se evita la dependencia de los capitales financieros para cerrar la brecha de los pagos internacionales. Esto es fundado en la expansión del capital y de la capacidad de pagos externos esencialmente en el aumento del ahorro interno y de las exportaciones. Si bien este fenómeno lleva consigo una modificación de los contextos laborales, los actores a través de su adaptación a las nuevas necesidades deben generar actitudes diferentes que podrán facilitar experiencias nuevas y distintas maneras de abordar las relaciones de trabajo.

Pero en países en vías de desarrollo como lo es México estas teorías no son aplicables, ya que nuestra economía no se presta para competir con las de los países desarrollados, así que la globalización beneficiaría en forma parcial ya que si bien se haría o se esta haciendo el establecimiento de empresas que operan a nivel mundial, la movilidad de mano de obra entre diversos países no es tan fácil como en el interior de cada nación, las diferencias del idioma, el clima, las costumbres y condiciones de trabajo la frenan; sin embargo los países deben participar en el comercio mundial, y esto nos beneficia porque fomenta el empleo y la economía, pero los más beneficiados son las economías capitales porque invierten a bajo costo, y los salarios que pagan son más bajos que los que proporcionan a los trabajadores en sus propios países. Sin embargo, muchos países en desarrollo temen que el aumento de la competencia por la obtención de fondos produzca un incremento de las inversiones sin vinculación permanente, que ante la menor perturbación se retirarán del país y que seguramente no establecerán vínculos estrechos con el resto de la economía. Y en el caso de que los trabajadores busquen nivelar el salario con el que se paga en la misma empresa pero en otro país, las compañías pudieran amenazar con trasladarse a países que presenten menos problemas y donde tal vez les salga más barato invertir y los salarios y la capacitación serían más bajos, por lo necesitado del lugar y esto podría provocar que los trabajadores busquen trasladarse a zonas de salarios más altos y se presente la inmigración ilegal como es el caso de tantos hispanos que cruzan la frontera hacia los Estado Unidos.

Los capitalistas, obligados a competir entre sí, tratan siempre de aumentar la cantidad de trabajo que extraen de sus trabajadores. Los trabajadores, impulsados por sus necesidades, tratan de reducir el trabajo. Así se producen, por un lado, intensificaciones de la velocidad de la línea de montaje, recortes en el salario real, alargamiento de la jornada laboral, etc. Y por otro, reivindicaciones por aumentos de salario, mayor tiempo de descanso, huelgas, y todas las otras luchas sindicales. La única solución de este conflicto es la eliminación de la explotación, que los trabajadores lograrán cuando se organicen para tomar los medios de producción para su propia clase, y produzcan para su propio beneficio, en vez de beneficiar a los dueños de los medios de producción.

La debilidad de ciertas burocracias estatales, los bajos salarios, la fragilidad de las economías de ciertos países crean condiciones propias para la corrupción. Los gobiernos de algunos países en vías de desarrollo, que procuran al reducido estrato alto de su sociedad beneficios comerciales en el mercado mundial mediante el trabajo infantil, la inescrupulosa destrucción medioambiental y unos salarios de hambre que sólo se pueden imponer mediante la represión a los sindicatos, practican el abuso de los recursos humanos y naturales de sus naciones.

Las inversiones se orientan en zonas libres de impuestos o con impuestos muy bajos en donde llega a trabajar alrededor del 45% del total del personal que emplean las empresas multinacionales. En los países en desarrollo, en donde se requiere mano de obra poco calificada, como las prendas de vestir y calzado en que el nivel de conocimientos propio de cada empresa es muy bajo y los costos de salida son reducidos, no sólo pagan salarios bajos, sino que además están prácticamente exentas de impuestos, y no establecen, en varios casos, vinculación permanente con el resto de la economía nacional. Ha esto el Banco Mundial refiere que la alternativa de que las empresas multinacionales no creen nuevos puestos de trabajo es todavía menos deseable.

En la fijación de los salarios se debe tomar en cuenta factores que ayuden a sostener un nivel económico y decoroso para el trabajador y su familia, no produciendo efecto legal alguno el establecimiento de un salario inferior al mínimo o que no sea remunerador. Porque quien presta un servicio personal subordinado a otra persona lo hace para ser retribuido. Los salarios altos acrecientan la productividad al estimular un mercado masivo, la ausencia de este mercado hace la producción improbable. Los países donde las remuneraciones son insuficientes, los ingresos bajos y los mercados limitados no desarrollan sistemas de producción masiva. Los países deben sacar el mejor partido de los recursos productivos, esto significa que deben poder exportar lo suficiente para mantener el equilibrio de su balanza de pagos. La búsqueda de salarios más elevados parte de la creencia que a nadie se debería de forzar a trabajar por un salario que únicamente permite morir de hambre; existen argumentos que parten de la afirmación de que un trabajador saludable y feliz es un buen trabajador. El buen rendimiento del obrero al que nada se le concede, se le escatima o se le paga de forma indebida es menor de lo deseable.

La redistribución globalizada a favor de los capitalistas no nos acerca un solo paso al objetivo que se supone persigue este objetivo, sino que lo aleja cada vez más. Las pérdidas salariales de los trabajadores y empleados, así como las reducciones de la transferencia social, no van en beneficio de los países en desarrollo, sino únicamente de aquella quinta parte de la sociedad formada por empresarios y trabajadores altamente calificados, cuyas rentas y salarios crecen en la misma medida en que los restantes tienen que salir adelante con menos. La globalización beneficia a aquellos países que han alcanzado altos niveles de desarrollo, es decir beneficia al 20% de la población mundial que tiene en sus manos el control de la economía planetaria. También hemos visto como esta progresiva aceleración de la economía ha traído un aumento de las desigualdades. El proceso de globalización se desarrolla aprovechando los avances científicos y tecnológicos, pero se está desarrollando de una manera tal que los beneficios se concentran en unos pocos países, en particular cerca de un centenar de empresas multinacionales.

Para muchos las condiciones de trabajo van a mejorar y puede implicar un gran avance en las condiciones laborales, la transnacionalización de los capitales implica la posibilidad de creación de cadenas de subcontratación, aprovechando las ventajas corporativas del mercado laboral existente en determinados países, es decir la cadena de producción no se realiza en lugar determinado si no que se va desarrollando en distintos territorios del mundo de tal manera que permita minimizar los costos de producción. Esto trae consigo la búsqueda de nuevas plazas donde invertir, el desarrollo de nuevas compañías y por lo tanto el crecimiento del empleo.

La globalización supone la internacionalización ya sea a nivel global o regional del contexto de las relaciones laborales. En otras palabras, la exige y/o provocan la internacionalización de las estructuras en las relaciones laborales, en la acción sindical, en la negociación colectiva y en la huelga. A un corto plazo la medida eficiente para que se den las relaciones laborales dentro de la globalización es la del aumento de la calidad de educación y desarrollo de los trabajadores; que estos estén mejor preparados para desarrollar sus actividades a nivel mundial mediante un programa general en educación y formación, especialmente en las nuevas tecnologías de la información y en los servicios basados en el conocimiento.

Si bien la creciente interrelación económica alienta un más estrecho contacto entre diversas naciones, culturas y pueblos, las políticas de globalización pueden dividir a las naciones, las que por su propio tamaño o por la forma en que están configuradas, se ven impedidas para crear y fortalecer un mercado interior con cierta autonomía o unas instituciones políticas en condiciones de ser verdaderamente soberanas. Las políticas de autonomía regional y de miniaturización nacional buscan que estos territorios compitan entre sí para atraer capitales, ofreciéndoles bajos costos de recursos y mano de obra y facilidades fiscales. Por consiguiente, no procuran el desarrollo de dichas unidades políticas. Las teorías que buscan construir pequeñas regiones autónomas, o minúsculos estados - nacionales, no corresponden a una tendencia espontánea de la globalización ni buscan el desarrollo de dichas entidades, sino a una política cuya consigna es divide y vencerás.

Una vez que los beneficiados se hayan llevado las ganancias, detrás del mito del mercado no quedara nada. En nombre del mercado nos imponen la pérdida del empleo, la precariedad laboral, la rebaja de salarios, la desprotección social, la carencia de sanidad pública, la devaluación de la educación pública, la inseguridad, el miedo y la desesperanza. Uno de cada dos mexicanos en edad de trabajar está sin empleo, el rendimiento económico por habitante sigue en descenso; disturbios políticos, huelgas y revueltas campesinas sacuden al país.

El crecimiento real en México se esta hundiendo por debajo de la tasa de crecimiento demográfico, la forzada capitalización de la economía agrícola, que debía relanzar la exportación, no tiene buenos resultados, las importaciones crecen más que las exportaciones. Varios miles de trabajadores han perdido sus empleos para ser sustituidos por máquinas y huyen a las saturadas ciudades, o atraviesan ilegalmente el río Grande con la ilusión de buscar mejores posibilidades de sobrevivir.

México ha tenido muchas carencias en el campo de las políticas públicas. Destaca por su importancia la ausencia de una política de empleo integral. Más allá de la declaración en torno a la necesidad de crear un millón de empleos bien remunerados al año no se cuenta con un programa que atienda a las necesidades de la política regional de empleo, entendida en el ámbito de los estados y no ha existido preocupación alguna sobre la definición de políticas locales en el seno de las ciudades o los espacios rurales. Por ello es orden prioritario iniciar con rigor una política de empleo integral que se inscriba en el espacio económico de la política social que deben agendar las instituciones públicas y privadas.

El impacto de la economía vinculada a nivel internacional en México siendo un país en proceso de desarrollo, dependerá de su acceso al saber tecnológico y de su habilidad para usarlo. Esta capacidad depende a su vez de varios factores, como infraestructura humana, características educativas, científicas y la capacitación de su fuerza laboral; esta infraestructura básica, en particular las redes de comunicación y el desarrollo para modificar o difundir el saber importado; y su base industrial, condiciona la capacidad para brindar componentes de alta tecnología a las industrias. lo que puede mejorar su nivel económico. Se requieren cambios de importancia tanto en las políticas gubernamentales como en las estrategias empresariales.

Se debe buscar la manera de manejar aranceles más elevados y normas técnicas que impidan la importación en todas aquellas ramas económicas en las que los planificadores consideren a sus propias empresas nacionales demasiado débiles para la competencia internacional y quieran proteger el empleo. Por otro lado las autoridades y el gobierno deben fomentar por todos los medios, desde la rebaja de impuestos hasta la infraestructura a precios muy bajos, la producción para la exportación. Lo primordial es no perder de vista la protección y el crecimiento de su economía interior; deben mantener su soberanía económica y asegurarse de que tanto el capital local como el extranjero cumplan con los objetivos políticos fijados. Esto suena conveniente pero, sin embargo, a cambio se está ante la prerrogativa de perder los mercados exportadores actuales, porque los competidores responderían de la misma manera.

Lo que es una realidad es que los trabajadores de todo el mundo siempre van a buscar la manera de adquirir un mejor salario por el trabajo realizado, y si la globalización pudiera beneficiar de alguna manera habría que tratar de sacar el mejor provecho de ella. Este proceso es como todos los fenómenos humanos; puede traer lo mejor o lo peor. Lo mejor es el hecho de que multiplica los recursos y crea un fantástico intercambio de los ahorros del mundo accesible a todos los que sean solventes. Lo peor es que en la realidad sólo las empresas más fuertes se ven completamente beneficiadas.

CONCLUSIONES

La globalización en los países en vías de desarrollo cambia el modo de funcionamiento de los gobiernos, aun los problemas interiores sufren cada vez más la influencia de instituciones y acontecimientos exteriores que los gobiernos nacionales no dominan. La cooperación internacional podría reforzar la eficacia de las políticas perseguidas y ofrecer la posibilidad de resolver problemas comunes.

El futuro será reducido a un par de números, lo que muchos economistas conceptúan como "20 a 80". Una quinta parte de todos los que buscan trabajo bastaran para producir todas las mercancías y aportar las valiosas prestaciones de servicios que la sociedad mundial pueda permitirse. El compromiso social de las empresas es inexigible dada la presión de la competencia global. El modelo del mundo del futuro sigue la fórmula 20 a 80. Por los menos un millón de empleos desaparecerán en la próxima década sólo en la industria en México. En el futuro, la producción de mercancías ofrecerá sueldo y pan a un pequeño porcentaje de la población activa.

Una de las consecuencias no positivas de la globalización puede llegar a ser que se destruyan dos de los elementos más importantes de un país; un Estado capaz de funcionar y una estabilidad democrática. El mayor problema de muchos países consiste en que los éxitos en el plano económico, superan de tal modo al éxito del plano político, y la economía y la política no pueden guardar el paso. Desde el punto de vista económico, el mundo es una unidad integral de acción, que políticamente ha permanecido fragmentado. Se puede decir que la economía y la democracia están en continua contradicción ya que empresarios y accionistas intentan desde siempre imponer el derecho de los que más capital tienen. Los responsables de la nueva economía global tiran por la borda las ideas de los fundadores de su éxito; continuos descensos salariales, mayores jornadas de trabajo, prestaciones sociales recortadas, entre otras.

No es posible privar año tras año a millones de personas de trabajo y seguridad social sin pagar un precio político por ello. La globalización no tiene por que conducir a conflictos bélicos, pero puede, si no sale bien, reprimir socialmente las fuerzas desencadenadas de la economía transnacional. Hasta tiempos recientes los bajos salarios era un tema cerrado dentro de las fronteras de cada país, la universalidad de este concepto es actualmente el principal factor explicativo de los mayores desafíos que confronta el sistema mundial. El narcotráfico, las migraciones internacionales, el crecimiento demográfico y la violencia están íntimamente asociados a la globalización de los bajos salarios; esta cuestión forma parte esencial del viejo dilema del desarrollo y del subdesarrollo en un mundo global.

La globalización lleva un ritmo del cambio estructural que no toda la gente es capaz de asimilar. La consecuencia más peligrosa de la creciente desigualdad serían en primer término los trabajadores no capacitados, que a faltas de expectativas de empleo tienden a la violencia y a la criminalidad. También se estaría ante la presencia de inseguridad pública, déficit, contaminación del ecosistema, conflictos políticos, graves problemas sociales, una mala adecuación de los órganos de gobierno para la administración pública. Los dirigentes políticos y económicos están ante el desafío de demostrar cómo puede funcionar el nuevo capitalismo global de forma que también beneficie a la mayoría de la población y no sólo a los directivos de las empresas y a los accionistas.

Con cada punto porcentual de paro o descenso salarial aumenta el riesgo de que políticos desorientados echen mano del freno de emergencia del proteccionismo y reanuden guerras comerciales y devaluaciones que conducirían a caóticos enfrentamientos económicos y pérdidas de bienestar para el conjunto de naciones. Si los costos sociales de la adaptación al mercado mundial se hacen insostenibles en los distintos Estados volverá a desarrollarse una mentalidad de fortaleza.

El primer paso para una evolución hacia el equilibrio global sería limitar el poder político de los agentes de los mercados financieros, recaudando un impuesto sobre el volumen de negocios en el tráfico de divisas y los créditos en el extranjero. En vez de frenar las inversiones con intereses continuamente sobreelevados y luchar contra una inflación que no amenaza en absoluto, podrían empezar juntos a extender la libertad de empresa mediante créditos a bajo interés de los bancos emisores, para promover así más crecimiento y empleo. Esto tendría que ir irrenunciablemente unido a una reforma fiscal ecológica que encarezca rigurosamente el consumo de recursos y revalúe la fuerza de trabajo mediante el descenso de los gastos sociales. Además existe la necesidad de mejorar el alcance y eficiencia de los sistemas educativos y que los gobiernos sean capaces de actuar, con tales reformas para que puedan salir al paso las empresas transnacionales sin ser castigados por ello con la evasión de capital.

El moderno derecho del trabajo no puede estar fundamentado en el principio de la lucha de clases, necesariamente tiene que estar basado en tres principios básicos; el respeto mutuo de derecho entre patrones y trabajadores, la comprensión recíproca de necesidades y la coordinación técnica de esfuerzos.

Si la globalización fuera aplicada en forma correcta las ventajas que podría traer a México son: proveer un acceso seguro al mercado mundial, incrementar los empleos y reducir la presente migración, fomentar la productividad y la competencia, incrementar y acelerar el flujo de capital e inversión, y los salarios más altos.

Creemos que en un concepto utópico por medio de un cambio de actitud hacia la globalización; si se diera como un proceso de avance tanto para el trabajador como para el patrón, se pueden ver los beneficios para ambas partes, aquí se trata de que capital y mano de obra trabajen en conjunto y ambos acepten la globalización como una manera de ampliar los horizontes de la empresa y de la mano de obra. Pero los empresarios de México tendrán que hacer importantes esfuerzos para modernizar tecnológicamente a sus empresas, y el gobierno estatal y federal en proporcionar a bajos costos los servicios e infraestructura que dichas empresas requieren para operar eficientemente.

La formula de la globalización, que sirve para reducir los salarios hasta los niveles más bajos al tiempo que promueve la importación de productos manufacturados por mano de obra barata, debe contrarrestarse mediante una estrategia que impida la transferencia de los beneficios locales hacia el exterior. Medidas que abarcan desde el control de los capitales hasta la expropiación rotunda pueden ser las piezas clave para la reconstrucción de una mano de obra que esté en condiciones de luchar en un campo de batalla igualado. Además el patrón debe comprender que el trabajador tiene derecho no a un salario mínimo que actualmente es vergonzoso, sino a un salario remunerador, que le permita una vida decorosa; para que tenga la energía de aprovechar al máximo la capacitación y el adiestramiento para que se pueda producir productos de buena calidad. En consecuencia, los salarios son un elemento importante en la política y en las relaciones entre trabajadores, empleadores y gobiernos. Todos ellos pueden estar interesados en aumentar la cantidad total de bienes y servicios producidos y tratar de sacar solo lo bueno de la globalización.

Para futuros progresos serán necesarias la adaptación de nuestras estructuras institucionales internacionales, la liberación de los mercados, reglas justas y su extensión a los nuevos participantes, y la capacidad de responder a crisis de diversa escala y naturaleza, así como estar preparados para apoyar los esfuerzos de aquellos países que luchan por escapar de las miserias del subdesarrollo económico. Se necesitará llamar a otros países con la capacidad financiera y un interés en el comercio internacional y el sistema monetario a unirse a estos esfuerzos.

GLOSARIO

GLOSARIO

- ◆ Capitalismo. Sistema económico basado en la libre empresa y en la propiedad privada de los medios de producción y distribución. En un sentido más estricto es todo sistema económico caracterizado por el predominio del capital en el desarrollo de la vida económica, que da lugar a una forma específica de organización económica, social, jurídica y hasta política.
- ◆ Déficit. Exceso de los pasivos sobre los activos; exceso en las obligaciones y gastos que afecta determinado período presupuestal que sobrepasa el presupuesto fijado para dicho período. Lo que falta a los ingresos para que se equilibren con los gastos.
- ◆ ERI. Economías de Reciente Industrialización.
- ◆ EURO. Moneda única europea que se formó de la unión monetaria como elemento central del Sistema Monetario Europeo. Comprende los países de Alemania, Austria, Bélgica, España, Finlandia, Holanda, Italia, Luxemburgo, Portugal.
- ◆ GATT. Acuerdo General de Aranceles y Comercio.
- ◆ Mercantilismo. Defiende la teoría del equilibrio comercial, es decir la necesidad de mantener una superioridad de las exportaciones sobre las importaciones para que el país no se empobrezca.
- ◆ OCDE. Organización de Desarrollo y Cooperación Económica.
- ◆ Oligopolio. Se presenta cuando pocas empresas tienen influencia por los precios en el mercado y tienen capacidad para actuar con un acuerdo entre ellas, existen unos pocos vendedores, ninguno domina, pero al ser pocos pueden coaligarse para influir sobre los precios y las cantidades.
- ◆ Países Estratégicos. Se refiere a áreas formadas por múltiples países que se consideran claves para invertir.
- ◆ Per cápita. Por cabeza, para cada una de las personas o cosas.
- ◆ Producto Interno Bruto. Cálculo del producto bruto nacional basado en los estimados combinados de sus cuatro integrantes principales: gastos del consumidor, gastos de las firmas comerciales, gastos federales y estatales, y gastos netos extranjeros.
- ◆ PYME. Pequeña y mediana empresa.
- ◆ Subsidio. Ayuda económica, generalmente de carácter oficial, que se otorga para satisfacer determinadas necesidades.

- ◆ **Superávit.** Ingresos o ganancias que le quedan a una corporación después de pagar todos los gastos de operaciones, impuestos, intereses, seguros y dividendos. Exceso de los ingresos sobre los gastos.
- ◆ **Transnacionalización** La transnacionalización de la economía ha significado la generación de empresas a nivel mundial que controlan la producción y la economía.

BIBLIOGRAFIA.

I. DOCTRINA.

1. Borrel Navarro Miguel, Análisis Práctico y Jurisprudencial del Derecho Mexicano del Trabajo, Editorial PAC, México, Segunda Edición.
2. Cavazos Flores Baltazar y otros, El Derecho Laboral en Iberoamérica, Editorial Trillas, México 1981.
3. Cavazos Flores Baltazar, 35 Lecciones del Derecho Laboral, Editorial Trillas, México 1982.
4. Cavazos Flores Baltazar, Hacia un nuevo Derecho Laboral, Editorial Trillas, México 1994.
5. Claude Fohlen, Historia General del Trabajo, Editorial Grijalbo, Barcelona, 1965.
6. De Buen Lozano Nestor, Derecho del Trabajo, Editorial Porrúa, México, 1996.
7. De la Cueva, El Nuevo Derecho Mexicano del Trabajo, Editorial Porrúa, México, 1977.
8. Deveali, Tratado de Derecho del Trabajo, Ediciones la Ley, Tomo II, Argentina, 1964.
9. Ferre Pérez Luis, Desarrollo Organizacional, Editorial Trillas, México, 1998.
10. Gomes-Gotischalk y Bermudez, Curso de Derecho del Trabajo, Tomo I. Cárdenas Editor, México, 1979.
11. Guerrero Euquerio, Manual del Derecho del Trabajo, Editorial Porrúa, México, 1970.
12. Organización Internacional del Trabajo, Los Salarios, Imprimeries Réunies, Ginebra, 1992.
13. Ramírez Cavazos César, Técnicas para el ajuste salarial, Editorial Limusa, México, 1985.
14. Ramos Eusebio, Don Quijote en el Derecho Mexicano del Trabajo, Cárdenas Editor, México, 1979.
15. Secretaría del Trabajo y Previsión Social y otros, Prontuario teórico práctico de Derecho del Trabajo, Grupo editorial Porrúa, México. 2001.
16. Secretaría del Trabajo y Previsión Social, Manual del Derecho del Trabajo, México, 1982.
17. Beck Ulrich, ¿Qué es la Globalización?, Editorial Paidós, España, 1998.
18. Ferrer Aldo, Historia de la Globalización, Fondo de Cultura Económica, Argentina, 2000.
19. Ferrer Aldo, Historia de la Globalización, Tomo II, Fondo de Cultura Económica, Argentina, 2000.

20. Gutierrez Garza Esthela, La globalización en Nuevo León, Ediciones Caballito, México, 1999.
21. Hans-Peter Martin y otros, Traducción de Carlos Fortea, La Trampa de la Globalización, Editorial Taurus, México, 1999.
22. Malem Señá Jorge, Globalización, Comercio Internacional y Corrupción, Editorial Gedisa, España, 2000.
23. Pereznieto Castro Leonel, Los desafíos de la Globalización, economía mundial y sociedades nacionales, Comité Ejecutivo Nacional del PRI, Comisión Editorial, México, 1990.
24. Mercado Salvador, Como hacer una Tesis, Editorial Limusa, México, 1991.
25. Zorrilla Santiago y otros, Metodología de la Investigación, Mc Graw Hill, México, 1999.

II. LEGISLACION

26. Ley Federal del Trabajo, Secretaría del Trabajo y Previsión Social, México, 2000.
27. Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, México, 2002.
28. Nueva Ley del Seguro Social, IMSS, México.
29. Organización Internacional del Trabajo, Convenios.

III. JURISPRUDENCIA.

30. Semanario Judicial de la Federación.

IV. INTERNET.

31. Organización Internacional del Trabajo. www.ilo.org/public/spanish
32. Las Políticas de la Globalización: Ideología y Crítica. www.rcci.net
33. Globalización. www.nuevoorden.com
34. Globalización económica y relaciones laborales. www.centrasv.com

35. El Derecho del Trabajo frente a la Globalización. www.zur2.com
36. Globalización. www.globalizacion.deamerica.net
37. Globalización. www.globalizacion.tripod.com
38. Globalización, tecnología, trabajo, empleo y empresa. www.lafactoriaweb.com
39. Globalización. www.enlucha.org
40. Globalización. www.globalizacion.org
41. Globalización. www.region.itgo.com

