

## **Capítulo 2. Globalización Neoliberal**

En este capítulo se busca definir el término “globalización” y sus efectos a nivel nacional y mundial, para poder centrar el problema alrededor del carácter laboral interno que tiene consecuencias relativas al exterior. De acuerdo con el Fondo Monetario Internacional (FMI) “...la globalización es una interdependencia económica creciente del conjunto de países del mundo, provocada por el aumento del volumen y la variedad de las transacciones transfronterizas de bienes y servicios, así como de los flujos internacionales de capitales, al tiempo que la difusión acelerada de tecnología...”(FMI, <http://www.globalizate.org/ques.html>).

Javier Martínez Peinado (1995: 1-3), plantea que la globalización tiene al menos tres dimensiones: la real, la ideológica y la política. La primera nos habla de la realidad de la globalización se refiere a que trata de descubrir y analizar la actividad económica que se realizaron y para un marco supranacional, que implica decisiones tomadas por agentes no definidos por su carácter nacional, y que está regulada por mecanismos inaccesibles o inmanejables por las instituciones y organismos definidos a escala local o regional. La ideológica puntualiza por un lado la amenaza de marginación y autodestrucción a quien se oponga a ella y, por otro, que la salvación o el avance de las naciones están precisamente en afrontar unidos los nuevos retos, también globales que se presentan, y por ultimo la política de la globalización, es la acción consciente en apoyo del desarrollo o expansión de la realidad de la globalización.

Mucha gente beneficiada por este proceso neoliberal, está a favor de la globalización, sin embargo, existen corrientes en contra como los globalifóbicos. Todos tienen sus motivos y está claro que vivimos en un mundo con una economía global en la cual los flujos de inversión, el capital y el comercio están cada vez más integrados, por lo que se deben buscar y desarrollar las ventajas que esto genera, ya que una de las

grandes paradojas es la producción cada vez más abundante de bienes y servicios a precios cada vez más competitivos a expensas de una drástica disminución tanto de empleos como de salarios.

Para algunos miembros del FMI la “globalización económica” es un proceso histórico, resultado de la innovación y progreso ideológico, el cual se refiere al aumento de integración de las economías del mundo a través de flujos financieros y de comercio. En teoría los mercados promueven la eficiencia a través de la competitividad y la división de trabajo, esto, por medio de la especialización, lo que hace que la gente y las economías se concentren únicamente en lo que hacen mejor. Otro de los beneficios que trae consigo la globalización es que los mercados globales ofrecen grandes oportunidades a la gente para insertarse en los grandes mercados del mundo, por lo que ellos tendrían acceso a mejor tecnología, mayores flujos de capital, importaciones baratas y grandes mercados de exportación; desafortunadamente, los mercados no aseguran los beneficios o el aumento de eficiencia llegue a todos por igual (FMI, <http://www.imf.org/external/np/exr/ib/2000/041200.htm#II>).

Hilda Varela (1993, p.34), por su parte, afirma que la globalización también significa la producción de cambios dirigidos a una transformación económica, política e ideológica del sistema internacional. La globalización ha sido un cambio que afecta de manera directa a la sociedad.

La globalización neoliberal no es un proyecto aséptico, ni puramente racional, responde a los intereses de los Estados Unidos por conformar un bloque americano que sirva al gobierno yanqui para contrarrestar la creciente pujanza de la Comunidad Europea y de los países asiáticos (Alonso, 1998, p. 146). Lo que nos hace pensar que la búsqueda del país hegemónico, como lo es Estados Unidos sea el desarrollo de los demás países pero sin sobrepasar el suyo, ya que, como hiperpotencia busca conservar

el poder y el desarrollo de otros países podría ser una amenaza para su supremacía, tal como lo es la Unión Europea.

En la actual etapa de la globalización, el crecimiento y la evolución de los países mejor comunicados, entendiéndose del llamado primer mundo, provocan fenómenos de imitación en los sistemas económicos de las naciones menos adelantadas, ya que al comerciar e incrementar sus inversiones en estos países “transplantan” sus instituciones, sus soluciones legales, su propio personal y hasta sus formas de su contratación en una influencia y una inversión que, curiosa y paradójicamente, provoca reacciones contrarias: por un lado de fomento y estímulo, y por otro lado de nacionalismo y repulsión (García, 2005: 22).

La economía globalizante ha encontrado nuevos mecanismos de dirección, de alcance mundial, en el Fondo Monetario Internacional, el Banco Mundial y la Organización Internacional de Comercio; un gobierno mundial, sobre bases que han excluido no sólo en el sentido nacionalista para el desarrollo, sino también el escrutinio democrático (García, 2005: 23).

Para el neoliberalismo se entiende que el último fin es el bienestar individual del capital. En estos contextos se encuentran medidas en la política económica como la reducción de gasto y el déficit público; congelamiento de salarios nominales y descensos del salario real; liberalización de precios; restricciones crediticias y elevación de la tasa de interés; devaluación y liberalización del comercio exterior, que surgen en un contexto de gran inflación y crisis de la balanza de pagos y recomendaciones por el FMI y el BM (Valenzuela, 1992: 10).

El efecto que ha tenido el empleo bajo el fenómeno del neoliberalismo, y como tal de la globalización es que la brecha entre ricos y pobres se está volviendo cada vez más grande; puesto que con la aplicación del neoliberalismo viene una realidad laboral

basada en empresas privadas con gran poder minimizando la superioridad del gobierno, que buscan por lo general mayor producción y ganancias a menor costo afectando directamente a la mayoría de los trabajadores que venden su fuerza de trabajo, en la pérdida del derecho social que brindaba un sindicato en cuanto a la protección en contra de injusticias y bajos salarios. Una sociedad con desempleo es un problema social.

## **2.1 Situación internacional**

De acuerdo con Gilpin (2001, p. 18) “Economía Política Global” (efecto de la globalización) es “...la interacción del mercado y actores poderosos como los estados, firmas multinacionales y organizaciones internacionales, enfatizando que los gobiernos nacionales todavía hacen las decisiones principales de acuerdo a los aspectos económicos...”. Lo que hace gran referencia a la globalización en contexto internacional, puesto que es cada vez más notoria la participación de los países dentro del mismo modelo económico, que provoca que sea más difícil estar en contra del mismo puesto que al no participar, las consecuencias como se ha mencionado anteriormente, son la amenaza con la marginación y autodestrucción. La salvación o el avance de las naciones están precisamente en afrontar unidos los nuevos retos globales que se presentan, es decir, si estás a favor obtendrás algún beneficio, pero si estás en contra será la total decadencia del país.

La política es más influenciada por desarrollos económicos que lo que muchos investigadores políticos lo han apreciado, y la economía es más dependiente de los desarrollos sociales y políticos de lo que los economistas en general, han admitido (Gilpin, 2001: 25). Por lo que la lógica del mercado es encontrar actividades económicas cuando sean más eficientes y con mayor retribución económica, el método del estado es capturar y controlar el proceso del crecimiento económico y acumulación de capital en orden de aumentar el poder y bienestar de la nación.

Sylvia Ostry ha sugerido que el régimen de la inversión internacional satisfactoria podría tener varias características, incluyendo los derechos de establecimiento, tratos nacionales y no discriminación. El derecho de establecimiento significa que las firmas de cualquier nacionalidad tienen el derecho de invertir en cualquier parte del mundo. El principio de trato nacional requiere que los gobiernos nacionales tienen que tratar a las firmas extranjeras como si fueran prácticamente nacionales (Gilpin, 2001: 301). Lo que en teoría debiera funcionar equitativamente, pero lamentablemente no es de esta manera como sucede en el ámbito internacional, puesto que en algunos países como Estados Unidos las barreras restrictivas encuentran siempre la manera de restringir a las empresas extranjeras a pesar de los múltiples acuerdos de carácter binacional o internacional, lo que deja en cuestionamiento sí los países tratan a las firmas extranjeras de igual manera que las nacionales.

Se ha planteado que para pertenecer al “Nuevo Orden Mundial” (democracia, capitalismo y neoliberalismo) es necesario cumplir los requisitos de desregulación estatal y privatización de las empresas públicas; reducción del gasto público; congelamiento de los salarios nominales y descenso del salario real; liberación de precios; devaluación y liberalización de comercio exterior; crisis en la balanza de pagos; y seguir las recomendaciones del FMI como condición de ayuda financiera. Lo que probablemente se viera como negativo en el aspecto interno del país, pero a largo plazo significa el mejoramiento y desarrollo del país dentro de contexto neoliberal y global. Actualmente estos conceptos rigen el modelo económico mexicano, aunque se considera que estos principios tienen mejor funcionamiento en países desarrollados con tecnología y servicios financieros productivos; un modelo económico se basa en necesidades y realidades que pueden adaptar y son funcionales. Sin embargo, en el caso de México el modelo es el mismo para realidades distintas puesto que somos un país en

vías de desarrollo intentando implementar un modelo para países modernos, pero actualmente es la misma situación en distintos países latinoamericanos que buscan su desarrollo mediante el modelo neoliberal.

El modelo neoliberal básicamente predica que la acumulación de capital se logre eliminando drásticamente la influencia que pudieran tener grupos antagónicos, especialmente la clase trabajadora. (Cuartando, <http://www.eft.com.ar/doctrina/libros/mpr-tra/libros-empresas-trasnacionales-05globalizacion.htm>). Esto se refleja en el retroceso en las relaciones laborales, la legislación laboral en la mesa de reformas, políticas de represión sobre los salarios reales, en el incremento del desempleo, el subempleo y la precarización de los empleados, marginados y excluidos socialmente.

## **2.2 Capitalismo**

Como se ha comentado anteriormente en la globalización influyen aspectos como la interacción del mercado y actores poderosos como los estados, firmas multinacionales y organizaciones internacionales, en contexto internacional, cada vez más notoria la participación de los países dentro del mismo modelo económico. Lo que tiene como único fin la acumulación del capital, por lo que el capitalismo es sin duda, parte inherente de la globalización.

De acuerdo con Loucks, el capitalismo es “...un sistema de organización económica caracterizado por la propiedad privada y por el uso para el beneficio privado del capital creado por el hombre y el capital de origen natural...” (Loucks y Whitney, 1973: 17). Asimismo, el capitalismo implica al menos tres dimensiones: una relación social que articula la propiedad privada de los medios de producción (el capital) con el trabajo asalariado; un modo de producción, distribución y consumo que a través de los mercados de factores y bienes y servicios asegura la generación de beneficios, la acumulación y el crecimiento económico cíclico, y un sistema histórico de articulación

de pueblos y naciones (en general de sociedades) basado en el desarrollo desigual del propio capitalismo y estructurado consiguientemente como un conjunto de centro-periferia (Martínez, 2001: 58).

Algunos momentos cuyo desarrollo es decisivo para la formación social capitalista son (e.g., Fröbel, Heinrichs y Kreye, 1980: 37, 38):

- La división de la sociedad capitalista en “centro”, “periferia” y, posiblemente, “semi-periferia”, y la aparición de una división internacional del trabajo, con distintas formas de control del trabajo para los distintos tipos de producción en las distintas regiones de la economía-mundo capitalista (desarrollo desigual).
- Los ciclos a corto, medio y largo plazo inherentes al proceso de valorización y acumulación del capital, y el papel que desempeñan en ellos las crisis de realización, sobre acumulación, etcétera, incluidas las crisis productiva por las más importantes innovaciones en la tecnología, en la organización de los trabajadores y en las instituciones (desarrollo irregular).
- El desarrollo de la estructura de clases, especialmente el papel específico del trabajo asalariado en el sector capitalista propiamente dicho del “centro” por oposición a la mano de obra procedente de los sectores subsidiarios “tradicionales”, en la estabilización, tanto política como económica, de la valorización y acumulación del capital.
- El papel de las distintas formas del estado en la creación y mantenimiento de las condiciones previas para la valorización y acumulación del capital, culminando con el Estado liberal burgués, por un lado, y la administración colonial, por otro, o con el estado socialdemócrata-intervencionista y el , estado autoritario represivo.

Por su parte, Oscar Correas (2000: 142, 145) ha aseverado que “...en la sociedad capitalista la fuerza de trabajo sí es una mercancía igual que cualquier otra [...] tiene un valor de uso y un valor de cambio. Su valor de uso consiste en aquello para lo cual es útil [...] lo cierto es que para el que la compra que es el capitalista, la fuerza de trabajo es útil sólo para producir plusvalía, objetivo único del capital...”. Lo que se puntualizó que no es parte de este concepto, ya que el trabajo no es artículo de comercio, si bien en la sociedad capitalista se intenta contrarrestar peso jurídico a los derechos de los trabajadores es muy diferente a que se le denomine como mercancía. Además Correas ha comentado que “...en esta sociedad, en las relaciones sociales, que es la fuerza de

trabajo crea valores y que es mercancía. Algunos juristas suponen que reconocer la fuerza de trabajo es un artículo de comercio significa defraudar la “condición humana”, suponen que la cuestión de si es o no mercancía atañe a la Filosofía del Derecho, al derecho natural, el cual supone a su vez una “naturaleza humana” que el derecho defiende...”.

En el sistema capitalista, el trabajador desposeído de los medios de trabajo, no le queda más remedio que vender su fuerza de trabajo al capitalista, quien compra y dispone de ella como cualquier mercancía (Correas, 2004: 19). El trabajador vende al capitalista lo único que tiene, que es su energía de trabajo. Este cambio de concepción jurídica no transforma esta injusta realidad sino simplemente la oculta, lo que es muy diferente. En este sentido el cambio cumple con el objetivo de la ideología jurídica que es la ocultación de la realidad en beneficio del sistema capitalista imperante.

El desarrollo capitalista es el resultado de todas las combinaciones de las distintas formas de valorización y acumulación del capital que arrojen el mayor beneficio para los respectivos capitales individuales, es decir, la valorización y acumulación del capital son desde un principio transnacionales, reproducción bajo las condiciones que hacen más rentables, en ese momento determinado y en ese lugar determinado, la valorización y acumulación del capital.

Por lo que a consecuencia aparecen los resultados de la evolución capitalista a la fecha que son:

- La formación de una reserva mundial de fuerza de trabajo, la cual es prácticamente inagotable, que procede de la sobrepoblación, por lo que se crea una competencia entre los mismos trabajadores por lo que:



- Los salarios reales pagados por el capital representan en los países de bajo nivel salarial entre un 10 y un 20%, de los salarios de los países industrializados tradicionales.
- La jornada laboral es considerablemente más larga en los países industrializados tradicionales, debido a la amplia difusión del trabajo por turnos, que permite una utilización óptima del capital fijo.
- La fuerza de trabajo suele ser contratada y despedida casi a placer por medio de los contratos llamados “de prueba”, lo que, puede ponerse una mayor intensidad de trabajo mediante un desgaste más rápido de la fuerza de trabajo (e.g. Fröbel, et. al., 1980: 39).

De acuerdo con Fröbel, Heinrichs y Kreye (1980: 30) en *La nueva división internacional del trabajo* para garantizar la apropiación ilimitada de riqueza abstracta y la valorización y acumulación del capital, la formación social capitalista requiere de procedimientos y mecanismos que modifiquen y desarrollen las condiciones económicas, sociales y políticas de las formaciones sociales precapitalistas o no capitalistas de tal forma que las condiciones para una valorización y acumulación del capital se reproduzcan de forma constante y sistemática. Dos formas que garantizan esta apropiación son:

- Se desarrollan y mantienen relaciones no salariales de sumisión del trabajo al capital, las cuales permiten a la clase capitalista la apropiación permanente de una parte o de la totalidad del plusproducto del productor inmediato.
- Al productor inmediato se le despoja de sus medios de producción y a partir de ese momento se ve obligado, a vender permanentemente su fuerza de trabajo, el mercado de trabajo, a los propietarios de los medios de producción, a fin de ganarse la vida.

El triunfo del capitalismo reafirma la hegemonía de Estados Unidos, así como el triunfo total del modelo capitalista y la economía de libre mercado. A partir de esos conceptos se reorganiza el sistema internacional, delimitado y subordinado el rumbo de

las naciones, principalmente en América Latina. Elementos como la empresa privada, la democracia liberal y el Estado mínimo y subsidiario son propuestos en el modelo de desarrollo de las economías del mundo; lo que a su vez ha afectado nuevamente a las legislaciones a favor de los trabajadores y en ventaja a los empresarios, algunos nacionales y extranjeros en el caso de México. Esto hace muy difícil el mejoramiento en la calidad de vida de muchas familias que carecen de capital y no pueden desarrollar un negocio a falta de dicho bien, simplemente les queda trabajar para alguna empresa privada.

### **2.2.1 Libre Comercio**

El libre comercio forma parte fundamental de la nueva visión frente al modelo económico actual, que se da en los mecanismos de los que aparentemente todos quieren formar parte, como La Unión Europea, el Tratado de Libre Comercio de Norteamérica (México, Canadá y Estados Unidos) y, Japón y los Tigres Asiáticos. Parecerían fórmulas generadoras de empleo y de mejoría salarial; esa es, al menos la expectativa. El Acuerdo de Cooperación Laboral de América del Norte, firmado entre México, Canadá y Estados Unidos de Norteamérica el 14 de Septiembre de 1993, como un convenio paralelo al TLC (Secretaría de Economía (SE) <http://www.economia.gob.mx/?P=358>); en el preámbulo recuerda la determinación de los tres países de "...crear nuevas oportunidades de empleo y de mejorar las condiciones de trabajo y los niveles de vida en sus respectivos territorios..." y promover "...niveles de vida más altos a medida que se incremente la productividad...". Sin embargo ya han pasado más de diez años después de la firma del acuerdo y no se han visto cambios que beneficien de alguna manera al trabajador. De modo que De Buen (2005: 28, 29) comentó que:

La economía, sin embargo le juega una mala pasada a los derechos sociales.  
De hecho se confirma la tesis marxista de que el derecho en este caso el

laboral y el de la seguridad social no pueden vivir sino como superestructuras de las reglas económicas. El derrumbe del socialismo real se acabó en un proceso de atentados permanentes en contra de las libertades y los derechos humanos, ha favorecido el abandono de la política del Estado de bienestar que ha dejado de ser freno político para convertirse en incomodidad económica, las perspectivas son negativas, pero corresponderá a los propios trabajadores y a sus organizaciones decir la última palabra.

Carlos Salinas de Gortari continuó con una tendencia neoliberal, al igual que su antecesor Miguel de la Madrid Hurtado, prefirió dedicar sus mejores esfuerzos a la firma del Tratado de Libre Comercio (TLC). Obviamente a la baja de las condiciones laborales, pero no al alza de los salarios, el sector empresarial empezó a exigir la reforma y la CTM a negarla; pero el sistema prefirió hacer su ley de acuerdo a las necesidades diarias y sin reformarla. A la entrada del ex presidente Ernesto Zedillo Ponce de León no le hizo mucha gracia la herencia que recibió; exilio del presidente Salinas, desplome vertical y lamentable de su prestigio nacional e internacional, por lo que el 3 de Enero se firmó un “Acuerdo de Unidad para superar la Emergencia Económica” que descansaría en tres premisas: el control de los salarios, pero impulso a la productividad; fortalecimiento del ahorro público y; política monetaria y eficiencia económica. En definitiva, expresiones que ponían de manifiesto una enorme gravedad de la situación. Más adelante aparece el programa de acción para reforzar el acuerdo de unidad para superar la emergencia económica que ya anunciaba expectativas para la reducción de la inflación en la segunda mitad de 1995, que por supuesto iba en control de los salarios y, en un aumento del IVA que regresó a la tasa vieja de 15% (De Buen, 2005: 420).

La adaptación de la económica mexicana al libre comercio fue extremadamente laboriosa; implicó conciliar cuestiones difícilmente compatibles, ya que los empresarios trataron de establecer programas de modernización tecnológica y formas de control de calidad incompatibles con las de los países con los que establecieron relaciones

comerciales. El libre comercio tuvo implicaciones sociales y políticas más allá de la simple reducción de aranceles o del aumento de la competitividad del aparato productivo; se trató, de una transformación a fondo del modelo de desarrollo vigente del país, que desde 1931 cuando se plasmaron las instituciones que todavía rigen los destinos de los trabajadores mexicanos, sufrieron repercusiones en el marco institucional de regulación de las relaciones laborales. El libre comercio obligó al aparato productivo nacional a introducir cambios en sus formas tradicionales de operar y a modernizarse.

Un claro ejemplo de los países que abren sus fronteras con la esperanza de una integración al comercio es México, donde las transnacionales destruyen a los productores locales eliminando así, uno de los principios que lleva como estandarte la globalización, el cual es una competencia por medio de un proceso de apertura y modernización de la planta productiva. De la misma manera Rodil ha comentado acerca del TLCAN proporcionando cifras que representan la situación actual de los mexicanos como consecuencia de dicho tratado. El 75% de la población mexicana vive en la pobreza, comparada con el 49% en 1981, antes de que México instrumentara las reformas que facilitaron el camino del TLC; el número de mexicanos que viven en condiciones de pobreza extrema ha crecido en 4 millones desde que el TLC se inició en 1994; el TLCAN también ha generado un “boom” industrial pero muy poca inversión en el medio ambiente, por lo que los problemas de contaminación y de salud se han incrementado a ambos lados de la frontera (Rodil, 2002: 31).

Si se consideran procesos como el flujo de indocumentados a otros países, se reflexiona que procesos similares están sucediendo en varios países de la región, se puede concluir que en vez de contribuir a la creación de empleos formales, al aumento de los salarios reales y al mejoramiento de las condiciones de trabajo, la liberalización

comercial demuestra que los tratados respectivos están perdiendo la capacidad para crear esos empleos; al contrario de lo esperado, han contribuido a modificar la dinámica de los mercados de trabajo y aumentar la migración interna y externa, a incrementar los niveles de desempleo abierto, a profundos cambios en el sector agrícola y al deterioro de las condiciones de trabajo.

### **2.2.2 Privatización de Empresas**

La privatización de las empresas estatales que ha sido una de las “recomendaciones” para el nuevo sistema, trajo consigo consecuencias para muchos trabajadores, ya que las empresas de resguardo gubernamental otorgaban a los empleados mayores beneficios, puesto que el gobierno busca bienestar y paz social. Su impacto más importante fue el rompimiento de las formas corporativas de operación de la economía, pues al privatizar reestructuraba al mismo tiempo las relaciones entre el estado, los empresarios y los sindicatos que hasta ese momento, estaban fuertemente ligados.

Entre 1982 y 1987, y nuevamente entre 1995 y 1999, México experimentó niveles de inflación elevados, devaluaciones fuertes del peso frente al dólar, reducciones importantes de los salarios reales, aumentos significativos del costo de los servicios públicos; enfrentado con diversas políticas entre las que sobresalen las de ajuste, la reestructuración y la privatización de las empresas paraestatales en la siderurgia, las telecomunicaciones, la minería, la banca y la entrada en vigor del TLCAN con Estados Unidos y Canadá en 1994. La reestructuración y privatización contribuyeron a transformar ampliamente la economía mexicana, y la firma del TLCAN abrió un nuevo ciclo de la economía, orientado hacia el exterior (Alcalde y Bensusán, 2000: 35).

La privatización contribuyó también a modificar las formas de negociación y debilitó los contratos colectivos y el poder del sindicalismo. Las tasas de sindicalización se han estancado o han disminuido, sobre todo por el incremento del empleo informal y

el estancamiento del empleo público. Al mismo tiempo, el número absoluto de los trabajadores sindicalizados se ha estancado en términos cuantitativos, lo que no implica que sus bases de poder se hayan modificado estructuralmente (Alcalde y Bensusán, 2000: 36).

Por lo que la responsabilidad del sindicalismo como forma de representación colectiva de los trabajadores, está perdiendo fuerza y legitimidad frente a las empresas aunque el artículo 123 otorgue el derecho a la libertad de coalición y sindicalización, por lo que se puede observar que se están mermando cada vez más los derechos que anteriormente le fueron otorgados a los trabajadores por parte de las empresas privadas.

### **2.2.3 Capital y Fuerza de Trabajo**

El capital paga exactamente el valor de la fuerza de trabajo, de tal manera que no es con el cambio mismo que obtiene el plusv́alor, sino con el uso, desde este punto de vista el capital tiene razón cuando dice que no estafa al obrero, tiene razón puesto que le paga el valor de su fuerza de trabajo (Correas, 2000: 145). De la misma manera Correas (2000: 190) ha aseverado que la relación entre el capital y la fuerza de trabajo es el salario. Los medios de producción se relacionan con los obreros salarialmente. Lo que distingue la época capitalista de cualquier otra anterior en que se haya también producido mercancías, es esta separación entre los medios de producción y los productores. Lo que distingue al capitalista es que ambos elementos, el uno como capital, y el otro como mercancía, se relacionan mutuamente a través del salario, que es el precio por el cual uno compra al otro.

Aunque es verdad que la relación entre el capital y la fuerza del trabajo es el salario, se considera necesario cambiar la relación entre el capital y la fuerza de trabajo, puesto que el primero subordina al segundo provocando que se preste a abusos e inequitatividad entre ambos. Y evidentemente no es la compra del trabajador, sino de su

fuerza de trabajo por lo que se rechaza la idea de que sea una mercancía, por lo que se le debe dar un pago justo que compense sus necesidades.

### **2.3 Inversión extranjera directa**

La evolución de la Inversión Extranjera Directa (IED) en México ha sido resultado de una inercia de la economía mundial como se constató en el segmento del libre comercio, en donde los inversionistas buscan alcanzar beneficios para sus empresas y no el resultado de una estrategia de promoción de México, que tenga como objetivo benéfico de la economía nacional, pues como acertadamente lo ha confirmado un reciente estudio del CEESP, señala que el Programa de Comercio Exterior e IED de México "...no presenta ni instrumentos específicos ni acciones puntuales, desafortunadamente se queda en propuestas vagas o demasiado generales..." (CEESP, <http://www.eurocentromexico.org/estudios/IEDMun2001texto.lasso9>).

Las empresas multinacionales en sentido amplio no son un fenómeno de la historia moderna, nacieron como consecuencia del proceso de ensanchamiento de los mercados. La primera sociedad calificada de multinacional fue la "Compañía de Moscú" fundada en 1655 para el comercio con Rusia; y otro tanto puede decirse de las casas de banca que la familia Rotschild estableció en varios países europeos desde el siglo XV. Pero definitivamente fue a finales del siglo XIX y principios del XX cuando una serie de empresas, que para contrarrestar los elevados costos de transporte, el creciente proteccionismo arancelario y el nacionalismo de determinados países, se vieron en la necesidad de construir factorías más allá de sus fronteras (Tichauer, [http://www.sela.org/public\\_html/AA2K2/esp/docs/coop/spxvrdcialcdi202/spxvrdcialcdi2-1.htm](http://www.sela.org/public_html/AA2K2/esp/docs/coop/spxvrdcialcdi202/spxvrdcialcdi2-1.htm)).

Las empresas multinacionales (MN's) se caracterizan por tener un conocimiento a fondo de la estructura y el funcionamiento de los mecanismos políticos de los países en

que actúan. De este modo haciendo uso de su poderío económico, pueden influir en el marco legislativo y operacional de sus inversiones, presionando sobre las autoridades locales de las maneras más diversas. Incluso por medio de mecanismos como el soborno, la conspiración y la corrupción. La OCDE fue la primera organización en proponer códigos de conducta para las multinacionales (Guidelines on Standards of Behavior) adoptado el 21 de junio de 1976, pero son de carácter voluntario. (Tichauer, [http://www.sela.org/public\\_html/AA2K2/esp/docs/coop/spxvrdcialcdi202/spxvrdcialcdi2-1.htm](http://www.sela.org/public_html/AA2K2/esp/docs/coop/spxvrdcialcdi202/spxvrdcialcdi2-1.htm)). Lo que se ha considerado oportuno puesto que muchas empresas, sin generalizar, han aprovechado la contradicción entre las normas laborales y la falta de legitimidad de las empresas de carácter multinacional y las franquicias que carecen de regulaciones específicas en el marco de la relación del trabajador y la empresa.