

**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA
DE MÉXICO**

**FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES
“ACATLÁN”**

CARRERA : LICENCIADO EN DERECHO

**“EXAMEN JURÍDICO DEL AUTOEMPLEO
EN MÉXICO”**

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:

LICENCIADO EN DERECHO

P R E S E N T A :

BERNARDO GONZÁLEZ URTUSUÁSTEGUI SPOTA

ASESOR: LIC. MARIO ERNESTO ROSALES BETANCOURT



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

**DEDICATORIAS
AL BUEN DIOS.**

A mi madre Lic. Alma Luisa Spota Valencia, faro de luz y ejemplo de amor, valor y rectitud.

A mi padre, Lic. Bernardo González Urtusuáztegui Herránd, por su perseverancia y su fe en mí.

A mis abuelos, Ing. José Luis Spota Rebollo y Lic. José María González Urtusuáztegui, supremos maestros de mi formación humana, con eterna gratitud.

A mis abuelas señoras, Ana María Valencia Fernández e Hilda Herránd Fierro, por su bondad, ternura y cuidado.

A mis hermanos, José María, Luis Octavio y Alma Luisa por su presencia, comprensión y apoyo incondicionales.

A mis hermanos espirituales, Juan Antonio Lozano Aguilar, Leonardo Velásquez Martínez del Campo y Floreal Moreno Gómez.

A mis profesores, con mi reconocimiento y respeto.

A mis amigos y compañeros.

GRACIAS

CAPÍTULO PRIMERO.
CONCEPTOS BÁSICOS.

A. ECONOMÍA.	1
B. TRABAJO.	10
C. FACTORES DE LA PRODUCCIÓN.	12

CAPÍTULO SEGUNDO
EL DESEMPLEO.

A. CONCEPTOS	30
B. ASPECTOS GENERALES DEL DESEMPLEO.	32
C. MEDICIÓN DEL DESEMPLEO.	34
D. CAUSAS DEL DESEMPLEO.	36
E. EL DESEMPLEO MODERNO.	40

CAPÍTULO TERCERO.

LA SITUACIÓN DEL DESEMPLEO EN EL MUNDO.

A. EL DESEMPLEO EN EUROPA.	80
B. EL DESEMPLEO EN ASIA.	81
C. EL DESEMPLEO EN LATINOAMÉRICA.	81

CAPÍTULO CUARTO.

EL AUTOEMPLEO.

A. GENERALIDADES.	83
CONCLUSIONES	106
BIBLIOGRAFÍA.	109

CAPÍTULO PRIMERO.

CONCEPTOS BÁSICOS.

A manera de introducción, citaremos diversos conceptos relacionados con el tema a tratar en el presente capítulo.

A. ECONOMÍA.

Es la ciencia social que estudia los procesos de producción, distribución, comercialización y consumo de bienes y servicios. Los economistas estudian cómo alcanzan en este campo sus objetivos los individuos, los distintos colectivos, las empresas de negocios y los gobiernos.

Otras ciencias ayudan a avanzar en este estudio; la Psicología y la Ética intentan explicar cómo se determinan los objetivos, la historia registra el cambio de objetivos en el tiempo y la Sociología interpreta el comportamiento humano en un contexto social.

El estudio de la Economía puede dividirse en dos grandes campos. La teoría de los precios, o microeconomía, que explica cómo la interacción de la oferta y la demanda en mercados competitivos determinan los precios de cada bien, el nivel de salarios, el margen de beneficios y las variaciones de las rentas.

La microeconomía parte del supuesto de comportamiento racional. Los ciudadanos gastarán su renta

intentando obtener la máxima satisfacción posible o, como dicen los analistas económicos, tratarán de maximizar su utilidad. Por su parte, los empresarios intentarán obtener el máximo beneficio posible.

El segundo campo , el referente a lo que se denomina macroeconomía , comprende los problemas relativos al nivel de empleo y al índice de ingresos o renta de un país.

Las cuestiones económicas han procurado a muchos intelectuales a lo largo de los siglos. En la antigua Grecia, Aristóteles y Platón disertaron sobre los problemas relativos a la riqueza, la propiedad y el comercio.

Durante la edad media predominaron las ideas de la Iglesia , se impulso el Derecho canónico, que condenaba la usura (el cobro de intereses abusivos a cambio de efectivo) y consideraba que el comercio era una actividad inferior a la agricultura.

La Economía , como ciencia moderna independiente de la filosofía y de la política , data de la publicación de la obra Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones (más conocida por el título abreviado de la riqueza de las naciones 1776) , del filósofo y economista escocés Adam Smith.

El mercantilismo y las especulaciones de los fisiócratas precedieron a la Economía clásica de Smith y sus seguidores del siglo XIX.

El desarrollo de los modernos nacionalismos a lo largo del siglo XVI desvió la atención de los pensadores de la época hacia cómo incrementar la riqueza y el poder de los estados nacionales.

La política económica que imperaba en aquella época, el mercantilismo, fomentaba el autoabastecimiento de las naciones.

Esta doctrina económica imperó en Inglaterra y en el resto de Europa occidental desde el siglo XVI hasta el siglo XVIII. Los mercantilistas consideraban que la riqueza de una nación dependía de la cantidad de oro y plata que tuviese.

Aparte de las minas de oro y plata descubiertas por España en el continente americano, una nación sólo podía aumentar sus reservas de estos metales preciosos vendiendo más productos a otros países de los que compraba.

El conseguir una balanza de pagos con saldo positivo implicaba que los demás países tenían que pagar la diferencia con oro y plata.

Según Paul Samulson, los mercantilistas daban por sentado que su país estaría siempre en guerra con otros, o preparándose para la próxima contienda.

Si tenían oro y plata , los dirigentes podrían pagar a mercenarios para combatir, como hizo el rey Jorge III de Inglaterra durante la guerra de la Independencia estadounidense. En caso de necesidad, el monarca también podría comprar armas, uniformes y comida para los soldados. Esta preocupación mercantilista por acumular metales preciosos también afectaba a la política interna.

Era imprescindible que los salario fuera bajos y que la población creciese . Una población numerosa y mal pagada produciría muchos bienes a un precio lo suficiente bajo como para poder venderlos en el exterior. Se obligaba a la gente a trabajar jornadas largas, y se consideraba un despilfarro el consumo de té, ginebra, lazos, volantes o tejidos de seda.

De esta filosofía también se deducía que era positivo para la economía de un país el trabajo infantil. Un autor mercantilista tenía un plan para los niños de los pobres: “ cuando estos niños tienen cuatro años , hay que llevarlos al asilo para pobres de la región , donde se les enseñará a leer durante dos horas al día, y se les tendrá trabajando el resto

del día en las tareas que mejor se ajusten a su edad, fuerza y capacidad”.

Para Hugo Rancel Couto, la fisiocracia como doctrina económica estuvo en boga en Francia durante la segunda mitad del siglo XVIII y surgió como una reacción ante las políticas restrictivas del mercantilismo.

El fundador de la escuela, Francois Quesnay, era médico de cabecera en la corte del rey Luis XV. Su libro más conocido, *Tableau Économique* (Cuadro económico, 1758), intentaba establecer los flujos de ingresos en una economía, anticipándose a la contabilidad nacional, creada en el siglo XX.

Según los fisiócratas, toda la riqueza era generada por la agricultura ; gracias al comercio , esta riqueza pasaba de los agricultores al resto de la sociedad. Los fisiócratas eran partidarios del libre comercio y del *laissez - faire* (doctrina que defiende que los gobiernos no deben intervenir en la economía)

También sostenían que los ingresos del Estado tenían que provenir de un único impuesto que debía gravar a los propietarios de la tierra, que eran considerados como la clase improductiva. Adam Smith conoció a los principales

fisiócratas y escribió sobre sus doctrinas , casi siempre de forma positiva.

Para Eric Roll, como cuerpo teórico coherente , la escuela clásica de pensamiento económico parte de los escritos de Smith, continúa con la obra de los economistas

británicos Thomas Robert Malthus y David Ricardo, y culmina con la síntesis de John Stuart Mill, discípulo de Ricardo.

Aunque fueron frecuentes las divergencias entre los economistas desde la publicación de la riqueza de las naciones (1776) de Smith hasta la de Principios de economía política (1848) de Mill, los economistas pertenecientes a esta escuela coincidían en los conceptos principales.

Todos defendían la propiedad privada, los mercados y creían como decía Mill, que “ sólo a través del principio de la competencia tiene la economía política una pretensión de ser ciencia ”.

Compartían la desconfianza de Smith hacia los gobiernos, y su fe ciega en el poder del egoísmo y su famosa “ mano invisible” , que hacía posible que el bienestar social se alcanzara mediante la búsqueda individual del interés personal.

Los clásicos tomaron de Ricardo el concepto de rendimiento decrecientes, que afirma que a medida que se aumenta la fuerza de trabajo y el capital que se utiliza para labrar la tierra, disminuyen los rendimientos o , como decía Ricardo, “superada cierta etapa , no muy avanzada , el progreso de la agricultura disminuye de una forma paulatina ”.

El alcance de la ciencia económica se amplió de manera considerable cuando Smith subrayó el papel del consumo sobre el de la producción.

Smith confiaba en que era posible aumentar el nivel general de vida del conjunto de la comunidad. Defendía que era esencial permitir que los individuos intentaran alcanzar su propio bienestar como medio para aumentar la prosperidad de toda la sociedad.

Para Eric Roll en el lado opuesto, Malthus, , en su conocido e influyente Ensayo sobre el principio de la población (1798), planteaba la nota pesimista de la escuela clásica, al afirmar que las esperanzas de mayor prosperidad se escollarían contra la roca de un excesivo crecimiento de la población.

Según

Malthu

punto el crecimiento del ser humano.

Este procedimiento de frenar el crecimiento eran las guerras, las epidemias, la peste, que se combinaban para controlar el volumen de la población mundial y limitarlo a la oferta de alimentos.

La única forma de escapar a este imperativo de la humanidad y de los horrores de un control positivo de la naturaleza, era la limitación voluntaria del crecimiento de la población, no mediante un control de natalidad, contrario a las convicciones religiosas de Malthus, sino retrasando la edad nupcial, reduciendo así el volumen de las familias. Las doctrinas pesimistas de este autor clásico dieron a la economía el sobrenombre de “ciencia lúgubre.”

El Maestro Armando Herrerías al analizar la obra denominada Los Principios de economía política de Mill

constituyeron el centro de esta ciencia hasta finales del siglo XIX.

Aunque Mill aceptaba las teorías de sus predecesores clásicos, confiaba más en la posibilidad de educar a la clase obrera para que limitase su reproducción de lo que lo hacían Ricardo y Malthus.

Además, Mill era un reformista que quería gravar con fuerza las herencias, e incluso permitir que el gobierno

asumiera un mayor protagonismo a la hora de proteger a los niños y a los trabajadores.

Fue muy crítico con las prácticas que desarrollaban las empresas y favorecía la gestión cooperativa de las fábricas por parte de los trabajadores. Mill representó un puente entre la economía clásica del laissez-faire y el Estado de bienestar. Acerca de los mercados, los economistas clásicos aceptaban la “ley de Say”, formulada por el economista francés Jean Baptiste Say.

Esta ley sostiene que el riesgo de un desempleo masivo en una economía competitiva es despreciable, porque la oferta crea su propia demanda, limitada por la cantidad de mano de obra y los recursos naturales disponibles para producir.

Cada aumento de la producción aumenta los salarios y los demás ingresos que se necesitan para poder comprar esa cantidad adicional producida.

B. TRABAJO.

Trabajo en Economía, es el esfuerzo para asegurar un beneficio económico. Es uno de los tres factores de producción principales, siendo los otros dos la tierra (o recursos naturales) y el capital.

En la industria, el trabajo tiene una gran variedad de funciones, que se puede clasificar de la siguiente manera:

producción de materias primas, como en la minería y en la agricultura; producción en el sentido amplio del término, o transformación de materias primas en objetos útiles para satisfacer las necesidades humanas; distribución, o transporte de los objetos útiles de un lugar a otros, en función de las necesidades humanas; las operaciones relacionadas con la gestión de la producción, como la contabilidad y el trabajo de oficina; y los servicios, como los que producen los médicos o los profesores.

Muchos economistas diferencian entre trabajo productivo y trabajo improductivo. El primero consiste en aquellos tipos de manipulaciones que producen utilidad mediante objetos. El trabajo improductivo, como el que

desempeña un músico, es útil pero no incrementa la riqueza material de la comunidad.

A raíz de la Revolución Industrial a finales del siglo XVIII, casi todos los trabajadores estaban empleados mediante el sistema fabril y prácticas similares.

Estos trabajadores estaban explotados económicamente y padecían enfermedades, discapacidades o desempleo.

A principios del siglo XIX, la creciente oposición a los costes sociales del capitalismo extremo debido a las filosofía del *laissez-faire*, provocó el desarrollo del socialismo, así

como el movimiento que luchaban contra los excesos cometidos, como en el caso del trabajador infantil.

Los trabajadores empezaron a asociarse en sindicatos y cooperativas que les permitieron participar en distintas actividades políticas y protegerse con medio económicos y políticos.

Las leyes que regulan el trabajo muestran el éxito y la fuerza de la moderna organización de los trabajadores, al igual que la negación colectiva y los acuerdos de *closed shop* muestran sus carencias. La economía industrial es ahora una parte integral de las modernas prácticas económicas.

C. FACTORES DE LA PRODUCCIÓN.

Son los medio utilizados en los procesos de producción. De forma habitual, se consideran tres: la tierra (bienes inmuebles), el trabajo y el capital (por ejemplo, una inversión en maquinaria); a veces se considera que la función empresarial es el cuarto factor de producción.

La disponibilidad relativa de estos factores en un país (su dotación de factores) es uno de los aspectos más determinantes de la inversión y el comercio internacional.

Para que una empresa logre sus objetivos tiene que conseguir la mejor combinación variará a lo largo del tiempo y dependerá de la necesidad de crecimiento, de la disponibilidad de mano de obra cualificada y de la experiencia de los gestores, de las nuevas tecnologías y de los precio de mercado de los distintos factores de producción.

Además del trabajo, otros factores de la producción son el capital y la materia prima (tierra).

Capital, término genérico que designa un conjunto de bienes y una cantidad de dinero de los que se puede {obtener, en el futuro, una serie de ingresos. En general, los bienes de consumo y el dinero empleado en satisfacer las necesidades actuales no se incluyen en la definición económica de la teoría del capital. Por lo tanto, una empresa considerará como capital la tierra, los edificios, la maquinaria, los productos almacenados, las materias

primas que se posean, así como las acciones, bonos y los saldos de las cuentas en los bancos. No se consideran como capital, en el sentido tradicional, las casas, el mobiliario o los bienes que se consumen para el disfrute personal, ni tampoco el dinero que se reserva para estos fines.

Desde el punto de vista de la contabilidad, el capital se define como la suma de las propiedades de un individuo o una corporación, en un momento dado, a diferencia de los ingresos derivados de esas propiedades a lo largo del tiempo. Una empresa de negocios tendrá, por lo tanto, una cuenta de capital (normalmente denominada balance), que refleja los activos de la empresa en un determinado momento, y una cuenta de ingresos que refleja los flujos de activos y pasivos durante un periodo de tiempo determinado.

Para los economistas del siglo XIX, el término capital se refería únicamente a la parte de la riqueza que había sido anteriormente producida. La riqueza no producida, como la tierra o los yacimientos de minerales, no se incluían en la definición.

Los ingresos provenientes del capital se denominaban beneficios o interés, mientras que los ingresos provenientes de los recursos naturales se denominaban rentas. Los economistas contemporáneos, que consideran que el capital es únicamente un conjunto de bienes y dinero que sirve para producir más bienes y dinero, ya no hacen la anterior distinción.

Se puede distinguir varias clases de capital. Una clasificación muy común distingue entre capital fijo y capital circulante. El capital fijo incluye medios de producción más o menos duraderos, como la tierra, los edificios y la maquinaria. El capital circulante se refiere a bienes no renovables, como las materias primas o la energía, así como los fondos necesarios para pagar los salarios y otros pasivos que se le puedan exigir a la empresa.

Normalmente, una empresa considerará capital líquido todos aquellos activos que puedan convertirse fácilmente en efectivo, como los productos acabados, las acciones y los bonos. Por el contrario, todos aquellos activos que no se puedan convertir fácilmente en efectivo, como los edificios y las máquinas, se considerarán capital fijo.

Otra clasificación importante es la que distingue el capital productivo del capital financiero. La maquinaria, las materias primas y otros bienes físicos constituyen el capital productivo.

Los pasivos de la empresa, como los títulos valores y las cantidades a recibir se conocen como capital financiero. La liquidación del capital productivo reduce la capacidad productiva de la empresa, pero la liquidación del capital financiero únicamente afecta a la distribución de los ingresos.

Los bienes, a veces también denominados mercancías o mercaderías; en economía todo aquel género con el que se

puede comerciar. Podemos distinguir multitud de bienes: materias primas, bienes inferiores, bienes superiores, bienes de consumo, bienes de inversión, bienes normales, bienes de lujo o bienes de primera necesidad, entre otros.

En este apartado nos centraremos en los bienes primarios o en materias primas.

Los países que tienen abundancia de materias primas, o recursos naturales, tienen cierta ventaja sobre aquellos países cuya dotación de recursos es menor porque dependen menos del ingenio y de la capacidad productiva de la población.

Sin embargo, dependen del mercado internacional de bienes primarios o materias primas, donde se determinan los precios de este tipo de mercancías. La experiencia ha podido demostrar que los precios de las materias primas son más volátiles que los precios de los bienes manufacturados.

Desde la década de 1970 los precios de las materias primas, como el petróleo, el estaño, el cobre y el café, han sufrido grandes fluctuaciones no previstas ni por los productores ni por los consumidores.

Algunas de estas variaciones se debían a variaciones climatológicas que afectaban a las cosechas, mientras que en otras ocasiones las causas se debían a la aplicación de políticas de precios y a la modificación de las condiciones del mercado.

Debido a que los productores y los consumidores desean que los precios se mantengan estables, se han puesto en práctica distintas medidas para fomentar la estabilidad de los precios de las materias primas, entre las que destacan los acuerdos para imponer cuotas de producción o de exportación, la intervención de los mercados, comprando mayores cantidades cuando caen los precios o almacenando las materias primas para reducir la oferta e impulsar los precios al alza; también se realizan contratos a largo entre productores y consumidores. Ninguna de estas medidas ha tenido resultados muy satisfactorios; en alguna ocasiones, han sido incluso contraproducentes, destacando el fracaso de los acuerdos sobre el precio mundial del estaño a mediados de la década de 1980.

Cada vez más, las organizaciones internacionales, como el Fondo Monetario Internacional (FMI), han intentado ayudar a aquellos países menos industrializados que dependen de las exportaciones de materias primas para obtener divisas con las que pagar sus importaciones de maquinaria y otros productos manufacturados.

Existen dos importantes mercados para las materias primas. El mercado spot y el mercado de opciones o futuros.

En el mercado spot los precios son los que rigen en el mercadeen ese mismo momento, mientras que en el

mercado de futuros se negocia la compraventa de una determinada cantidad de materias primas por adelantado, es decir, se negocia hoy la compra de ciertas cantidades que se entregará pasado cierto tiempo (puede ser un mes, un año, o cualquier otro plazo que se acuerden). El precio de ambos mercados difiere.

El mercado de futuros tiene la ventaja de que elimina toda incertidumbre (tanto para el comprador como para el vendedor) respecto a los precios, y permite que los especuladores obtengan ganancias, si saben prever las fluctuaciones de precios.

Por ejemplo, supongamos que el precio del mercado de futuros a 30 días es un 5% inferior al que habrá en el mercado spot transcurrido ese tiempo. Si el especulador es capaz de esta diferencia, comprará hoy en el mercado de futuros y venderá dentro de 30 días en el mercado spot un 5% más caro, obteniendo este porcentaje de beneficio (sin tener en cuenta el pago de comisiones y los costes de cada transacción). Sin embargo, si el precio en el mercado spot dentro de 30 días ha caído por debajo del precio que el especulador pagó en el mercado de futuros, registrará pérdidas.

D. SOCIOLOGÍA.

Es la ciencia que estudia el desarrollo, la estructura y la función de la sociedad.

Existen otras disciplinas analíticas de las ciencias sociales (economía, ciencias políticas, antropología y

psicología) que también estudian temas que pertenecen al ámbito de la sociología.

Los sociólogos analizan las formas en que las estructuras sociales, las instituciones (clase, familia, comunidad y poder) y los problemas de índole social (delito) influyen en la sociedad.

La sociología se basa en la idea de que los seres humanos no actúan de acuerdo a sus propias decisiones individuales, sino bajo influencias culturales e históricas y según los deseos y expectativas de la comunidad en la que viven.

de esta forma, el concepto básico de sociología es la interacción social como punto de partida para cualquier relación de una sociedad.

La sociología que analiza los detalles de las interacciones de la vida cotidiana recibe el nombre de microsociología y la que se ocupa de los patrones de relación entre sectores sociales más amplios (el Estado, la

economía e incluso las relaciones internacionales) recibe el nombre de macrosociología.

La génesis de la sociología como disciplina o conocimiento sistematizado es relativamente reciente. El concepto de sociedad civil como ámbito diferente al Estado se encuentra por primera vez en el siglo XVII en la obra de

los filósofos ingleses Thomas Hobbes y John Locke, y de los pensadores del siglo de las luces (en Francia y Escocia).

El primer enfoque de la sociología ya se encuentra tanto en estos trabajos como en los escritos sobre filosofía de la historia del italiano Giambattista Vico y en el estudio del cambio social del filósofo alemán Georg Wilhelm Friedrich Hegel.

La primera concepción de sociología fue propuesta por el filósofo francés Auguste Comte.

En el año 1838, Comte acuñó este término para describir su concepto de una nueva ciencia que descubriría unas leyes para la sociedad parecidas a las de la naturaleza, aplicando los mismos métodos de investigación que las ciencias físicas.

El reconocido filósofo británico Herbert Spencer adoptó el término y continuó el trabajo de Comte.

Hoy también se consideran fundadores de esta disciplina a algunos filósofos sociales del siglo XIX que nunca se consideraron sociólogos.

El principal entre ellos fue Karl Marx, aunque no hay que olvidar al aristócrata francés conde de Saint-Simon, al

escritor y estadista Alexis de Tocqueville y al filósofo y economista inglés John Stuart Mill.

En el siglo XIX se desarrolló la corriente estadística empírica que posteriormente se incorporó a la sociología académica.

Hasta las postrimerías del siglo XIX la sociología no comenzó a ser reconocida como disciplina académica.

En el país galo, Émile Durkheim, heredero intelectual de Saint Simon y Comte, comenzó a enseñar sociología en las universidades de Burdeos y París. Durkheim, fundador de la primera escuela de pensamiento sociológico destacaba la realidad independiente de los hechos sociales (independientes de los atributos psicológicos de las personas) e intentaba descubrir las relaciones entre ellos.

El citado Durkheim y sus seguidores estudiaron ampliamente las sociedades no industrializadas de forma

similar a como, más adelante, lo harían los antropólogos sociales.

En cambio en Alemania, la sociología fue reconocida formalmente como disciplina académica en la primera década del siglo XX, en gran parte gracias a los esfuerzos del economista e historiador alemán Max Weber.

Frente a los intentos por parte de Francia y de los países de habla inglesa de modelar la disciplina según las ciencias físicas, la sociología alemana se basó en una amplia erudición histórica modulada por la influencia del marxismo, muy presente en el trabajo de Weber.

Los esfuerzos del filósofo alemán Georg Simmel por definir la sociología como una disciplina independiente, subrayaron el enfoque humano del idealismo filosófico alemán.

En Gran Bretaña, la sociología sufrió una lenta evolución. Hasta la década de 1960, la enseñanza de esta disciplina se limitó básicamente a una institución académica, la London School of Economics de la Universidad de Londres. La sociología británica combinaba el interés por el cambio social evolutivo a gran escala, con el interés práctico por problemas administrativos de Estado de bienestar.

En la segunda mitad del siglo XX, cuando ya había decaído el interés por las teorías evolutivas de Comte y Spencer, la sociología comenzó a estudiar determinados fenómenos sociales como el delito, las desavenencias matrimoniales y la aculturación de los inmigrantes.

El sentido más importante del estudio de la sociología antes de la II Guerra Mundial (1939-1945) fue la Universidad de Chicago (EEUU).

Allí, el filósofo estadounidense George Herbert Mead, formado en Alemania, destacaba en sus trabajos la influencia de la mente, el yo y la sociedad en las acciones e interacciones humanas.

Este enfoque (conocido posteriormente como interaccionismo simbólico) hacia hincapié en los aspectos micro sociológicos y psicosociales. En el año de 1937 el sociólogo estadounidense Talcote Parsons utilizó las ideas de Durkheim, Weber y del sociólogo italiano Wilfredo Pareto en su obra principal *La estructura de la acción social*, ampliando así el enfoque estrecho y limitado de la sociología estadounidense, y centrándose en el estudio de la acción social.

En la Universidad de Columbia, el sociólogo estadounidense Robert Merton intentó vincular la teoría con una rigurosa investigación empírica de recopilación de datos.

En Estados Unidos y en Europa occidental, Marx, Durkheim y Weber son considerados como los pensadores clásicos más relevantes de la tradición sociológica

ociales.

Aunque estos conceptos sobre el ámbito y el enfoque de la sociología siguen siendo válidos, actualmente se tiende a considerarlos como una parte de la teoría sociológica que a su vez sólo es un área de la ciencia de la sociología.

La teoría sociológica también engloba el estudio y el análisis de conceptos básicos comunes a todas las esferas de la vida social estudiadas por los sociólogos.

El énfasis puesto en las investigaciones empíricas, realizadas con métodos de investigación estandarizados y a menudo estadísticos, desvió la atención de los sociólogos

desde la visión abstracta de los estudios del siglo XIX hacia áreas más concretas de la realidad social.

Estas áreas se convierten en especialidades de la sociología y hoy son objeto de estudio en cursos académicos, libros y revistas especializadas.

Gran parte del trabajo de investigación de los sociólogos se refiere a algunas de las múltiples especialidades en las que está dividida la disciplina.

La mayoría de estas comparten los mismos conceptos básicos y técnicas de investigación. Por esta razón, la teoría sociológica y los métodos de investigación son dos asignaturas obligatorias para cualquier sociólogo.

Las especialidades más antiguas de la sociología son aquellas que estudian los fenómenos sociales que no han sido todavía considerados objeto de estudio por otras ciencias sociales; por ejemplo, el matrimonio y la familia, la desigualdad social, la estratificación social, las relaciones étnicas, la desviación social, las comunidades urbanas y las organizaciones formales.

Especialidades de origen más reciente son la gerontología, la sociología del sexo y los estereotipos sexuales.

Dado que prácticamente toda actividad humana implica una relación social, otras de las especies importantes de especialización de la sociología es el estudio de la estructura social en los distintos campos de actividad humana, como la sociología política, la sociología del derecho, de la religión, de la educación, del ejército, de las ocupaciones y de las profesiones, de las burocracias, industrial, de las artes, de las ciencias, del lenguaje (o sociolingüística), de los medios de comunicación y de los deportes.

Estas difieren de modo considerable en cuanto a volumen de investigación y número de adeptos. Algunas (como la sociología del deporte) son de origen reciente, mientras que otras (como la sociología de la religión y del derecho) tienen sus raíces en los primeros estudios sociológicos.

Otras de escasa popularidad han sido incorporadas a otras más amplias. La sociología industrial, por ejemplo, fue un área floreciente en Estados Unidos en las décadas de 1930 y 1940, para ser después absorbida por el estudio de las organizaciones complejas.

En Gran Bretaña, la sociología industrial se ha mantenido como un área independiente de investigación.

Un fenómeno sociológico más habitual es la división de una subárea en subdivisiones. Así, por ejemplo, la sociología del conocimiento se ha dividido según los campos que abarca: la ciencia, el arte, la literatura, la cultura popular y el lenguaje, entre otros.

La demografía y la criminología, ya eran áreas independientes mucho antes de que existiera la disciplina formal de la sociología.

Antiguamente se solían asociar a otras disciplinas.

En algunos países la demografía (ciencia que estudia el tamaño, el crecimiento y la distribución de la población) está estrechamente ligada a la economía, pero en otros, sobre todo occidentales, se considera una subdivisión de la sociología o de la geografía humana.

En las últimas décadas, del pasado siglo XX, la criminología ha estado relacionada con el estudio de la desviación social (cualquier forma de conducta diferente a la considerada normal o aceptable desde el punto de vista social) y de sus formas de conducta no delictivas.

La subárea interdisciplinaria más antigua de la sociología es la psicología social, considerada una disciplina independiente que atraía a estudiosos tanto de la sociología como de la psicología.

Mientras que los sociólogos estudian principalmente normas, roles, instituciones sociales y estructuras de grupo, los psicólogos sociales se concentran en su impacto sobre la personalidad del individuo.

Los psicólogos sociales formados en la sociología han estudiado las interacciones en pequeños grupos informales, la distribución de creencias y actitudes en la población, y la formación del carácter y de las aspiraciones bajo la influencia de la familia, las escuelas, las amistades y demás instituciones de socialización.

Las ideas psicoanalíticas derivadas del trabajo de Sigmund Freud y de otros psicoanalistas posteriores, han influido también en el área de la psicología social.

La sociología histórica comparada, determinada por las ideas de Marx y Weber, a tenido un gran interés en los últimos años.

Muchos historiadores se han guiado por conceptos procedentes de la sociología, mientras que algunos sociólogos han realizado estudios de historia comparada a gran escala.

Las barreras, antes muy definidas entre historia y sociología, han desaparecido, sobre todo en áreas como la historia social, el cambio demográfico, el desarrollo económico y político, la sociología de las revoluciones y los movimientos de protesta.

A partir de la década 1960, la sociología se popularizó de forma considerable en Europa y Estados Unidos.

Además de la diversificación de teorías surgieron nuevas subáreas, como la sociología del género o de los estereotipos sexuales, impulsada especialmente por los movimientos feministas y que engloba el análisis de roles y desigualdades sociales según el sexo, el estudio de las emociones y el envejecimiento.

Se revitalizaron subáreas más antiguas como la sociología histórica y comparada, la sociología aplicada y la sociología política.

Los sociólogos aplican sus conocimientos en su trabajo como asistentes, planificadores, educadores, investigadores y gestores en la administración local y nacional, en organizaciones no lucrativas y en empresas privadas, especialmente, en las áreas de marketing, publicidad, seguros, recursos humanos y análisis organizativo.

Los sociólogos interesados en el estudio de los fenómenos sociales han intensificado el uso tanto de los

métodos de investigación tradicionales asociados con otras disciplinas (análisis de material histórico, por ejemplo), como de las más sofisticadas técnicas matemáticas y estadísticas.

El desarrollo de los ordenadores y de otros dispositivos para manejar y almacenar información, a facilitado hoy día el procesamiento de los datos sociológicos.

Debido a la gran diversidad de métodos de investigación y de enfoques teóricos, los sociólogos que trabajan en una determinada subárea tienen más en común con los profesionales de una disciplina complementaria que con los sociólogos especializados en otras subáreas.

CAPÍTULO SEGUNDO

EL DESEMPLEO

A. CONCEPTO

El desempleo, es el paro forzoso o desocupación de los asalariados que pueden y quieren trabajar pero no encuentran un puesto de trabajo.

En las sociedades en las que la mayoría de la población vive de trabajar para los demás, el no poder encontrar un trabajo es un grave problema.

Las ideas de Smith y de los fisiócratas crearon la base ideológica e intelectual que favoreció el inicio de la Revolución Industrial, término que sintetiza las transformaciones económicas y sociales que se produjeron durante el siglo XIX. Se considera que el origen de estos cambios se produjo a finales del siglo XVIII en Gran Bretaña.

La característica fundamental del proceso de industrialización fue la introducción de la mecánica y de las máquinas de vapor para reemplazar la atracción animal y la humana en la producción de bienes y servicios; esta mecanización del proceso productivo supuso una serie de cambios fundamentales: el proceso de producción se fue especializando y concentrando en grandes centros denominados fabricas; los artesanos y las pequeñas tiendas del siglo XVIII no desaparecieron pero fueron relegados como actividades marginales.

Surgió una nueva clase trabajadora que no era propietaria de los medios de producción por lo que ofrecían trabajo a cambio de un trabajo monetario; la aplicación de maquinas de vapor al proceso productivo provoco un espectacular aumento de la producción con menos costes. La consecuencia última fue el aumento del nivel de vida en todos los países en lo que se produjo este proceso a lo largo del siglo XIX.

El desarrollo del capitalismo industrial tuvo importantes costes sociales. Al principio, la industrialización se caracterizo por las inhumanas condiciones de trabajo de la clase trabajadora.

La explotación infantil, las jornadas laborales de 16 y 18 horas, y la insalubridad y peligrosidad de las fabricas eran circunstancias comunes.

Estas condiciones llevaron a que surgieran numerosos críticos del sistema que defendían distintos sistemas de propiedad comunitaria o socializado; son los llamados socialista utópicos.

Sin embargo, el primero en desarrollar una teoría coherente fue Karl Marx, que paso la mayor parte de su vida en Inglaterra, país precursor del proceso de industrialización, y autor de *Das Kapital* .

La obra de Marx, base intelectual de los sistemas comunistas que predominaron en la antigua Unión Soviética

Atacaba el principio fundamental del capitalismo: la propiedad privada de los medios de producción. Marx pensaba que la tierra y el capital debían permanecer a la comunidad y que los productos del sistema debían distribuirse en función de las distintas necesidades.

Con el capitalismo aparecieron los ciclos económicos: periodos de expansión y prosperidad seguidos de recesiones y depresiones económicas que se caracterizan por la discriminación de la actividad productiva y el aumento del desempleo.

B. ASPECTOS GENERALES DEL DESEMPLEO.

Los economistas clásicos que siguieron las ideas de Adam Smith no podían explicar estos altibajos de la actividad económica y consideraban que era el precio inevitable que había que pagar por el progreso que permitía el desarrollo capitalista.

Las críticas marxistas y las frecuentes depresiones económicas que se sucedían en los principales países capitalistas ayudaron a la creación de movimientos sindicales que luchaban para lograr aumentos salariales, disminución de la jornada laboral y mejores condiciones laborales.

A finales del siglo XIX, sobre todo en Estados Unidos, empezaron a aparecer grandes corporaciones de

responsabilidad limitada que tenían un enorme poder financiero.

La tendencia hacia el control corporativo del proceso productivo llevó a la creación de acuerdos entre empresas, monopolios o *trusts* que permitían el control de toda una industria.

Las restricciones al comercio que suponían estas asociaciones entre grandes corporaciones provocó la aparición, por primera vez en Estados Unidos, y más tarde en todos los demás países capitalistas, de una legislación *antitrusts*, que intentaban impedir la formación de *trusts* que formalizarán monopolios e impedirían la competencia en las industrias y en el comercio.

Las leyes *antitrusts* no consiguieron restablecer la competencia perfecta caracterizada por muchos pequeños productores con la que soñaba Adam Smith, pero impidió la creación de grandes monopolios que limitaran el libre comercio.

A pesar de estas dificultades iniciales, el capitalismo siguió creciendo y prosperando casi sin restricciones a lo largo del siglo XIX.

Logró hacerlo así porque demostró una enorme capacidad para crear riqueza y para mejorar el nivel de vida de casi toda la población.

A finales del siglo XIX, el capitalismo era el principal sistema socioeconómico mundial.

Debido a los costes humanos derivados de la privación y del sentimiento de rechazo y de fracaso personal, la cuantía del desempleo se utiliza habitualmente como una medida del bienestar de los trabajadores.

La proporción de trabajadores desempleados también muestra si se están aprovechando adecuadamente los recursos humanos del país y sirve como índice de la actividad económica.

C. MEDICIÓN DEL DESEMPLEO.

El método más utilizado para medir el desempleo se desarrolló en Estados Unidos en la década de 1930; muchos países utilizan este sistemas bajo la recomendación de la Organización Internacional del Trabajo.

Con un seguimiento mensual de una muestra de familias representativas de toda la población civil se obtiene información sobre la actividad de cada persona en edad activa.

Para asegurar la precisión de los datos y facilitar su recopilación, los encuestadores preguntan qué es lo que hizo la gente en una semana determinada. Una persona que realizó cualquier tipo de trabajo durante esa semana para recibir una paga o un beneficio, trabajó quince o más horas

como un trabajador sin paga en una empresa familiar o tuvo un trabajo del que estuvo temporalmente ausente, es considerado como empleado.

Una persona que no estuvo trabajando pero que busca trabajo o estaba despedido y disponible para trabajar se considera como desempleo.

A continuación, el número de desempleados se divide por el número de personas de la fuerza laboral civil (es decir, la suma de empleados y desempleados) con el fin de calcular la tasa de desempleo.

En algunos países, en vez de elaborar una encuesta especial, la estimación del desempleo se realiza a partir de los datos de la cantidad de personas que buscan empleo a través de las oficinas públicas de empleo o de la cantidad de personas que reciben compensaciones por desempleo.

En España se utilizan los dos sistemas simultáneamente. Por un lado, todas las semanas se realiza la Encuesta de Población Activa (EPA) entre 60.000 familias y se publica la media trimestral cada tres meses.

Por otro lado, todos los meses se publica el número de parados o desempleados apuntados al Instituto Nacional de Empleo (INEM). Entre uno y otro dato se producen grandes discrepancias.

Los economistas han descrito las causas del desempleo como friccionales, temporales, estructurales y cíclicas.

El desempleo friccional se produce porque los trabajadores que están buscando un empleo no lo encuentran de inmediato; mientras que están buscando trabajo son contabilizados como desempleados.

La cuantía del desempleo friccional depende de la frecuencia con que los trabajadores cambian de empleo y del tiempo que tardan en encontrar uno nuevo.

D. CAUSAS DEL DESEMPLEO.

El cambio de empleo se produce a menudo y un importante porcentaje del desempleo es friccional y solo dura un corto espacio de tiempo.

Esta clase de desempleo se podía reducir de alguna manera con servicios de colocación más eficientes. Sin embargo, siempre que los trabajadores puedan abandonar libremente su trabajo se producirá un desempleo cíclico.

El desempleo temporal se produce cuando las industrias tienen una temporada de baja, como durante el invierno en la industria de la construcción y en otros sectores de producción cuyas tareas se realizan al intemperie.

También se produce al terminar el año escolar, cuando muchos estudiantes y licenciados se ponen a buscar trabajo.

El desempleo estructural se debe a un desequilibrio entre el tipo de trabajadores que quieren los empresarios y del tipo de trabajadores que buscan trabajo.

Estos desequilibrios pueden deberse a que la capacitación, la localización o las características personales no sea las adecuadas.

Por ejemplo, los desarrollos tecnológicos necesitan nuevas calificaciones en muchas industrias, y dejan sin empleo a aquellos trabajadores cuya capacitación no esta puesta al día.

Una fábrica de una industria en declive puede cerrar o desplazarse a otro lugar, despidiendo a aquellos trabajadores que no pueden o no quieren desplazarse.

Los trabajadores con una educación inadecuada, o los trabajadores jóvenes y los aprendices con poca o ninguna experiencia, pueden no encontrar trabajo porque los empresarios creen que no producirán lo suficiente como para que merezca la pena pagarles el salario mínimo legal o salario pactado en el convenio colectivo en los sindicatos. Por otro lado, incluso los trabajadores muy cualificados pueden estar desempleados si no existe una demanda suficiente de sus cualificaciones.

Si los empresarios discriminan a algún grupo en razón de su sexo, raza, religión, edad o nacionalidad de origen, se pueden dar una alta tasa de desempleo entre estas personas aunque haya muchos puestos de trabajo por cubrir.

El desempleo estructural es especialmente relevante en algunas ciudades, profesiones o industrias, para aquellas personas con un nivel educativo inferior a la media y para otros grupos de la fuerza laboral.

El desempleo cíclico es el resultado de una falta de demanda general de trabajo. Cuando el ciclo económico cae, la demanda de bienes y servicios caen también y, por lo tanto, se despide a los trabajadores.

Un aspecto político muy relevante se refiere a la relación entre el desempleo y la inflación. En teoría, cuando la demanda de trabajo se eleva hasta el punto de que el desempleo es muy bajo y los empresarios tienen dificultades de a la hora de contratar trabajadores muy cualificados, los salarios aumentan y se elevan los costes de producción y los precios con lo que se contribuye al aumento de la inflación; cuando la demanda se reduce y aumenta el desempleo, se disipan las presiones inflacionistas sobre los salarios y los costes de producción. Sin embargo, en contra de esta teoría durante los años setenta se produjeron simultáneamente altas tasas de inflación y desempleo, una combinación denominada “estanflación”.

El periodo de desempleo masivo más generalizado, depresivo y serio de los tiempos modernos fue la gran depresión que siguió al crack del Wall Street en 1929.

Esta depresión produjo 14 millones de desempleados en

Esta

provocó importantes cambios en el comportamiento que se tenía frente al desempleo; esta nueva actitud se expresaba en las políticas del *New Deal* del presidente estadounidense Franklin D. Roosevelt, quien introdujo en su país durante su gobierno la seguridad social, el seguro de desempleo y programas de trabajo público para utilizar el excedente laboral.

La recuperación económica producida gracias a estas medidas demostró que el desempleo, de hecho, empeora la depresión al reducir la demanda, y que el pago del seguro de desempleo era una carga mucho menor para la economía para la pérdida de poder adquisitivo que padecían los trabajadores desempleados.

La depresión también inspiró a Jonh Maynard Keynes que escribió su obra maestra, la teoría general de empleo, el interés y el dinero (1936) en la cual establecía que una economía deprimida continuara a no ser que se revitalice gracias al gasto público.

De esta manera persuadió a los gobiernos occidentales para que disminuyeran el desempleo mediante grandes déficit presupuestarios.

E. EL DESEMPLEO MODERNO.

El periodo posterior a la II Guerra Mundial se caracterizó en Europa por importantes aumentos del desempleo debidos a la destrucción, durante la contienda, de muchas industrias, al regreso de los veteranos de guerra que se reintegraban a la masa laboral y a una variedad de desajustes económicos derivados del conflicto.

La ayuda estadounidense del programa de reconstrucción Europea (o plan Marshall) contribuyó a los esfuerzos de los países de Europa Occidental para reconstruir sus industrias y proporcionar trabajo a sus trabajadores.

La mayor parte de los países industrializados no socialistas tenían bajas tasas de desempleo en los años cincuenta.

En los años sesenta, cuando la tasa media de desempleo de Estados Unidos era del 5 o del 6% solo Canada tenía una tasa superior (7%); Italia tenía una tasa del 4%, y todas las demás naciones industriales de Europa Occidental, así como Japón, tenían tasas entorno al 2% o inferiores.

Los intentos de explicar estas disparidades se centraron en las diferencias económicas y sociales entre las naciones, incluyendo las siguientes: las medidas tomadas en los países europeos para reducir el empleo temporal al repartir el trabajo a lo largo del año, la practica europea de la colocación de los jóvenes como aprendices o con acuerdos para aprender trabajos que promovían la estabilidad laboral, restricciones legales en algunos países para despedir a los trabajadores, programas de reciclaje generalizados para los trabajadores desempleados con el fin de actualizar sus cualificaciones y la vinculación de los trabajadores con su trabajo, tanto en Europa como en Japón.

Sin embargo, esta situación se ha revertido, y en la década de los noventa la tasa de desempleo estadounidense es mucho menor que la de la mayoría de los países europeos.

En los países en desarrollo de Asia, África y América Latina existe un problema mucho mas serio y generalizado, que es el del subempleo, es decir, gente empleada a tiempo parcial o gente que trabaja en empleos ineficientes o

improductivos y que por tanto recibe bajos ingresos que son insuficientes para cubrir sus necesidades.

Gran parte del desempleo o del subempleo de los países en desarrollo suelen ir acompañados de migraciones desde los doblamientos rurales hasta los grandes centros urbanos.

En los países industrializados, con seguros de desempleo y otros mecanismos que aseguran los ingresos, el desempleo no provoca tantos problemas como lo hacía antaño.

No obstante, existen signos de que el desempleo se está convirtiendo en algunos países desarrollados mucho más difícil de solucionar de lo que en un principio se pensaba, especialmente tras la sustitución del keynesianismo por el monetarismo como credo económico predominante.

Francia, España y Gran Bretaña, en concreto se enfrenta a la amenaza de lo que parece ser un alto desempleo estructural irradicable, mientras que otros países, como Japón parece que es posible mantener bajas tasas de desempleo durante las recesiones mediante prácticas que muchos países calificarían de suicidas.

El problema de los gobiernos modernos radica en saber aprovechar los beneficios de la flexibilidad económica y de la creciente productividad y al mismo tiempo reducir el número de trabajadores desempleados, disminuyendo su tiempo de desocupación, manteniendo sus ingresos y

ayudándoles a recuperar un trabajo con cualificaciones validas.

La existencia de personas que carecen de empleo es un problema permanente de la sociedades capitalistas.

Incluso de momentos de mayor auge económico persisten sectores de la población que a pesar de desearlo, carecen de un trabajo remunerado.

Este fenómeno se ha atribuido a factores coyunturales como los demográficos, o a causas estructurales que son vistas como condición y resultado del desarrollo del capitalismo.

Estos enfoques macro estructurales permiten entender los procesos y dinámicas sociales que origina la desocupación, y explican el problema en cualquier sociedad a lo largo de la historia del capitalismo, pero muestran seria limitaciones cuando se trata de analizar sus consecuencias a nivel micro social.

Aspectos como los efectos de la desocupación y las formas de organización de las familias obreras, o las estrategias que desarrollan para enfrentarlos, no pueden ser entendidos en toda su complejidad desde una perspectiva macro estructural.

Sin embargo, cuando el análisis micro social contempla la influencia de las condiciones económicas imperantes y del

entorno social en que viven y trabajan los protagonistas, se destaca por fuerza la relación que existe entre el contexto macro estructural y las vivencias de los individuos.

En México, el escenario económico, social y político en el que actualmente viven los obreros, se ha ido conformando en los últimos sesenta años, como resultado de la interrelación de elementos que proviene, por una parte, de la forma en que la economía mexicana se ha insertado en la dinámica capitalistas mundial y , por otra, de las condiciones en que ha tenido lugar el desarrollo industrial.

El resultado ha sido una planta industrial muy heterogénea, con especificidades que imprimen rasgos particulares a la experiencia laboral de los obreros.

Sin embargo, no basta con describir las características del proceso de industrialización mexicano; es necesario, además establecer las diferentes etapas que han distinguido su desarrollo.

En este análisis he destacado las formas concretas bajo las cuales se ha desarrollado la relación salarial, en particular cómo ha sido la gestión de la fuerza de trabajo en cada una de ellas.

Este problema comprende todos los elementos que conforman las condiciones de producción, y de reproducción:: la introducción y uso de la tecnología, las normas de organización del trabajo, la formación del monto

del salario y su utilización, y las maneras como se reproduce la fuerza de trabajo.

Para abordar las formas de gestión del trabajo asalariado se establecieron las condiciones en que han laborado los obreros, y se definió el papel del salario en cada una de la etapas.

Esta definición nos permitió establecer los periodos en los cuales el salario se a considerado solo como un costo de producción y, por ello, se a reducido con objeto de abatir los costos de las mercancías, a diferencias de aquellos en que jugo un papel en la demanda de las que son elaboradas por la planta industrial, durante los cueles mediante una política de recuperación y del poder adquisitivo del salario y la amplificación de la producción industrial se modificó la norma de consumo obrero.

El cambio en el consumo significó que los trabajadores pudieran satisfacer sus necesidades básicas con productos industrializados y que, además tuvieran acceso a bienes de consumo duradero, es decir, los obreros son consumidores de muchas de las mercancías que ellos fabrican mientras que cuando el salario se considera un costo de producción la disminución que experimenta tiene efectos directos sobre el consumo, y muchos de los productos que requieren para subsistir no son fabricados por la industria.

Al contemplar, en el análisis, estas diferencias en el papel del salario, que están unidas a los montos que

socialmente se han establecido en los diferentes periodos, pude establecer las diferencias mas importante que existieron en cada uno en las condiciones de reproducción de la fuerza del trabajo.

Al identificar cada etapa de la industrialización mexicana, la intención es articular el análisis del contexto socioeconómico con el estudio de sus efectos micro sociales, y establecer como incide ese contexto en las relaciones familiares y en las actividades de sus miembros.

De este análisis se desprenden los elementos necesarios para entender porque en algunos momentos, la desocupación no a sido mas que un lapso durante el cual los obreros pasan de un empleo a otro lo mas rápido posible, para evitar que se complique la situación económica de la familia.

Mientras que en otros momentos si se afectan los niveles de vida y los integrantes del grupo familiar y , en consecuencia, las relaciones entre ellos.

Para estudiar la desocupación obrera y su impacto en la familia retomamos los planteamientos teórico metodológicos.

El primero es que la desocupación no puede ser entendida sin su contraparte: el empleo. Ambos fenómenos son elementos de la misma dinámica, la dinámica del mercado de trabajo; como resultado de su interrelación, los cambios que experimenta uno inciden en el otro.

Es decir, las transformaciones en las condiciones de producción y el aumento y disminución de puestos de trabajo, influyen en el número de personas que se ven afectadas por la desocupación y en la duración de los periodos en que sufren este problema.

El segundo planteamiento es que el trabajo es el eje organizador de la existencia obrera. Este entraña una relación social específica que implica la compra-venta de fuerza de trabajo; Se efectúa en un espacio preestablecido, la fábrica y su realización supone la sujeción de los asalariados a las necesidades de la producción.

Estas características del trabajo industrial determinan las actividades cotidianas de los obreros, la organización de su tiempo, sus condiciones de vida, así como sus expectativas sociales, políticas y económicas.

Algunos estudios que tratan acerca del trabajo en la fábrica señalan que las condiciones en la que se desarrolla, permiten que los obreros establezcan una relación multidimensional con el trabajo.

Por una parte, estar sometidos a los ritmos impuestos por la organización de la producción, no pueden tomar iniciativas y deben limitarse a realizar los que se les indica y como se les indica.

Laborar en estas condiciones genera un sentimiento de frustración. Por otra la destreza adquirida que les

permite manejar una máquina, el conocimiento que obtienen al estar en contacto cotidiano con ella. la valoración social que se otorga al trabajo industrial, la certeza de ganarse la vida realizando una actividad honrada son elementos que se convierten en el sustento de un sentimiento de autoestima por parte de los asalariados, y que además les confieren el reconocimiento social de quienes los rodean: familiares, amigos y vecinos.

Además, esta firma de trabajo también sienta las bases para el desarrollo de un sentimiento de pertenencia de un grupo social claramente diferenciado, bien sea porque forman parte de una empresa, de un sindicato, de un grupo de personas que posee determinadas destrezas, o porque laboran en procesos de producción semejantes.

Con base en estas consideraciones, me interesa rescatar la importancia del trabajo industrial en la organización de la vida cotidiana de los obreros y de sus familias; en el sustento de sentimientos de autoestima y valorización del trabajador y en la confirmación de un sentimiento de pertenencia a un sector social específico.

El interés por retomar estos aspectos de la experiencia obrera se origina en el planteamiento inicial de este trabajo, esto es, conocer los efectos de un problema macro estructural, como la desocupación entre las familias de obreros en la industria manufacturera.

Para ello, es necesario que primero conozcamos las características de la organización familiar y las condiciones

de vida previas a la desocupación, para después evaluar el impacto de esta en la familia y en sus integrantes.

La definición de desocupación no entraña mayores dificultades suele haber acuerdo en que es la fuerza de trabajo ocioso por falta de demanda en el mercado de trabajo.

Sin embargo, cuando se trata de establecer empíricamente que parte de la población cabe en esta categoría surgen diversos problemas, y las características de los desocupados no facilitan la tarea.

No obstante los problemas que implica, el desarrollo de un investigación a cerca de los obreros que carecen de un empleo y sus familias, obliga a establecer quienes son los desocupados y cuando se puede considerar a un obrero como tal.

Esta tarea comprende un aspecto teórico y uno operativo, que finalmente esta imbricado, como veremos a continuación.

El censo establece empíricamente la distribución de la PEA en cada sector de la economía y su condición de ocupado y desocupados.

En el censo mexicano la desocupación se define en relación con otras dos categorías ocupacionales: empleo u subempleo.

De acuerdo con el *XI Censo General de Población y Vivienda*, 1990, los ocupados son el total de personas de 12 años y más que realizaron cualquier actividad económica en la semana de referencia, a cambio de un sueldo, salario, jornal u otro tipo de pago en dinero o especie.

Incluye además, a las personas que tenían trabajo pero que no trabajaron en la semana de referencia por alguna causa temporal (vacaciones, licencia, enfermedad, mal tiempo, huelga) o estaban en espera de iniciar o continuar con las labores agrícolas.

Incluye también a las personas que ayudaron en el predio, fábrica, tienda o taller de algún familiar sin recibir sueldo o salario de ninguna especie y a los aprendices o ayudantes que trabajaron sin remuneración.

Por su parte, los desocupados son “ el total de personas de 12 años y más que en la semana de referencia no tenían trabajo, pero lo buscaron activamente” .

Esta definiciones de quienes son los ocupados y quienes los desocupados presentan varios problemas cuando se pretende aplicarlas en un contexto claramente delimitado, como en el caso de esta investigación.

Uno de sus problemas es que están inspirados en los lineamientos que establece la oficina internacional del trabajo (OIT), y en ellos se retoman las características que tienen el empleo y el desempleo en los países desarrollados,

es decir, en un contexto económico y social muy diferente al nuestro.

Este procedimiento genera muchos problemas cuando, los conceptos se aplican mecánicamente a una sociedad diferente como es la mexicana, porque se corre el riesgo de dejar de lado las especificidades que son resultado del contexto particular en que tiene lugar la experiencia y se distorsiona o empobrece la realidad.

Además estas definiciones son estáticas, es decir, no contemplan que las concepciones que prevalecen sobre lo que es una persona sin empleo, o sobre la edad de ingreso y de retiro de la actividad remunerada, por ejemplo, están socialmente determinadas y se a modificado en las diferentes etapas y momentos de la historia.

Que por otra parte el concepto de ocupado agrupa a quienes encuentran en una situación general, la de quienes reciben un ingreso por realizar una actividad, y no contempla que hay diferentes formas de estar ocupado, que se puede ser un empleado, un empleador o trabajar por su propia cuenta.

En este sentido, se considera de la misma manera a los empleados por cuenta ajena y a los patronos, y deja de lado el hecho de que en la relación que se establece entre ambos, los empleados por cuenta ajena intercambian con sus patronos fuerza de trabajo por dinero.

Si se aplica esta definición sin considerar algunas características del empleo en México, como la ausencia de formas de seguridad social en el caso de desocupación, nos encontramos con que hay muchos casos de desocupados que desde los lineamientos anteriores pueden ser considerados como empleados.

La única fuente de ingresos de los obreros mexicanos es el trabajo industrial y al perderlo no puede transcurrir mucho tiempo sin que deban desempeñar cierta actividad que les permita obtener algún dinero para ser frente a los gastos que exige la reproducción del grupo familiar.

Debido a esta circunstancia se les considera empleados, al igual que a los obreros que conservan su empleo y a las personas que laboran bajo las ordenes de un patrón.

Esta definición de desocupación también incluye a muchas personas que efectivamente están desempleadas.

En nuestro país son numerosos los hombres y las mujeres que después de haber buscado empleo durante semanas sin resultado, dejan de buscarlo.

Esto no significa que no deseen trabajar, simplemente es muy posible que estén utilizando mecanismos no formales para buscar trabajo, por ejemplo, esperar que algún vecino o pariente que conoce su situación les avise cuando sepa de alguna colocación.

La ausencia de formas de seguridad social para quienes carecen de empleo es una circunstancia que da connotaciones particulares a la desocupación en México, esta carencia está estrechamente relacionada con el fenómeno del subempleo y con lo que más recientemente se ha llamado el sector urbano.

El análisis de la que la diversidad de experiencias laborales se traduce en formas muy diferentes de enfrentar el problema.

Un obrero y un empleado del comercio, por ejemplo, no poseen los mismos recursos para encararlo, ni necesitan satisfacer las mismas necesidades.

En
est

desocupación.

Algunos obreros despedidos desarrollan distintas labores orientadas a generar ingresos y deben reorganizar su vida diaria y su consumo, como se verá más adelante.

otros, por el contrario, concentran todos sus esfuerzos en tratar de volver a trabajar en la industria.

Ante un panorama como éste, una aplicación rigurosa de las definiciones que se han planteado obligaría a considerar como ocupadas a todas aquellas personas que cuando son despedidas y no pueden volver a emplearse, empiezan a realizar distintas actividades.

Desde esta perspectiva, entre los empleados se incluirían muchos casos de cesantes que tras haber intentado infructuosamente reincorporarse a un empleo remunerado, se vieron obligados a llevar a cabo alguna actividad por cuenta propia.

Todas las personas que se encontraban en cualquiera de estas situaciones no pueden ser consideradas como desocupadas, de acuerdo con la definición que hemos venido discutiendo.

Hasta aquí he considerado la desocupación sólo desde la experiencia individual del obrero, pero la pérdida del empleo no sólo tiene una dimensión personal, también

posee una perspectiva colectiva que involucra a las personas con las que vive el despedido.

Esta perspectiva implica analizar qué supone la desocupación para el grupo doméstico, plantea su impacto en términos económicos pero también en términos del trabajo que deben realizarse en el hogar, de acuerdo con la división doméstica del trabajo.

En este sentido, los efectos de la desocupación sobre la familia no pueden desvincularse de sus características sociodemográficas, es decir, el número de sus integrantes, edad y sexo de cada uno, que serán determinantes en la manera como este problema afecte a la familia.

Del número de trabajadores con que cuente cada uno dependerán sus posibilidades de mantener su nivel de consumo, evitar el deterioro en sus condiciones de vida.

Estos elementos permiten esbozar la complejidad de la experiencia de la desocupación, y muestran que tanto el concepto de desocupación como el de subempleo dejan fuera elementos muy importantes de la realidad en que viven los obreros despedidos.

En este sentido, ninguno de los términos que se utilizan en el análisis incluye todas las situaciones que intervienen en la conformación de la experiencia de desocupación para los obreros.

Por este motivo, en la medida que la tensión de este trabajo esta puesta en aquellos periodos de la vida de los obreros en que están excluidos de la relación salarial con un empleador, y no prestan sus servicios a un patrón, utilizaremos los términos *desocupación* o *cesantía* para referirme a la situación en la que los obreros perdieron su empleo en la industria, sin importa si lo único que hacen es buscar formalmente otro trabajo o si desarrollan de manera paralela diversas actividades orientadas a generar ingresos.

Es decir, el criterio que hemos privilegiado para considerarlos desocupados es que carecen de un salario, aunque estén desarrollando diferentes labores.

Ahora bien, la investigación se llevo a cabo entre obreros desocupados, es decir, entre personas que “normalmente “eran controladas por un patrón para desempeñar diferentes actividades en la industria; que se consideraban y eran consideradas por los quienes los conocían como obreros; que se veían a si mismas y eran vistas por las personas que los rodeaban como alguien que acostumbraba trabajar en la fábrica.

Respecto al trabajo por cuenta propia, la falta mecanismo de seguridad social en México obliga a los obreros despedidos a desarrollar distintas actividades que no involucran una relación laboral, y que están orientadas a generar ingresos para cubrirlos gastos de reproducción del grupo familiar.

Los diferentes sectores de la PEA que viven de estas actividades se han denominados *sector informal*. En él se incluyen las personas que desarrollan actividades por su cuenta, las que trabajan en empresas pequeñas y las que prestan servicios personales de baja productividad.

Los enfoques que se han empleado con más frecuencia para analizar el sector informal son dos. El primero se centra en las características de los establecimientos: las empresas pequeñas con menos de cinco integrantes.

También considera a los trabajadores por cuenta propia. Esta perspectiva destaca la precariedad de las condiciones en que se realizan las actividades que lo conforman respecto a las que ofrece el empleo formal o contractual.

El segundo enfoque destaca la importancia de la regulación del Estado, y a partir de esta relación define al sector informal como los empleados que escapan al control del Estado y que no están amparados por las leyes laborales.

Estas perspectivas de análisis presentan ciertos problemas si utilizamos el concepto de sector informal para el estudio de los cambios de actividad que tienen lugar durante los periodos de desocupación obrera.

Uno de ellos es que centran la atención en el estudio de la actividad en sí misma, de las condiciones en que se efectúa, pero no retornan su interrelación con otras formas de trabajo en su análisis.

Los motivos por los que las personas desempeñan tales ocupaciones no son considerados, ni se contempla el entramado de circunstancias y relaciones que se ponen en juego cuando algún sector social-específico, como los obreros despedidos, las realiza para obtener algún ingreso.

En este trabajo buscamos estudiar el impacto de la desocupación en las familias obreras, y el concepto de sector informal no permite avanzar en la comprensión de la problemática del empleo y la desocupación entre los obreros, porque deja de lado las implicaciones que tienen sus anteriores experiencias laborales en el desempeño de sus nuevas actividades.

Desde la perspectiva del estudio de la desocupación obrera, considero que la importancia del análisis de las actividades “informales” no radica en el estudio de sus características, de las condiciones en que se efectúan, o de la insuficiencia de ingresos que proveen, sin restarles el alcance que estos aspectos tienen.

Más bien interesa destacar que se desarrollan como resultado de la falta de un empleo industrial.

En esta misma línea, se inscribe la necesidad de incorporar al estudio de la relación que existe entre la

experiencia laboral y la actividad que llevan a cabo los obreros durante los periodos de cesantía.

AL contemplar la interrelación existente entre la desocupación, la trayectoria laboral y los trabajos que desarrollan cuando no tienen empleo, podemos obtener un panorama más completo de los efectos de la desocupación, de los vínculos que existe entre los diferentes momentos de la vida de las personas, y de las formas como las vivencias previas influyen sobre sus acciones posteriores.

En este sentido, el desarrollo de actividades orientales a generar ingresos no está desvinculada de la experiencia laboral en la industria, que las respuestas de las personas a los problemas que enfrentan, en este caso la desocupación, son resultado de las labores que habían venido desempeñando, del entramado de sus relaciones y prácticas anteriores.

Otro problema del concepto de sector informal es que agrupa a personas que realizan actividades muy distintas, cuyo desarrollo tiene pocos elementos en común.

Comprende lo mismo vendedores ambulantes que personas que realizan maquila domiciliaria, o trabajadores de pequeños talleres clandestinos.

De esta realidad tan variada me interesa analizar sólo de sus segmentos: el que comprende a las personas que trabajan por su cuenta.

En la medida en que ninguno de los obreros entrevistados realizó trabajos que implicaran las otras formas de actividad que están dentro del sector informal, puedo restringir el universo al de los trabajadores por cuenta propia.

Una de las ventajas para el análisis del concepto de trabajo por cuenta propia, radica en que es más descriptivo y permite destacar la diferencia más importante entre las dos formas de trabajo que han experimentado estos obreros desocupados: asalariado y por su cuenta propia.

El análisis de las diferencias que existen entre ambas formas muestran que la más importante es la existencia de condiciones de ejecución opuestas.

Las personas que laboran por su cuenta no mantienen una relación laboral, lo que les permite decidir el tipo de actividad que desarrollan, regular la intensidad de su trabajo y los horarios de realización, pero carecen de un ingreso estable.

Por el contrario, el rasgo más importante del trabajo industrial y de las condiciones en que se ejecuta es que los trabajadores establecen una relación social con el patrón, en virtud de la cual están obligados a sujetarse a sus órdenes,

a realizar las tareas que les asignan bajo la supervisión de terceros, y a ajustarse al ritmo de trabajo que se les impone.

A cambio de someterse a estas condiciones reciben regularmente un salario. El concepto de *trabajador por cuenta propia* nos permite establecer en qué segmento, dentro del conjunto de actividades que conforman al sector informal, se encuentran los obreros desocupados; destaca además su rasgo distintivo respecto a las formas de trabajo existentes en este sector (maquila y trabajador en pequeños establecimientos), y también señala las diferencias que existen en relación con el empleo asalariado.

CAPÍTULO TERCERO.

LA SITUACIÓN DEL DESEMPLEO EN EL MUNDO.

Recordemos que la etapa posterior a la II Guerra Mundial se distinguió en Europa por importantes aumentos del desempleo debidos a la destrucción, durante la contienda, de muchas industrias, al regreso de los veteranos

a realizar las tareas que les asignan bajo la supervisión de terceros, y a ajustarse al ritmo de trabajo que se les impone.

A cambio de someterse a estas condiciones reciben regularmente un salario. El concepto de *trabajador por cuenta propia* nos permite establecer en qué segmento, dentro del conjunto de actividades que conforman al sector informal, se encuentran los obreros desocupados; destaca además su rasgo distintivo respecto a las formas de trabajo existentes en este sector (maquila y trabajador en pequeños establecimientos), y también señala las diferencias que existen en relación con el empleo asalariado.

CAPÍTULO TERCERO.

LA SITUACIÓN DEL DESEMPLEO EN EL MUNDO.

Recordemos que la etapa posterior a la II Guerra Mundial se distinguió en Europa por importantes aumentos del desempleo debidos a la destrucción, durante la contienda, de muchas industrias, al regreso de los veteranos

de guerra que se reintegraban a la masa laboral y a una variedad de desajustes económicos derivados del conflicto.

La ayuda estadounidense del Programa de Reconstrucción Europa (o Plan Marshall) contribuyó a los esfuerzos de los países de Europa occidental para reconstruir sus industrias y proporcionar trabajo a sus trabajadores.

En recientes reuniones del Fondo Monetario Internacional del Banco Mundial y , antes, de la Conferencia de El Cairo, se han tratado problemas de crecimiento económico, de financiación y de demografía. Pero no por ello hay que suponer que estos son ni los temas más importantes ni los más urgentes.

A nuestro juicio uno de los problemas más preocupantes y más importantes del mundo actual, de la gran familia humana, es la carencia de trabajo de suficiente entidad, de suficiente dignidad y de suficiente retribución para un porcentaje muy alto de la humanidad, y éste es un

problema que nos afecta a todos si consideramos el mundo avanzando hacia la “aldea global”.

En la última década se han acentuado de manera vertiginosa tres factores que configuran, más que en ningún otra época histórica, el mundo actual, y que ponen de relieve las causas del problema del trabajo.

El primero es la globalización a la globalización a la que ya hemos aludido, y cuando hablo de globalización nos referimos a globalización de las economías, de los mercados y de la competencia. Lo explicamos muy brevemente.

Actualmente, lo que pasa en la economía de Alemania, de Japón o de EE.UU, nos afecta a todos de manera directa e inmediata. Basta con leer las evoluciones diarias de las bolsas en cualquier periódico. Antes no era así.

Hoy en día se puede comprar, fabricar y vender en todos el mundo, y lo hacen muchas empresas, no sólo las grandes, sino también las medianas y pequeñas.

Por ejemplo, el 80% de las exportaciones de Taiwán, provienen de empresas de menos de 100 trabajadores y hoy en día, en cualquier país del mundo se notan los efectos de la competencia de los países más alejados.

Los textiles españoles están notando desde hace años los efectos de la competencia directa de fabricantes de la China Continental o de Hong Kong.

Esta globalización se debe fundamentalmente a dos causas. La primera es la creciente corriente de desregulación en el mundo.

Desde hace unos años están cayendo las barreras económicas y sociales que nos habían separado durante siglos.

La Unión Europea, el GATT y la NAFTA son ejemplos que lo ilustran.

La segunda es la facilidad de comunicación tanto por vía informática como por sonido e imagen y por los transportes, y así hoy es posible que en cuestión de minutos se hagan operaciones financieras en divisas de miles de millones de dólares simplemente por teclado de ordenador.

Y a través de video conferencias se pueden discutir contratos de compra-venta simultáneamente desde Nueva Cork, Buenos Aires y Tokio.

Esta globalización tiene aspectos muy positivos, como son la mejor comprensión entre los pueblos, sus culturas, sus intereses y sus necesidades. Pero

como contrapartida es indudable que produce desequilibrios, por lo menos a corto plazo, en lo que se refiere al tema que nos ocupa que es el trabajo.

Es fácil comprender que hoy en día la mano de obra más barata, más productiva y más sufrida de China y del Sudeste Asiático puede reemplazar con ventaja la mano de obra española, alemana o francesa.

Pues bien, parece claro que las causas de la globalización y la globalización misma se acentuarán, y, por tanto, también sus consecuencias sobre el trabajo si antes no somos capaces de encontrar las soluciones adecuadas.

Conocimientos que quieren decir saber, y tecnología que quiere decir saber hacer. Hace escasamente 25 años los EE.UU., mantenían una ventaja competitiva respecto al resto del mundo, en buena parte gracias a la protección que le proporcionaba el espacio de tiempo requerido desde cualquier descubrimiento hasta su difusión masiva.

Hoy en día este espacio de tiempo ha disminuido prácticamente a cero.

Carlos Llanos explica:

“Pongamos un ejemplo sencillo: Nestlé en asociación con Coca-Cola lanzó un producto que se llama Nestea. Pues bien, antes de que el producto saliera al mercado, ya había dos laboratorios Suizos que habían llegado al conocimiento de este producto y habían desarrollado una fórmula

equivalentes para venderla a cualquier fabricantes del mundo que la quisiera comprar”

Naturalmente, cuando esta rápida difusión de la tecnología se combina. Con situaciones de mano de obra más barata y más productiva, se acentúa el problema del desequilibrio del trabajo en el mundo.

El tercer gran factor es el de las aspiraciones de las personas.

Durante siglos la mayor parte de la humanidad ha estado sumida en un nivel de expectativas muy bajo, prácticamente de supervivencia, lo cual ha dificultado el desarrollo de los pueblos.

Los pueblos se desarrollan en la medida en que las personas saben lo que quieren y ponen esfuerzos adecuados en conseguirlo.

Insistimos, durante siglos las aspiraciones de la mayor parte de la humanidad han sido, desde el punto de vista económico y social, muy bajas. El nuevo fenómeno es que las expectativas han despertado de su letargo y se han desbocado.

Esta situación está creando fuertes presiones y desequilibrios en el mundo del trabajo cuando se exigen

salarios, condiciones de trabajo, vacaciones, seguros, pensiones, etc., que no siempre es posible atender en un determinado país, aunque se puedan atender en otro.

Entre las nuevas aspiraciones legítimas hay que destacar, de manera especial, el impacto de la mujer en el mundo del trabajo.

Durante siglos la mujer ha estado al margen de un mundo sólo para hombres, reservando para la mujer el trabajo doméstico (de gran importancia y trascendencia), que, por sus condiciones y características, exigía una total dedicación.

Las exigencias del trabajo doméstico han aumentado en su calidad, pero se ha reducido drásticamente el tiempo exigido para realizarlas.

Por ello, la mujer tiene que buscar su realización en un trabajo profesional adicional, además del trabajo doméstico, o en vez del trabajo doméstico.

Este fenómeno, de momento, sólo alcanza de forma masiva al mundo desarrollado, pero no tardará mucho tiempo en alcanzar también en grado importante al mundo menos desarrollado.

Para calibrar su alcance, Carlos Armida nos dice que pongamos el ejemplo de España, donde en los últimos 10 años, la población activa, es decir, la población que está en

edad de trabajar y que quiere trabajar, ha aumentado en 2 millones, de los cuales 1,7 son mujeres; y todavía estamos en cotas bajas de trabajo de la población femenina, en

relación con otros países de Occidente y en relación a la población masculina.

Compárense estas cifras con la evolución del número de personas desempleadas en España, y se verá que no hemos sido capaces de generar trabajo suficiente para satisfacer las nuevas aspiraciones de la mujer.

Este fenómeno se está acelerando, en buena parte, a través de los medios de comunicación; especialmente de la televisión.

Una mujer nómada en las llanuras de Mongolia, sentada en su tienda de campaña haciendo fuego y preparando la comida en espera de la llegada de su marido, que transporta pieles y sal en caravanas, contempla en un televisor portátil cómo vive la mujer alemana y la americana, y piensa: “yo también quiero vivir así”

El paso siguiente es buscar un empleo en Ulan-Bator que le permita mejorar su calidad de vida y educar mejor a sus hijos.

Hay un cuarto factor que me parece enormemente importante en gran parte del mundo más industrializado, cual es la pérdida de una serie de valores humanos y

sociales entre los que destaca el sentido de responsabilidad y el sentido de solidaridad.

Responsabilidad para hacer las cosas bien hechas, y el trabajo bien hecho, dando lo mejor de uno mismo y rindiendo al máximo, con sentido social y ética profesional, y solidaridad para ayudar a resolver los problemas de los demás, primero los más próximos y después el resto. De este tema se ocupa con profundidad Juan Pablo II en su encíclica *Sollicitudo rei sociales*, y en muchos de sus discursos.

Podemos citar, como ejemplo de falta de solidaridad la desgraciada situación de la antigua Yugoslavia, parte integrante de la Europa Occidental y que, en la práctica, deja indiferentes a los países miembros de la Unión Europea (UE) mientras van quedando, por motivos de una guerra absurda, miles de personas sin hogar y sin trabajo.

Pero podría argumentarse que estos no son todos los factores importantes que han afectado al mundo en la última década.

Podría alegarse que la caída del telón de acero y el despertar el mundo islámico revisten, como mínimo, una importancia similar, y es cierto. Por ello vamos a comentarlo brevemente.

La caída del telón de acero ha puesto en evidencia la bajísima productividad de los países que los constituían y, por tanto, lo artificial de su competitividad, por ello, un área

geográfica de más de 350 millones de habitantes que, en teoría, se sintió orgullosa de su industrialización y de su pleno empleo, resulta que al confrontar sus economías con las occidentales, puede sentirse aquejada de una tasa de desempleo difícil de calcular, pero en cualquier caso superior 30%, y estos países buscan la solución de sus problemas no al este o al sur, donde no hay oportunidades, sino al oeste, es decir, en la *UE*.

Este hecho constituye una presión sobre Europa, no solo política, sino también económica, y que tiene su reflejo en el mundo del trabajo.

Esta presión se deja notar ya, cuando las inversiones, especialmente alemanas, se desvían a los países del este, creando los siguientes desequilibrios del mundo del trabajo en Occidente.

Si nos referimos al mundo islámico observaremos un fenómeno parecido. La Conferencia Mundial de El Cairo se centró sobre temas de demografía y control de la población paradójicamente, en el año de la familia.

Pero, en realidad, su planteamiento no fue más que una cortina de humo para ocultar el verdadero problema

Los países occidentales que abogan por el control demográfico no tienen problemas de crecimiento de la población, es más, si tienen algún problema es,

precisamente el constante descenso de la maternidad, y por esto en Francia se están primando las familias numerosas.

Para Ana María Teuroio, lo que verdaderamente asusta a occidente es el fuerte crecimiento de la población en el mundo islámico, que esta concentrado básicamente en una franja geográfica al sur de Europa que va, desde el Sahara y Mauritania, hasta Pakistán y Bangladesh, y cuyo centro de gravedad es el Cairo.

La fertilidad de la mujer islámica arroja un promedio de mas de seis hijos pero debido a las paupérrimas condiciones de sanidad, el crecimiento real de la población es solo ligeramente superior al 2%.

Al incorporar el mundo islámico mejoras en el sistema de prevención de la mortalidad infantil y en la sanidad general, se teme en Occidente la explosión demográfica que esto representa, y no es pura coincidencia que se reúnan en el Cairo para lanzar un mensaje urgente y angustioso de control de natalidad.

Los representantes occidentales plantean propuestas inaceptables con relación a los medios de planificación familiar, y , en concreto, sobre el aborto. Por razones de juego político algunos países ceden o callan. Sólo el

Vaticano y unos pocos países mas dejan oír su voz con claridad.

Pues bien, el esperado crecimiento de población islámica representa una segunda presión sobre Europa que va a afectar seriamente al mundo del trabajo.

Por estos momentos trabajan en Europa unos quince millones de musulmanes y se espera que, si las cosas siguen así, dentro de 20 años se habrá mas que doblado esta cifra, lo cual ya representa un porcentaje significativo de la población activa en la UE, con los desequilibrios correspondientes en el mundo del trabajo europeo.

Finalmente, no conviene olvidar que en la pasada década ha habido crecimiento económico seguido de recesión.

Algunos piensan que la recesión ha sido la causante de la destrucción de puestos de trabajos en Europa y esperan que, cuando vuelva el ciclo expansivo, se recuperaran los puestos de trabajo perdidos.

Hay dudas fundadas de que esto sea así. Concretamente, todo el mundo sabe hoy día que crecimiento no equivale a creación de empleo. Nos lo decía así hace pocos días el profesor Patterson de la Universidad de Chicago, en el I congreso internacional sobre la creación de empleo celebrado en el IESE, cuando nos exponía un estudio realizado en Jamaica, país en el cual, a pesar del

fuerte crecimiento económico que ha experimentado en los últimos 40 años, sigue manteniéndose la misma tasa de desempleo: el 25%.

Indudablemente la caída del telón de acero, el despertar del mundo islámico y el ciclo recesivo han impactado el mundo del trabajo; pero no olvidemos que el desempleo de occidente, es que es de 34 millones de personas en los países de la OCDE y de 17 millones de la UE, es ya un desempleo estructural provocado por la globalización, difusión de la tecnología y cambios de las aspiraciones de las personas, si bien acentuado, entre otros, por los demás factores que acabamos de señalar.

Es definitiva, es mundo del trabajo esta sumido en una crisis estructural. Espero que sea una crisis lo más breve posible, pero en cualquier caso es una crisis difícil de resolver y para la que no parece haber formulas ni mágicas, ni universalmente validas al estilo de las que nos ofrecen el FMI y el banco mundial.

Cada país, cada zona geográfica deberá buscar las soluciones de acuerdo con sus características propias, su cultura, sus factores competitivos y sus recursos.

Si miramos el problema del desarrollo económico y social en grandes líneas, nos damos cuenta que en el

mundo industrializado hay básicamente dos grandes opciones económicas.

Como dice Dahrendorf, estas dos grandes opciones son los sistemas que hacen hincapié en crear el máximo número posible de oportunidades para todos, y los sistemas que hacen mas hincapié en proteger los derechos de las personas.

El primero podíamos calificarlo como “sistema de economía libre de mercado” El segundo podríamos calificarlo como “sistema de economía social de mercado”.

El primero esta basado en respetar al máximo la libertad del individuo, en tolerar la intervención mínima del Estado y en la convicción de que la suma de bienes individuales proporcionara el bienestar general.

El segundo esta basado en que la libertad de acción individual esta condicionada, y a menudo supeditada, a las necesarias regulaciones del Estado, que se arroga el derecho y el deber de cuidar de manera directa y preferente del bienestar general (es el llamado “Estado del bienestar”).

El primer enfoque es básicamente el de los EE UU. y, en menor medida, el de Inglaterra. El segundo enfoque es, básicamente, el de Alemania y los demás países de la UE, excepto Inglaterra.

Hay un tercer enfoque muy peculiar que es el de Japón en el que ahora no puedo entrar, entre otras cosas

porque es difícil de entender y de imitar sin conocer a fondo la cultura y la historia de ese país.

Veamos ahora las características fundamentales de las dos opciones principales en lo que se refiere al mundo del trabajo.

Esto es un tema sobre el que se ha debatido mucho el nivel teórico.

Después de la Segunda Guerra Mundial y hasta hace algo más de una década, el mundo del trabajo en EE UU. , estaba por delante de cualquier país en productividad, salarios reales, condiciones de trabajo y empleo.

Incluso los sindicatos americanos se convirtieron en los máximos defensores de la economía libre de mercado.

Pero en la actualidad la situación ya no es la misma. Aunque la economía americana sigue estando en una posición de privilegio, ha retrocedido con respecto a otros países en lo que respecta a ofrecer empleos de buen nivel y salarios adecuados.

El problema se centra en el grupo de los trabajadores de salarios más bajos. Estos ganan menos y tienen niveles de vida más bajos que los trabajadores mejor pagados en otras economías como Alemania y Japón.

Siguiendo el modelo ofrecido por Freeman en su ponencia presentada en el I congreso internacional sobre la

creación del empleo, celebrado en el IESE, intentaremos entrar con un cierto detalle en las diferencias entre los grandes sistemas económicos.

Por lo que se refiere al empleo, los EE UU., llevan la delantera en la creación de nuevos puestos de trabajo.

Entre 1975 y 1985 en EE UU. Se crearon mas de veinte millones de empleos, mientras que aquel cayo ligeramente en el mercado común europeo durante el mismo periodo.

El resultado es de permanencia en el desempleo. En EE UU., y el 46% de los desempleados en un determinado mes ya no lo eran en le mes siguiente, contra el 18% en Japón y el 5% en Europa. Por termino medio, un parado en EE UU., tarda 10 semanas en encontrar un nuevo empleo, frente a casi 1 año en Europa.

Los empresarios europeos explican que estas diferencias están ligadas al costo mas elevado de despido en Europa, y a los mayores costos laborales indirectos que gravan sobre la empresa europea.

Quizás sea por ella que la unión Europea, y mas recientemente el FMI, abogan por aproximarse al modelo americano de flexibilidad y movilidad, en su carrera hacia el empleo total; muchos europeos abogan también por la reducción o ajuste a la baja de los programas de prestaciones sociales de los trabajadores europeos, recurriendo al sector privado para complementarlos.

Pero, a pesar de sus virtudes, la flexibilidad y la movilidad “per se” no significan necesariamente mejor situación laboral.

En épocas de crecimiento, se contratara con mayor rapidez, pero en épocas de recesión también se perderán trabajos mas rápidamente y esto también tienes un costo.

Las empresas, generalmente, quieren una rotación de empleo baja porque sabe lo que les cuesta un buen proceso de selección de trabajadores y un buen plan de capacitación y formación.

La rotación elevada dificulta la formación adecuada y necesaria. La alta movilidad en lo EE UU. Hace que los trabajadores reciban una formación por debajo de los trabajadores europeos, y este puede tener consecuencias importantes en estos momentos de rápido cambio tecnológicos en los que cada vez cuenta mas disponer de personal calificado.

El Papa Juan Pablo II se ocupa de este tema en su encíclica Centessimus Annus cuando nos hace ver que

estamos en una nueva era, la de los conocimientos, en la que el acceso a la formación es de primordial importancia.

Si nos fijamos ahora en la productividad, Feerman nos hace ver que la productividad por empleado en EE. UU., es la más alta del mundo.

Sobre un índice de 100 para los EE. UU., Alemania estaría en 90, España en 82, y Japón en 78. Pero si atendemos a la productividad por horas trabajadas, entonces Alemania y Francia estarían en 102 y Japón en 69, debido a que en EE. UU., trabajan más horas que en Alemania y Francia, pero menos que en Japón. Estos datos son sólo aproximados, porque se basan en cifras dadas por los gobiernos y no tienen en cuenta las economías sumergidas de algunos países como Italia y España.

Estos datos reflejan la mayor formación que recibe un trabajador con un empleo más estable, como es el caso de Francia y Alemania; que al final redundan en una mayor productividad.

Paolo Sylos nos señala que cuando hablamos de dos sistemas que afectan al mundo del trabajo, no podemos ignorar la retribución y las compensaciones que reciben los trabajadores y en este modelo de Freeman encontramos también algunas cifras ilustrativas.

En 1992 encontramos que el obrero americano ganaba menos que en otros países avanzados.

El salario promedio era 60% superior en Alemania, 50% en Suecia y 36% en Bélgica. Es decir, con los cambios

oficiales en 1992, el obrero americano estaba muy por debajo del europeo, y, aproximadamente, igual que el japonés.

Pero si se comparan las cifras en función del poder adquisitivo del salario en cada país, entonces las diferencias no son tan acusadas, y así, sólo el obrero alemán, belga y holandés están por encima del americano con porcentajes del 19%, 13% y 3%, respectivamente, lo cual deja en bastante buen lugar al obrero americano, sobre todo con respecto al japonés; que sólo puede comprar en Japón con su salario el 66% de lo que compra su colega americano EE. UU.

Pero el problema de las retribuciones del sistema americano no está en los promedios salariales, sino en el segmento de menor salario.

Aquí las diferencias con otros países son abismales e incluso dramáticas. En el 10% más bajo de la escala de salarios masculinos, el obrero americano gana menos de la mitad del alemán y más o menos la mitad que el italiano, y es uno de los peor pagados del mundo desarrollado.

Todo esto tiene mucho que ver con las bolsas de pobreza de EE. UU., donde, a pesar de tener una tasa de desempleo muy baja, hay un sector de la población muy pobre, porque más de ocho millones de trabajadores perciben salarios entre 4 y 8 dólares por hora, cantidad insuficiente para poder crear y mantener razonablemente

una familia, con todas las consecuencias sociales que lleva consigo este hecho.

De las comparaciones que hemos hecho en el mundo del trabajo de las dos grandes opciones económicas, podemos deducir, aun a riesgo de simplificar, que los EE. UU., han optado por la creación de empleo a costa de reducir salarios, mientras Europa ha optado por el aumento de salarios, a costa de la contención del empleo, o a costa del incremento del paro y hemos visto que las dos tienen ventajas e inconvenientes.

Por tanto, no se trata de elegir sino de aprender, y tratar de encontrar la mejor solución para cada país.

A. EL DESEMPLEO EN EUROPA.

La mayor parte de los países industrializados no socialistas tenían bajas tasas de desempleo en los años cincuenta. En los años sesenta, cuando la tasa media de desempleo de Estados Unidos era 5 o del 6%, sólo Canadá tenía una tasa superior (7%); Italia tenía una tasa del 4%, y todas las demás naciones industriales de Europa occidental, así como Japón, tenían tasas en torno al 2% o inferiores.

B. EL DESEMPLEO EN ASIA.

Los intentos de explicar estas disparidades se centraron en las diferencias económicas y sociales entre las naciones, incluyendo las siguientes: las medidas tomadas en los países europeos para reducir el empleo temporal al repartir el trabajo a lo largo del año, la práctica europea de la colocación de los jóvenes como aprendices o con acuerdos para aprender trabajos que promovían la estabilidad laboral, restricciones legales en algunos países para despedir a los trabajadores, programas de reciclaje generalizados para los trabajadores desempleados con el fin de actualizar sus cualificaciones y la vinculación de los trabajadores con su trabajo, tanto en Europa como en Japón. Sin embargo, esta situación se ha revertido, y en la década de los noventa la tasa de desempleo estadounidense es mucho menor que la de la mayoría de los países europeos.

C. EL DESEMPLEO EN LATINOAMÉRICA.

En los países en desarrollo de Asia, África y América Latina existe un problema mucho más serio y generalizado, que es el del subempleo, es decir, gente empleada a tiempo parcial o gente que trabaja en empleos ineficientes o improductivos y que por tanto reciben bajos ingresos que son insuficientes para cubrir sus necesidades. Gran parte del desempleo o del subempleo de los países en desarrollo suele ir acompañado de migraciones desde los doblamientos rurales hasta los grandes centros urbanos.

En los países industrializados, con seguros de desempleo y otros mecanismos que aseguran los ingresos, el

desempleo no provoca tantos problemas como lo hacía antaño. No obstante, existen signos de que el desempleo se está convirtiendo en algunos países desarrollados en un problema mucho más difícil de solucionar de lo que en un principio se pensaba, especialmente tras la sustitución del keynesianismo por el monetarismo como credo económico predominante. Francia, España y Gran Bretaña, en concreto, se enfrentan a la amenaza de lo que parece ser un alto desempleo estructural irradicable, mientras que en otros países, como Japón, parece que es posible mantener bajas tasas de desempleo durante las recesiones mediante prácticas que muchos países calificarían de suicidas.

El problema de los gobiernos modernos radica en saber aprovechar los beneficios de la flexibilidad económica y de la creciente productividad y al mismo tiempo reducir el número de trabajadores desempleados, disminuyendo su tiempo de desocupación, manteniendo sus ingresos y ayudándoles a recuperar un trabajo con cualificaciones válidas.

CAPÍTULO CUARTO.

EL AUTOEMPLEO.

desempleo no provoca tantos problemas como lo hacía antaño. No obstante, existen signos de que el desempleo se está convirtiendo en algunos países desarrollados en un problema mucho más difícil de solucionar de lo que en un principio se pensaba, especialmente tras la sustitución del keynesianismo por el monetarismo como credo económico predominante. Francia, España y Gran Bretaña, en concreto, se enfrentan a la amenaza de lo que parece ser un alto desempleo estructural irradicable, mientras que en otros países, como Japón, parece que es posible mantener bajas tasas de desempleo durante las recesiones mediante prácticas que muchos países calificarían de suicidas.

El problema de los gobiernos modernos radica en saber aprovechar los beneficios de la flexibilidad económica y de la creciente productividad y al mismo tiempo reducir el número de trabajadores desempleados, disminuyendo su tiempo de desocupación, manteniendo sus ingresos y ayudándoles a recuperar un trabajo con cualificaciones válidas.

CAPÍTULO CUARTO.

EL AUTOEMPLEO.

A. GENERALIDADES.

El autoempleo representa una parte importante del empleo total, entre la cuarta y la mitad de la fuerza laboral de los países en desarrollo, donde cada individuo trabaja y se paga a sí mismo.

También hay que destacar a los trabajadores independientes y el trabajo temporal, casos en los que un empleado individual realiza un contrato para ofrecer sus servicios sin por ello pasar a ser un asalariado a tiempo completo. Otras formas de empleo incluyen el migratorio, el trabajo a tiempo parcial y los contratos por obra.

Se suele distinguir entre el empleo en el sector agrícola, en el industrial y en el de servicios. El desarrollo económico mundial ha mostrado un desplazamiento de la actividad laboral desde los dos primeros sectores hacia el de servicios, a medida que la economía se va desarrollo.

Las predicciones sobre el futura desarrollo del empleo parecen sugerir un crecimiento del autoempleo y de los contratos laborales, donde los trabajadores venderán sus capacidades a las diversas instituciones.

Esto implica un modelo de empleo cada vez más inestable y flexible, debido a la enorme competencia global por el trabajo.

Sin embargo, es probable que el subdesarrollado de amplios sectores del Tercer Mundo limite las oportunidades laborales de gran parte de la población mundial, confinándola a una agricultura de subsistencia.

Los términos y condiciones del empleo han sido, a lo largo de la historia, uno de los aspectos más controvertidos de esta problemática, dado sus efectos sobre el nivel de vida de los trabajadores y el bienestar de la sociedad.

La explotación infantil y otros abusos del sistema industrial son una parte inherente en la evolución del empleo moderno.

Los organismos internacionales como la Organización Internacional del Trabajo proponen normas generales sobre condiciones del empleo.

El número de horas laborales, el seguro de enfermedades, las vacaciones y otros beneficios de los trabajadores se han logrado tan sólo después de una ardua lucha entre los sindicatos o asociaciones de profesionales y los empresarios, siempre reacios a reducir su margen de beneficios debido al aumento de los costes.

Estos costes son uno de los principales factores que han provocado el actual cambio en los modelos laborales, alejándose del empleo a tiempo completo. De forma análoga, la negociación colectiva es uno de los aspectos de las relaciones laborales que reflejan la estructura tradicional, del empleo en la que los empresarios y los trabajadores se encuentran enfrentados.

Ciertas empresas, en Japón, han intentado suprimir esta división imponiendo los mismos uniformes y los mismos comedores a todos sus trabajadores, repartiendo beneficios entre todos ellos y garantizando, en algunos casos, un puesto de trabajo fijo de por vida.

La problemática del empleo ha estado sujeta a numerosas intervenciones estatales, y la mayoría de los países aspiran (al menos en teoría) a conseguir el pleno empleo, es decir, a que todos quienes quieren trabajar puedan hacerlo.

La educación de adultos y las prácticas son temas esenciales en el momento de erradicar el desempleo, y poder logra así una sociedad estable y próspera.

La igualdad de oportunidades y la legislación que pretende lograr igual salario a igual trabajo son también esfuerzos habituales desarrollados por los gobiernos para aumentar al máximo las oportunidades de empleo.

El empleo, como conflicto económico no puede desvincularse del contexto social, cultural y político de los distintos países.

Quien formula este trabajo de investigación, a la fecha es un auto empleado y para tal efecto le concede importancia fundamental a la franquicia y a la asistencia técnica.

A partir de su surgimiento en 1850, las franquicias se convirtieron en una nueva forma de hacer negocios; Estados Unidos inició una era con la innovación de las franquicias, las cuales aparecieron como una solución para resolver el problema que representa la eficiente distribución de un producto.

Las franquicias han traído al mundo de los negocios la oportunidad a los pequeños y medianos empresarios de ser propietarios de un negocio basado en una tecnología con una marca y en seguimiento de un Know-how previamente comprobado dentro de un ámbito internacional, así como ampliar el mercado competitivo de ciertos países para el ofrecimiento de productos y servicios.

La franquicia es una novedosa figura nacida en los negocios de los Estados Unidos de América y que empieza a ser acogida por todo el mundo mercantil con un existo inusitado en el último cuarto del siglo XX.

En el campo económico la franquicia es un modo de expansión de grandes empresas que participan de sus conocimientos para hacer negocios con pequeños empresarios a quienes integran, por este sistema a la distribución y, a veces, la producción de sus bienes y servicios.

La franquicia cumple con los fines económicos de las dos partes: el concedente crece sin invertir, sin riesgo laboral, fiscal y control con el concesionario; este, ingresa a un negocio “probado”, con poco riesgo de fracasar, compra tecnología barata, recibe capacitación y su costo es variable en base a resultados. **Se logra en esta relación una nueva forma de sociedad entre la gran organización y el pequeño empresario.**

Hoy en día las franquicias no pueden concebirse sino como un fenómeno mundial. Pocos, muy pocos, son los países en donde no se ha dado el fenómeno de las franquicias; y es que, como las franquicias, también es universal el deseo de hombres y mujeres de ser dueños de un negocio propio.

Es la franquicias, sin duda, la revolución de los noventa. Sin embargo, pocos conocen sus antecedentes en México y América Latina. Es precisamente la materia de este capítulo explorar el donde, cuando y las razones del origen de las franquicias.

Tanto para aquellos que deseen otorgar franquicias de su negocio, como para aquellos que deseen adquirir una franquicia, es importante conocer los antecedentes de las primeras franquicias y de la forma en que se desarrollaron en el mundo. Sólo así puede reconocerse el potencial de un concepto y los alcances que pueden tener cuando se materializa.

Es interesante observar cómo algunas de las franquicias más importantes en la actualidad tuvieron sus inicios, tan sólo, en un concepto muy básico de producción o distribución.

Ahora, nos referimos a los orígenes e historia de la franquicia en el resto del mundo.

Para comprender mejor los orígenes de la franquicia es importante recordar algunos de los conceptos, por ejemplo, podemos inicialmente establecer que la franquicia como formato de negocio se encuentra, aún, en una fase de “juventud” que se inició hace apenas 50 años.

En todo caso, como franquicia, el antecedente es mucho más reciente.

El caso de las franquicias de producto y marca se remontan a mediados del siglo XX cuando I. M. Singer and Co., se enfrentó a un problema serio en la distribución de sus famosas máquinas de coser.

Su dilema consistía en cómo distribuir el producto a nivel nacional, con reservas bajas de efectivo y en una época en que sus ventas todavía no eran buenas, dado lo innovador del producto.

En 1851 uno de sus representantes de ventas ubicado en Dayton, Ohio, que operaba bajo comisión, logró vender su cuota de dos máquinas, además, generar una lista de personas interesadas en conocer el funcionamiento de las mismas.

Según Enrique González Calvillo, el hombre de Ohio mandó pedir más máquinas, pero la casa matriz, que atravesaba por problemas serios de flujo, no tenía capital para manufacturar las máquinas solicitadas.

Las personas interesadas podrían haber comprado las máquinas si tan sólo las hubieran visto en operación. Impulsada por su desesperación, la compañía cambió su estructura básica de funcionamiento.

A partir de ese momento, comenzó a cobrarle a sus vendedores en vez de pagarles con lo cual eliminó su carga de asalariados y creo lo que hoy podríamos denominar como el primer esquema de concesionarios en Estados Unidos.

Por medio de este sistema, los “concesionarios” acordaron pagarle a Singer una cuota por el derecho de vender sus máquinas en territorios específicos. Estos

compraban las máquinas a 60 dólares y las vendía con un sobre precio, resolviendo así el problema de venta y distribución de Singer, así como el problema de flujo de efectivo que afrontaba la compañía.

Podría citarse a este como uno de los esquemas de distribución que sirvió como fundamento para los elaborados sistemas de franquicia de la actualidad. Años más tarde, en la última década del siglo pasado General Motors adoptó un esquema básicamente idéntico.

En 1898 la compañía se encontraba en una disyuntiva similar a la de Singer, ya que como compañía joven no contaba con los recursos para abrir puntos de comercialización propios, se vio obligado a otorgar concesiones, esquema que, como sabemos, se utiliza exitosamente en la industria automotriz hasta nuestros días.

Curiosamente, en los anales del desarrollo de las concesionarias automotrices, en los primeros casos encontramos que las armadoras incluyeron a dueños de tiendas de bicicletas y de ferreterías como a sus concesionarios que empezaron a vender autos como negocio adicional.

Continúa el autor señalando que posteriormente General Motors intentó otras opciones de mercadotecnia.

Como por ejemplo el correo directo y las tiendas departamentales, pero la franquicia probó ser el medio más exitoso para la venta de sus productos.

Además, General Motors no estaba en posición de comprar los bienes raíces que se requerían para establecer los puntos de venta de sus autos, ni de contratarlos tan eficientemente como lo hacían en forma independiente los concesionarios.

De esta forma, General Motors pudo utilizar sus recursos para la investigación y cuidadosa producción de sus vehículos, con lo cual consolidó su posición como líder de la industria.

Años más tarde las compañías petroleras y de auto partes también optaron por un sistema primitivo de franquicias con lo que lograron incrementar la distribución de sus productos, sin capital ni riesgo propio, explotando así el interés generalizado del pueblo norteamericano por emprender un negocio propio en una industria tan popular en ese momento como la automotriz.

El caso de las gasolineras es interesante, ya que, hasta 1930, las compañías petroleras eran dueñas de la mayoría de dichos establecimientos.

Acto seguido, las gasolineras independientes que operaban con autorización de las compañías petroleras empezaron a caer en una agresiva guerra de precios.

Por el miedo a perder ganancias en dicha guerra, Estándar Oil Co., de Indiana opto por rentar sus estaciones a los administradores de las mismas.

Los nuevos concesionarios o franquiciatarios establecieron sus propios precios y generaron así sus propios ingresos, con los riesgos, beneficios y satisfacciones de un empresario.

La Estándar Oil dejó de pagar salarios y prestaciones que le resultaban costosísimas y comenzó a cobrar rentas de estaciones entre (gasolineras) que permanecían más tiempo abiertas y se manejaban más eficientemente, lo cual aportó a la compañía petrolera tremendos beneficios a corto plazo.

Como ya sabemos, este esquema fue copiado por las demás compañías petroleras y se usan hasta el día de hoy en casi todo el mundo.

Otra precursora importante de las franquicias fue Coca-Cola. En 1886, primero creció lentamente gracias a su sistema de fuentes de sodas.

Más tarde, en 1899, dos inversionistas en Chattanooga persuadieron al presidente de la compañía de que les otorgara los derechos para vender Coca-Cola en botellas en casi todo el país, con el limitante de que estos nuevos productos no interferirían con su negocio de las fuentes de soda.

Es así Como estos dos empresarios establecieron la primera embotelladora en el mundo, absorbiendo el 100% del costo de instalación y encargándose de su manejo a cambio de recibir el concentrado necesario para el producto y el apoyo publicitario.

Con forme creció la demanda del producto, los dos empresarios “franquiciaron” o, para el caso, utilizando una terminología de finales de la década del 90, “subfranquiciaron” los derechos del producto para distintas zonas geográficas, dada su falta de recursos y habilidad administrativa a nivel nacional.

Ellos compraban el concentrado de Coca Cola y lo revendían a sus subfranquiciatarios. En 1919, ya existían 1000 embotelladores que participaban en este creciente negocio.

Pronto siguieron otras refresqueras como Pepsi Cola y Dr. Pepper.

En 1925, Hawor Jonson inició un negocio de refrescos y helados con 500 dólares que obtuvo como préstamo.

Años más tarde, el negocio había evolucionado hasta un par de restaurantes bastante exitosos con la característica singular de tener un techo naranja brillante.

Los planes de expansión contemplaban el desarrollo de los negocios con capital propio.

Sin embargo, la depresión de 1929 lo obligó a cambiar sus planes, decisión que afectaría para siempre el negocio de la hotelería, así como el paisaje de las carreteras en Estados Unidos.

Johnson requería de lo que él llamó un “socio” franquiciario, por lo que convenció al dueño de un restaurante en Cape Cod, en el noroeste de Estados Unidos, de usar su nombre y de comprarle sus productos.

Ambos prosperaron de forma tal, para 1940, existían ya 100 restaurantes a lo largo de la costa este de Estados Unidos.

El resto es historia, Howard Johnson se convirtió en una de las franquicias hoteleras más importantes de Estados Unidos.

El gran boom y la explosión de las franquicias se produjeron después de la Segunda Guerra Mundial. Una combinación de factores sociales, económicos, políticos, tecnológicos y legales crearon el clima propicio para esta expansión.

También contribuyó el regreso del combate de miles de hombres ambiciosos, con conocimientos básicos, con poca experiencia en la creación y dirección de empresas, pero con muchas ganas de establecer negocios propios.

El crecimiento repentino de la población norteamericana, conocido como baby-boom, aunado al incremento generalizado del poder adquisitivo de los consumidores norteamericanos, generaron una fuerte demanda de una variada gama de productos.

También, la masiva migración de las granjas a las ciudades y suburbios aceleró la demanda de servicios de apoyo.

El espíritu optimista del momento y el deseo de dejar atrás los días difíciles de la gran depresión y la guerra, crearon un esquema de consumismo que dio pie a la compra generalizada de todo tipo de bienes, entre las que figuró la de automóviles.

Al incrementar el número de autos, se hizo evidente la necesidad de una mayor infraestructura de carreteras y

estacionamientos; ello impulsó la creación de centros comerciales o shopping centres con amplio espacio para estacionamiento y con una nueva apariencia y funcionalidad.

Estos nuevos centros comerciales originaron nuevas presiones y una férrea competencia con las tiendas, hoteles, restaurantes y negocios tradicionales o familiares ubicados en los centros de las poblaciones y ciudades.

Por último, los avances en la tecnología permitieron la creación y producción de nuevos productos y servicios, así como su ágil transportación y publicidad, etapa en la cual la introducción de la televisión fue factor trascendental.

En ese momento se presentaron las franquicias como el medio ideal para distribuir cientos de nuevos productos que satisfacían las nuevas condiciones de negocios, así como la voraz demanda de los consumidores norteamericanos.

Este sistema, además resolvía los problemas de falta de capital en las empresas, de controles administrativos y de control de calidad de sus productos y servicios, asegurándose así que todo se producía de acuerdo con sus requerimientos.

Este clima de negocios fue apoyado muy oportunamente por los siguientes factores:

- I) El gobierno federal norteamericano, por medio de la Small Business Administration, que brindaba asesoría, así como estímulos financieros,
- II) Una adecuada estructura fiscal, y
- III) La disposición de la comunidad financiera para prestar grandes sumas a franquiciantes y franquiciatarios.

Franquicias con la más diversa gama de funciones abrieron sus puertas al público, como las de limpieza de drenaje, de empleados temporales, de hotelería, de helados y comidas rápidas, entre otras.

El boom fue tal, que de ser un sistema materialmente desconocido, años más tarde cientos de innovadores empresarios encontraron en la franquicia el sistema ideal para ampliar sus negocios.

Lo que empezó como un negocio pequeño y único, de pronto se convirtió en más de un caso, en una cadena de tiendas para la comercialización de productos o servicios,

con una sólida infraestructura de investigación de mercado, de análisis financiero y de publicidad.

Algunos segmentos de franquicias crecieron más que otros y para nosotros al día de hoy es fácil evaluar cuáles de ellas son, ya que como consumidores, los nombres de algunas franquicias de comida rápida, los tenemos frescos en la mente por su clara dominación.

Pero para efectos de agrupación es importantísimo especificar que el segmento de mayor crecimiento fue el de las franquicias con formato de negocio.

Franquicias que –caso distinto al de las concesionarias de autos- no produjeron dinero para la compañía por la venta de productos y accesorios, sino por la venta de ideas, conceptos y formatos de operación de negocios de comprobado éxito.

En nuestra opinión, la introducción de las franquicias con formato de negocio fue el acontecimiento más importante en el mundo de la comercialización de productos y servicios en la segunda mitad de este siglo.

En la década de los noventa se consolidará, sin duda, como la revolución en el mundo de los negocios.

La aprobación en Estados Unidos del Lanham Act en 1946, fincó las bases para el desarrollo de las franquicias al

codificar el derecho del dueño de una marca para establecer y exigir estándares de calidad a su licenciarios.

Otro aspecto importante en el crecimiento de este concepto fue el éxito con el que los franquiciantes lograron comunicar sus experiencias y habilidades a los franquiciarios por medio de un paquete o fórmula de fácil asimilación y puesta en práctica por personas que, en la mayoría de los casos, no tenían un grado parecido de conocimientos o educación en la materia.

Es por ello que en la actualidad las franquicias que más conocemos fueron las que abrieron brecha.

Entre las primeras compañías que otorgaron franquicias de formato de negocio, figuran Dunkin' Donuts, Kentucky Fried Chicken, Midas Muffler, Holiday Inn y McDonald's.

Esta última es, con toda seguridad la primera compañía en explotar este innovador concepto y es por ello que vale la pena analizar su caso con más detalle.

Ray Kroc, fundador de McDonald's es reconocido a nivel mundial como uno de los fundadores y precursores más importantes de la franquicia de formato de negocio.

Comenzó su larga e interesante carrera de negocios como vendedor asesoraba a los que eran sus clientes en técnicas y sistemas para incrementar sus ventas, siempre y

cuando esa venta adicional se reflejara en mayores pedidos de los productos que él vendía. En algunas ocasiones le propuso la venta de malteadas “para llevar” a Walgreen, cuando el concepto era totalmente innovador, en los días a los que él se dedicaba a la venta de vasos desechables.

Fue así como años más tarde encontró en algunas franquicias como Dairy Queen y Taste Freeze a estupendos clientes para un equipo, el multimixer, que entonces vendía, con el que se preparaban cinco malteadas al mismo tiempo.

En este afán de buscar a potenciales compradores, se enteró que un pequeño restaurante de hamburguesas tipo drive-in había ordenado ocho multimixer.

Kroc tuvo la curiosidad de ir a San Bernardino, California, para ver el único restaurante de esta naturaleza que tenía un volumen de clientes para justificar la compra de multimixer, es decir, para servir 40 malteadas a la vez. Lo que a primera vista pudo parecer para Kroc otro restaurante, resultó ser el generador de dinero más eficiente que él jamás había visto, por el altísimo volumen de clientes que atendía.

Pero, ¿Cuál era el secreto de “McDonald’s Famous Hamburger” de San Bernardino? de acuerdo con Stan Luxenberg, Kroc sostuvo los siguientes argumentos:

Calidad permanente de sus productos día tras día por medio de un proceso de operación muy eficiente, aunado a un menú fijo. Ellos se traducían en una comida confiable para el consumidor.

Baños limpios para los vendedores y demás viajeros o paseantes.

Ventanillas para atención directa a clientes, las cuales aseguraban la efectiva rotación de los mismos y eficiencia operacional.

Kroc imaginó cientos de McDonald’s a lo largo de la Unión Americana, manejando el mismo volumen de clientes y lo multiplicó por el número de multimixers que vendería por lo que, sin más consideración, se presentó ante los hermanos Maurice y Richard McDonald, fundadores y dueños del restaurante.

Después de varias pláticas, Kroc los convenció de los beneficios económicos que les aportaría una expansión a nivel nacional.

Los hermanos McDonald accedieron a ampliar su negocio, aunque parte del trato fue que el mismo Kroc sería el responsable de comercializar las franquicias a cambio de la mitad de los ingresos que se obtuvieran.

Sigue la autora diciendo que a pesar de los disgustos de su esposa por asumir responsabilidades de alto riesgo, Kroc vio en esta la oportunidad que siempre buscó de hacerse de mucho dinero.

El primer paso fue la construcción y puesta en marcha de la unidad piloto en Des Plaines, Illinois, con el objetivo de definir e incrementar la eficiencia del negocio donde se pudieran experimentar nuevos conceptos y al mismo tiempo crear un record medible de ventas para los futuros franquiciatarios.

En este caso Kroc empezó a trabajar con un esquema operacional que, desde su fundación en 1948, se manejaba en una forma eficiente.

Con gran dedicación encontró procesos para mejorar áreas de operación que generaban pequeños desperdicios que de centavo en centavo, a la larga ahorraron muchos dólares.

Así mismo, y aun de mayor relevancia desarrollo especificaciones y guías operacionales para posteriores franquicias. Desde la estandarización del tiempo de servicio

de una comida promedio y el peso promedio de la carne de la hamburguesa (1.6 onzas con un máximo de 19% de grasa), hasta el almacenaje de los bimbillos para su perfecta viscosidad pasando por la laboriosísima tarea de igualar en condiciones artificiales la receta y la calidad de las papas fritas de los hermanos McDonald, que dependía de la condiciones climatológicas desérticas de San Bernardino.

Hemos enfocado mas la historia en Kroc, que en los hermanos Mcdonald, ya que sin saberlo, Kroc hizo mucho mas que lograr eficiencia y desarrollar especificaciones de un negocio exitoso: se convirtió en el creador de las franquicias con formato de negocio.

Esto es muy importante, ya que puede ser una de las enseñanzas más valiosas, no importa que tan bueno o malo sea un concepto: si no existe el debido formato de negocios que le permita a un tercero operar en forma eficaz y uniforme un negocio específico, no hay razones para suponer que

tendrá éxito, tanto para el franquiciante como para el franquiciatario.

Kroc introdujo conceptos de uniformidad o estandarización de productos jamás usados. Además fue el primero en utilizar las técnicas de producción industrial en serie en el área de servicios.

A partir de este momento se podrían montar negocios que anteriormente eran hechos a la medida y operados con

una baja rentabilidad y eficiencia, y convertirlos en partes pequeñas e idénticas de una gran empresa.

Muchos afirman que Kroc es a la industria de los servicios lo que Ford fue a la industria automotriz, ya que fue el quien vitalizó a esta industria en Estados Unidos.

A partir de Ray Kroc el consumidor pudo acceder a servicios que anteriormente fueron considerados como lujos, como el caso de las lavanderías y las agencias de viajes. Independientemente de esto, Kroc significó para los hermanos McDonald muchos millones de dólares, ya que para 1959 existían 100 restaurantes franquiciados y para finales de los ochenta más de 10 mil.

Lo que vino después para nosotros en México ya no es historia, se trata de una franquicia con operaciones en más de 52 países, con un presupuesto de publicidad que

ninguna otra compañía iguala y con mas puntos de venta que cualquier otro comercio en el mundo.

En el caso de McDonald's se llevaron 12 años de negociaciones intensas para hacer de la Unión Sovietica el país número 52 en aceptar su modelo de franquicia.

La aceptación final de las autoridades soviéticas es una muestra clara del alcance de la apertura que se lleva a

cabo en ese país que para muchos era considerado la última frontera de las franquicias.

El caso de Kentucky Fried Chicken fue bastante distinto en cuanto a que el negocio se cerro en tan solo cuatro meses de negociaciones que empezaron en agosto de 1986.

El interes de las autoridades chinas en este caso era el de importar un concepto y un sistema de negocios: eficiencia y técnica mas que unos pollos empanizados.

Con ella se abrió la primera cadena de comida rápida en China y el más grande de los 7,400 Kentucky Fried Chicken del mundo, ya que tiene una capacidad de 500 asientos.

Se estudiaron cuatro o cinco localidades pero se escogió Beijing por su cercanía a los centros de

abastecimiento de pollos que cumplieran con los requerimientos y estándares de Kentucky Fried Chicken.

México se mantuvo por años ajeno al desarrollo explosivo que la franquicia alcanzó durante las últimas dos décadas al nivel mundial y, sin embargo, podemos decir que las franquicias es hoy en nuestro país uno de los sectores del comercio que registran mayor crecimiento.

CONCLUSIONES.

PRIMERA.- El autoempleo resulta una solución adecuada para disminuir la tasa de desempleo en nuestro país y al mismo se debe acceder con preparación y deseos de ser el mejor.

SEGUNDA.- El desempleo, obliga a quienes lo padecen a ser creativos en lo que sea posible y es por ello que el autoempleo es la vía que permite al individuo desarrollar su intelecto, a fin de dedicarse a la actividad laboral donde sea él quien marque las pautas a seguir, porque ya no dependerá de un patrón, razón por la cual su quehacer es responsabilidad directa del auto empleado.

TERCERA.- En el autoempleo se ubican desde personas con poca o nula preparación académica, hasta profesionistas y lo importante es incorporarse a la población económicamente

abastecimiento de pollos que cumplieran con los requerimientos y estándares de Kentucky Fried Chicken.

México se mantuvo por años ajeno al desarrollo explosivo que la franquicia alcanzó durante las últimas dos décadas al nivel mundial y, sin embargo, podemos decir que las franquicias es hoy en nuestro país uno de los sectores del comercio que registran mayor crecimiento.

CONCLUSIONES.

PRIMERA.- El autoempleo resulta una solución adecuada para disminuir la tasa de desempleo en nuestro país y al mismo se debe acceder con preparación y deseos de ser el mejor.

SEGUNDA.- El desempleo, obliga a quienes lo padecen a ser creativos en lo que sea posible y es por ello que el autoempleo es la vía que permite al individuo desarrollar su intelecto, a fin de dedicarse a la actividad laboral donde sea él quien marque las pautas a seguir, porque ya no dependerá de un patrón, razón por la cual su quehacer es responsabilidad directa del auto empleado.

TERCERA.- En el autoempleo se ubican desde personas con poca o nula preparación académica, hasta profesionistas y lo importante es incorporarse a la población económicamente

activa y formar parte de los individuos que pagan impuestos y derechos al Estado.

CUARTA.- El autoempleo no significar realizar cualquier actividad con tal de trabajar, sino mas bien debe ser tomado como un conducto propicio para que el individuo se realice plenamente como persona productiva y creativa plenamente.

QUINTA._ Lo explicado en la conclusión anterior, se realiza porque resulta muy común ver a personas que fueron despedidas de su empleo o jubilada, dedicarse a la conducción de vehículos de alquiler como una pronta solución a su desempleo, empero la gran mayoría se notan fuera de sitio en su trabajo y forman parte de una multitud de personas que trabajan en “lo que sea” sin el mayor gusto por su trabajo, lo cual los convierte en personas pocas creativas y con un sentido de frustración evidente.

SEXTA.- El autoempleo debe servir para incorporarse a la población económicamente activa y ser parte de quienes dan vida al país donde vive el sujeto que quiere dejar de ser desempleado y ser uno de los individuos que generan satisfactores que cubran necesidades de la población.

SEPTIMA.- Quien se dedique a trabajar por su cuenta, debe estar conciente de que si desea destacar en la actividad que escogió para satisfacer sus necesidades y de esta manera será auto empleado satisfecho y ello se reflejara en lo que produzca y realice sean bienes o servicios.

OCTAVA.- Quien realiza su actividad laboral por cuenta propia, no lo debe hacer como el único medio para satisfacer sus mínimas necesidades; sino que lo debe realizar pensando que es una oportunidad importante para formar parte de la población económicamente activa.

NOVENA.- La persona que trabaja por cuenta propia, debe buscar una actividad económica que le agrade ha efecto de su trabajo le sea agradable y el sea un autoempleado creativo, con plena producción de satisfactores de calidad.

DECIMA.- El autor de este trabajo de investigación desde hace aproximadamente ocho años, se dedica a trabajar por su cuenta y entiende cabalmente que el auto empleo lo a convertido en una persona independiente, creativa y ocupada en una actividad que le ha permitido prepararse para ser en su momento titular de un sitio de trabajo, que podría ser en un despacho jurídico, en el cual motive a sus empleados a ser los mejores, porque en el tiempo libre que ha trabajado libremente entendió que hacer bien las cosas, trae beneficios integrales al individuo y ala sociedad.

BIBLIOGRAFÍA.

ARMIDA OBREGON, Carlos. La creación de empleo. Editorial Instituto mexicano de contadores públicos. México Distrito Federal 1995.

AZUARA PÉREZ, Leandro. Socióloga. Editorial Porrúa. México Distrito Federal 1998. 7°. Edición.

ESTRADA INGUINIZ, Margarita. Después del despido. Editorial centro de investigaciones y estudios superiores en Antropología social. México Distrito Federal 1995.

GÓMEZ GRANILLO, Moisés. Historia de las Doctrinas Económicas. Editorial Esfinge. México Distrito Federal 1979.

GÓNZALEZ CALVILLO, Enrique y otro. Franquicias. La revolución de los 90. Editorial Mc. Graw Hill. México Distrito Federal 1994.

HERRERÍAS, Armando, Historia de las Doctrinas Económicas. Editorial Trillas. México Distrito Federal 1976.

JUSTIS, Rudolph, Franchining. Traducción de Karla Jazmín Lassard Martínez. Estados Unidos de Norteamérica 1999.

LLANOS CIFUENTES, Carlos. La creación del empleo: para desempleados y desempleados. Editorial Panorama. México Distrito Federal 1995.

MORENO COLLADO, Jorge Cátedra de Sociología. Facultad de Derecho. Universidad Nacional Autónoma de México. México Distrito Federal 1971.

RAAB Steve y otros. Franquicias. Editorial Limusa. México Distrito Federal 1992.

RANGEL COUTO, Hugo. Guía para el Estudio de la Historia del Pensamiento Económico. Editorial Porrúa. México Distrito Federal 1979.

ROLL, Eric. Historia de las Doctrinas Económicas. Fondo de Cultura Económica. México Distrito Federal 1974. 9°. Reimpresión.

SAMUELSON, Paul. Economía. Economía. Fondo de Cultura Económica. México Distrito Federal 1973.

SYLOS LABINI, Paolo. Nuevas Tecnologías y desempleo. Editorial Fondo de Cultura Económica. México Distrito Federal 1993.

TEUROIO MARTINEZ, Ana María. El problema de la desocupación en México. Edición del Autor. México Distrito Federal 1995. México Distrito Federal

TORRES DE LA ROSA. Alejandra. El contrato de franquicias en el Derecho mexicano. Editorial Porrúa – Facultad de Derecho de la Universidad Anáhuac. México Distrito Federal 2000.

LEGISLACIÓN.

CONSTITUCIÓN POLÍTICA DE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS.

