



BENEMÉRITA UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE PUEBLA.

FACULTAD DE ECONOMIA.

BRECHAS SALARIALES EN NUEVE PAÍSES DE

2000-2008

TESIS

PRESENTADA COMO REQUISITO

PARA OBTENER DEL TITULO DE LICENCIADO EN ECONOMÍA

PRESENTA

EDUARDO BERMEJO LÓPEZ

ASESOR:

CAMILO ESTRADA LUVIANO

PUEBLA, JUNIO 2016

Agradecimientos y dedicatorias

Agradezco y dedico este trabajo a las siguientes personas:

A mis compañeros del Movimiento Estudiantil Espartaco, porque nunca quitaron el dedo del renglón: *¿Cuándo te vas a titular?*

A los miembros del Observatorio de Salarios, con quienes he aprendido más que en la misma licenciatura.

A toda mi familia, a los primos y sobrinos, tías y tíos, en especial a mi mamá, a Magali y a los más pequeños: a Josué, a Sari, Jaimito, Arami, Dilan, a Abner.

Sobre todo, a Eudocia y a Aleida, dos grandes pilares de mi vida.

Índice

Introducción	3
Capítulo 1 Marco teórico: El fenómeno de las brechas salariales	5
1.1 Caracterización y determinantes de las brechas salariales	5
Capítulo 2 Las brechas salariales en América	19
2.1 Brechas salariales en EUA	19
2.2 Brechas salariales en México	30
2.3 Brechas salariales en Brasil	39
Capítulo 3 Brechas salariales en Europa	47
3.1 Brechas salariales en Reino Unido	47
3.2 Brechas salariales en Italia	56
3.3 Alemania	68
Capítulo 4 Brechas salariales en Asia	81
4.1 Brechas salariales en China	81
4.2 Brechas salariales en Corea del Sur	90
4.3 Brechas salariales en Singapur	97
Capítulo 5 Las brechas salariales dentro de las cartas magnas	107
5.1 Estados Unidos de América	108
5.2 México	108
5.3 Brasil	109
5.4 Reino Unido	109
5.5 Italia	109
5.6 Alemania	110
5.7 China	110
5.8 Corea del Sur	110
5.9 Singapur	111
Conclusiones	112
A. Relaciones de producción pre capitalistas y las brechas salariales	112
B. Diferencias salariales y extracción de plusvalía	114
C. Diferencias salariales y control del Estado	115
D. ¿Se pueden eliminar las brechas salariales?	115
Bibliografía	117

Introducción

El presente trabajo busca, por un lado, caracterizar el proceso histórico que dio pie al desarrollo de las relaciones de producción capitalistas y por tanto, explica los determinantes de las brechas salariales; por otro lado, busca estimar una brecha salarial para los 9 casos nacionales considerados en años seleccionados.

Para el primer punto, el estudio buscará caracterizar, de manera general y concisa, el proceso histórico del desarrollo del capitalismo para 9 países, haciendo énfasis en los puntos descritos en el marco teórico que contemplan la generalización de la fuerza de trabajo como mercancía, el proceso de producción de plusvalía absoluta y relativa, la forma específica en la que se presenta la división del trabajo dentro del capitalismo, así como las condiciones medias de producción en conjunto con la calificación del trabajo, el papel del Estado en las brechas salariales, el papel de la organización de los trabajadores en las brechas salariales y finalmente, el papel de las normas legales.

Como segundo punto del estudio, está contemplada la estimación de las brechas salariales. Lo anterior tomará como base la información contenida en el Informe del Observatorio de Salarios de la Universidad Iberoamericana de Puebla 2009. Este informe toma como base de sus estimaciones la encuesta de octubre de la Organización Internacional del Trabajo (OIT).

La información sobre salarios y brechas son retomadas del informe del Observatorio, de esta forma, los niveles salariales están expresados en dólares, libras o pesos corrientes del año de referencia.

Los años en los que fueron estimadas las brechas varían por país, en conjunto el periodo por los 9 países abarca de 2004-2009. Lo anterior se debe a la información disponible.

En cuanto a la estructura del documento, el primer capítulo del estudio es el marco teórico conceptual sobre el fenómeno de las brechas salariales, en el referido capítulo uno, están definidas las *brechas salariales* como *las distancias entre los precios de la fuerza de trabajo* y como el *producto del predominio de las relaciones sociales de producción*. También existe un análisis general sobre los algunos trabajos de investigación que han abordado el fenómeno, la revisión de los antecedentes está enfocada en la concepción de los autores sobre el tema; como resultado de la revisión de los antecedentes, es posible afirmar que, en ellos

existe el predominio de una concepción atomizada sobre las brechas salariales y no como un producto de las relaciones del capitalismo.

Del segundo al cuarto capítulo, el análisis está enfocado en los casos nacionales mencionados. El segundo capítulo aborda los casos de países del continente americano: Estados Unidos, México y Brasil. El tercer capítulo muestra el estudio de las brechas salariales en Europa en los países de Reino Unido, Italia y Alemania. El cuarto capítulo es el estudio enfocado en los países seleccionados de Asia como China, Corea del Sur y Singapur. En todos los casos nacionales hay una estimación sobre las brechas salariales para el periodo de referencia, asimismo, hay un análisis histórico general sobre el desarrollo de las relaciones capitalistas de producción.

En el capítulo quinto hay una revisión general de las constituciones políticas de los países analizados con el fin de identificar si existe alguna regulación constitucional sobre la distancia o brecha salarial. Derivado de lo anterior, si bien no hay una limitación explícita en cuanto la distancia salarial, es posible observar que, en todos los referentes constitucionales, está planteada la idea de un nivel mínimo de vida, en términos económicos, ello implica un nivel salarial mínimo permitido y en concreto, en cuanto a las brechas salariales, ello trae consigo la determinación de un nivel salarial inferior pero no un nivel salarial superior.

El apartado de conclusiones hace énfasis en que las brechas salariales vistas en su conjunto, son un producto del desarrollo de las relaciones capitalistas de producción y, por tanto, un fenómeno propio de la etapa histórica en la que nos encontramos. Asimismo, se desprende que, las brechas salariales responden a la necesidad de la extracción de plusvalía tanto en las ramas de la producción con alta composición orgánica de capital como en aquellas con una baja composición orgánica de capital. Resalta, también la observación de que, la diferencia salarial es útil para mantener el orden capitalista establecido, en el sentido de que ella hace factible una profundización de la competencia entre obreros, desviándose la lucha obrera de sus verdaderos intereses de clase; el último punto de esta sección busca responder al cuestionamiento sobre si es posible eliminar las brechas salariales en el capitalismo.

Capítulo 1 Marco teórico: El fenómeno de las brechas salariales

1.1 Caracterización y determinantes de las brechas salariales

1.1.2 La brecha salarial

Una brecha salarial es la diferencia o distancia entre los salarios de los obreros, éstas pueden expresarse como una proporción o como una diferencia absoluta entre salarios. En consecuencia, la brecha salarial sólo implica la relación cuantitativa entre los salarios, es decir, es un aspecto fenoménico respecto de la categoría salario, central ésta en la economía capitalista.

Respecto a esta expresión fenoménica, abundan los estudios dedicados a las más variadas descripciones de las brechas salariales, sin embargo, no hay uno orientado al origen de las mismas, esto implica que dentro de la economía domina una concepción que considera como un hecho natural la existencia de las brechas salariales y no como un fenómeno específico de la producción capitalista. Históricamente la producción ha tenido características particulares que cambian con el paso del tiempo, por ejemplo, en el caso de la producción de los pueblos mesoamericanos se encuentran diversas formas de satisfacer las necesidades humanas que van desde la producción colectiva en la que los medios de producción son de propiedad común hasta la producción despótico tributaria en la que un pueblo sometía y se apropiaba del trabajo generado por el pueblo dominado. En estos tipos de organización no cabe hablar de brechas salariales puesto que no existe el sistema del trabajo asalariado. Aún más, en la época colonial podemos ver el establecimiento de colonias españolas con rasgos de esclavitud, así como de producción feudal; en este periodo la presencia de esclavos excluye el pago de un salario puesto que el ser humano era considerado parte de la propiedad de otro individuo. En el mismo periodo estuvo presente la existencia de dueños de la tierra quienes tenían a su cargo a un grupo de peones que laboraban tierras ajenas y que no percibían salarios ya que obtenían sus medios de vida mediante el trabajo en una sección de las parcelas ajenas. En este periodo existieron diversas relaciones de producción, sin embargo, el sistema del trabajo asalariado no era el predominante.

El fenómeno de la brecha salarial es producto de una etapa social determinada por la producción capitalista y por tanto no es un fenómeno natural, de esta forma la explicación de

raíz de las brechas salariales se encuentra en el estudio de las relaciones de explotación. A continuación, se mostrarán los elementos que dan pie a la existencia de este fenómeno.

1.1.3 Determinantes de las brechas salariales

La fuerza de trabajo como mercancía

Las brechas salariales tienen su origen en la existencia de diversos niveles salariales y por tanto en la existencia del salario. El salario es el pago por el uso de la capacidad de trabajo de los obreros, esto es así porque el trabajo, actividad inherente al ser humano, se realiza bajo el predominio de una sociedad de clases, en la que permea la propiedad privada sobre los medios de producción: el capitalismo.

El capitalismo se caracteriza por la posesión de los medios de producción en manos de una clase social: los capitalistas. Con el proceso de la acumulación originaria del capital se presenta *el divorcio entre los obreros y la propiedad de las condiciones de realización de su trabajo*, es decir, la acumulación de los medios de producción mediante el despojo, lo que implica guerras, fraudes, robos, etc. Procesos violentos que aún se presentan y que históricamente dieron lugar a la enajenación de medios de trabajo y su consecuente concentración por la clase capitalista. Este hecho histórico ha propiciado que la reproducción de la vida material de la sociedad se presente ahora bajo una forma social distinta, es decir, bajo la forma de trabajo asalariado.

La relación económica capitalista implica que el salario sea el mecanismo mediante el cual la clase trabajadora puede apropiarse de aquellas mercancías que necesita para restablecer su capacidad de trabajar y reproducirse como clase; es decir, la obtención de medios de vida se hace mediante la circulación la corriente de las mercancías, en donde la capacidad de trabajo también se presenta como mercancía, de cuya venta, que constituye el salario para el obrero, éste lo destina a la compra de medios de vida.

$$M - D - M$$

La circulación generalizada de mercancías, implica el predominio de la ley del valor, por lo que la fuerza de trabajo es determinada por esta ley. El valor de la fuerza de trabajo, como el de cualquier mercancía, es el trabajo social invertido para su producción, el cual toma cuerpo

en su valor de cambio, ya que cuenta con la cualidad de intercambiarse por equivalentes mercancías que le permiten al trabajador sobrevivir y reproducirse como clase. El intercambio, en el capitalismo, se realiza mediante el dinero o equivalente general aceptado, el cual expresa en su cuerpo, el valor de las mercancías. Bajo su representación pecuniaria, el salario es el precio de la mercancía, en este caso el salario es el nombre del precio de la fuerza de trabajo.

Por su parte, el valor de uso de la fuerza de trabajo es la aplicación de una actividad concreta durante la jornada de trabajo. Sin embargo, bajo el dominio del capitalista, en cuanto esa fuerza se pone en acción, ésta deja de pertenecerle al obrero y el producto de su trabajo es apropiado por el capitalista. Al respecto, Marx menciona que: “El capitalista paga por un día de fuerza de trabajo. Es, por tanto, dueño de utilizar como le convenga, durante un día, el uso de esa fuerza de trabajo, ni más ni menos que el de otra mercancía cualquiera...”.

La afirmación de Marx significa que el uso de la mercancía le pertenece a su poseedor, es decir al capitalista, puesto que ha pagado un salario por el uso de la fuerza de trabajo por lo que el obrero entrega el producto del trabajo de su jornada al capitalista.

Como se puede ver, la fuerza de trabajo cuenta, como cualquier mercancía, con valor de uso y valor de cambio, de esta forma la existencia de diversos oficios y profesiones, implica la producción de fuerza de trabajo con diversos niveles de adiestramiento y por lo tanto con distintos valores, distintos precios que se ven reflejados en las brechas salariales.

Producción de plusvalía absoluta y relativa

Para la producción de mercancías el obrero entra en contacto con los medios de producción, sin embargo, la propiedad de éstos le corresponde al capitalista, así como el producto de la fuerza de trabajo, mientras que el trabajador recibe el valor de su mercancía. El valor de uso apropiado por el capitalista se traduce en plusvalía, ésta, al realizarse en dinero permite que una parte sea convertida en ganancia, mientras que, otra parte se convierte en capital, haciendo posible que se incremente el nivel de inversión y se produzca un nuevo ciclo para el capital.

La conversión de la plusvalía en capital es una tendencia del capitalismo y permite la reproducción de las relaciones de producción capitalistas, por lo que se convierte en una necesidad del sistema de producción.

La producción de plusvalía absoluta, es decir, la apropiación de trabajo utilizando como base la extensión de la jornada laboral, pone a disposición del capitalista la fuerza de trabajo por más tiempo, sin embargo, cuenta con el límite físico del obrero, pues sus fuerzas son finitas y llegará el tiempo en que el cansancio o la muerte le impedirán poner en operación los medios de producción. Así mismo dependiendo de la etapa social, se generan límites morales¹ que impiden el alargamiento de la jornada laboral.

El alargamiento de la jornada de trabajo no implica mejorar la productividad del trabajo ni la composición orgánica del capital; al hacerse de esta forma, los capitales con baja productividad intentan competir utilizando procesos de trabajo artesanales; este es el caso de la industria maquiladora en países latinoamericanos y asiáticos que absorben, por término medio, fuerza de trabajo poco calificada.

Por otro lado, el incremento de la capacidad productiva del trabajo implica la reducción en los tiempos de producción, de desperdicios y costos mediante la elevación de la composición del capital, es decir plusvalía relativa. En el capitalismo la obtención de plusvalía relativa se ha presentado históricamente con cada descubrimiento científico, el proceso de industrialización en distintos países es muestra de ello; en Inglaterra, por ejemplo, trajo consigo el uso de la máquina de vapor que mejoró la productividad en la industria textil y en los transportes.

Por un lado, los métodos que consisten en aumentar la capacidad productiva del trabajo, permiten el desarrollo de distintos oficios y a simplificar las tareas de los trabajadores, así como la absorción de fuerza de trabajo calificada para el manejo de maquinaria y para mejorar la organización del trabajo, haciendo posible que en las ramas de la producción con

¹ Los límites morales son el conjunto de normas que, con base en la producción (tipo de propiedad, modo de distribución, modo de consumo, etc.), determinan los actos aceptables en la práctica cotidiana. Con relación a la jornada de trabajo, los límites morales operan como determinantes, en este caso es la sociedad la que en última instancia acepta el número de horas laboradas. Estos límites varían dependiendo de la etapa social, por ejemplo, en México, durante el porfiriato Jhon Kenet Turner muestra la existencia de jornadas laborales de 18-20 horas diarias; sin embargo, comenzaron a reducirse a finales del siglo XIX y finalmente con la constitución de 1917 quedó expresamente prohibida una jornada superior a 8 horas diarias.

altos niveles de composición orgánica de capital (COK), se concentren trabajadores calificados; tal es el caso, entre muchos otros, de las ramas de transporte aéreo en Estados Unidos y Europa y en la industria petrolera en México y en Brasil. Por otro lado, persisten ramas de la economía con una COK baja y con un uso de trabajadores poco calificados. En virtud de lo anterior, es que el incremento de la plusvalía relativa repercute en incrementar las brechas salariales.

La fuerza de trabajo especializada, utilizada en las ramas económicas con altos niveles de composición orgánica, representa, desde la perspectiva de la inversión del capital en salarios por esta parte del trabajo social, una mayor cantidad en cuanto salario, que aquella que se destina al salario de trabajadores no calificados, como en cuanto a lo que se requiere para la formación de estos trabajadores. Esta situación se ve reflejada en la divergencia de los salarios entre trabajadores calificados y no calificados, es decir, a mayor cantidad de trabajo social destinado a la formación de fuerza de trabajo, mayor será el salario del trabajador calificado y viceversa.

Derivado de lo anterior, es importante aclarar que el salario percibido por un trabajador calificado no estará en función de sus conocimientos o de sus habilidades en abstracto, sino de aquellas habilidades socialmente necesarias en la producción. De esta forma, si un trabajador calificado, por ejemplo, un abogado, es utilizado en tareas que impliquen trabajo simple, por ejemplo, el oficio de albañilería, su salario corresponderá al de un trabajo de esta especie. De esta forma, no interesa por sí mismo el adiestramiento recibido por la inversión de trabajo social de un trabajador calificado sino, el adiestramiento para el trabajo concreto que este realice en la sociedad.

La división del trabajo dentro del capitalismo

La existencia de diversos trabajos concretos muestra la presencia de diversas calidades de una misma mercancía, es decir, la presencia de diversos trabajos implica el uso de la fuerza de trabajo en diversas actividades: herrería, carpintería, panadería, ingeniería, etc. Los diversos trabajos concretos muestran diversos niveles de adiestramiento de la fuerza de trabajo.

La división del trabajo es un proceso que surge desde la existencia del hombre, en un principio, la sociedad se organizaba con base en las cualidades físicas del ser humano, así las diversas actividades se resolvían dependiendo del sexo y de la fuerza física. Esta forma primitiva de organización sufrió cambios con el incremento de la producción, pues el dominio de la naturaleza propició el mejoramiento de las técnicas de trabajo y de sus medios de producción.

El dominio de la naturaleza generó una división del trabajo más profunda que devino en la división entre trabajo físico e intelectual que daba la posibilidad para el desarrollo de las actividades espirituales y materiales, en esta etapa, el hombre ya era capaz de *“entregarse a la creación de teoría “pura”, de la teología “pura”, la filosofía y la moral “puras”, etc.”*.

En el modo de producción capitalista, el desarrollo de la división social del trabajo sigue su curso, es decir, el incremento de la producción permite la generación de personas que se especialicen en el dominio de ciertos aspectos de la realidad, lo cual es posible porque la sociedad trabaja para mantener a los futuros cuadros calificados para la producción. Sin embargo, el carácter de la fuerza de trabajo como mercancía y el predominio del sistema del trabajo asalariado imprime una forma específica en cuanto al desarrollo de la división del trabajo, pues se presenta efectivamente como la producción de fuerza de trabajo más especializada.

La forma específica que presenta la división del trabajo en la etapa capitalista implica que, en términos del valor de la fuerza de trabajo, exista una producción de fuerza de trabajo cuyo adiestramiento representa una determinada magnitud de trabajo social que se refleja en una magnitud determinada de salario.

Condiciones medias de producción y calificación del trabajo

La apropiación de plusvalía en una rama de la actividad económica, implica la constante revolución de los medios de producción, con el fin de reducir el tiempo de producción de sus mercancías por debajo de la media social; esto ha permitido la tendencia creciente de la apropiación de plusvalía producida. Al reducir los tiempos de producción, con relación al tiempo de trabajo socialmente necesario, el capitalista realizará un mayor nivel de plusvalía puesto que venderá su mercancía al precio establecido por el conjunto de la sociedad. Por

otro lado, el capitalista que cuenta con un valor igual o menor al social, se verá obligado a vender sus mercancías a un precio igual o menor al valor socialmente establecido, reduciendo el nivel de plusvalía que se puede apropiar este competidor.

Las relaciones capitalistas implican una competencia férrea por la apropiación de la plusvalía por lo que los capitalistas buscan a toda costa el incremento de su composición orgánica de capital (COK). Es decir, invertir cada vez más en capital constante que en variable, lo cual se verá reflejado en una reducción de trabajadores contratados y una sustitución de éstos por máquinas que incrementen la capacidad productiva del trabajo, que reduzcan, por tanto, el tiempo de trabajo materializado en las mercancías y que incrementen el nivel de plusvalía apropiado. Bajo esta lógica, cada rama de la producción contará con una COK en constante ascenso, implantando nuevas divisiones de trabajo en sustitución de antiguas prácticas que implicará la absorción de fuerza de trabajo capacitada para el manejo de maquinaria.

El nivel técnico de una actividad económica, como la rama de la producción petrolera demandará obreros capaces de operar maquinaria necesaria para la perforación de pozos petroleros, así como obreros con conocimientos necesarios para la investigación relacionada con la exploración. Si, por término medio, las ramas de la economía cuentan con un nivel alto de tecnificación demandará de trabajadores más capacitados.

Por otro lado, si una rama económica usa métodos de producción con rasgos artesanales, como la producción de pan, de calzado o la producción agrícola, éstas actividades demandarán trabajadores menos capacitados que en la industria petrolera.

Si se analizan las condiciones medias de producción de un país con predominio de las relaciones capitalistas, una brecha salarial, tanto al interior de esa economía, como entre países, puede definirse por el nivel técnico predominante, es decir, si su producción descansa en una baja composición del capital, su nivel salarial será menor al de países con altos niveles de tecnificación de la producción. Así mismo, la diferencia salarial se hará más amplia a medida que existan ramas en las que domine un alto nivel de composición orgánica de capital tal y como ocurre en países como Brasil y México en donde su diferencia salarial media es superior al de países como Alemania e Inglaterra.

Con el incremento de la composición orgánica de capital (COK) se genera un incremento de la capacidad productiva del trabajo, este fenómeno se refleja en la sustitución de trabajadores por máquinas, en este sentido una máquina cargadora puede sustituir a diez obreros cargadores. El incremento de la COK genera la repulsión de una masa de trabajadores de la rama de la producción propiciando competencia entre los trabajadores por emplearse mediante la disminución de sus salarios.

El Estado y las brechas salariales

Finalmente, en cuanto al papel del estado ante el fenómeno de las brechas salariales es importante destacar dos cuestiones: a) En primer lugar, la brecha implica una división entre una misma clase social y b) La división entre una misma clase social permite extender el predominio de las relaciones de explotación.

La división entre una misma clase social estriba en la competencia entre trabajadores por ser contratados, este fenómeno se presenta por la constante atracción y repulsión de fuerza de trabajo en las ramas de la producción. Esto provoca que los trabajadores estén dispuestos a reducir el precio de la fuerza de trabajo por su contratación afectando a toda la clase trabajadora. Asimismo, esta competencia se manifiesta dentro de una misma especie de fuerza de trabajo, en el caso de los trabajadores calificados se presenta la imposibilidad de que todos sean contratados como tales, es decir, no todos los ingenieros son contratados como ingenieros, lo mismo sucede con los abogados, artistas, cineastas, etc. Sólo son contratados como fuerza de trabajo calificada aquellos que son socialmente necesarios.

La división entre los trabajadores impide la organización de clase y por tanto dificulta la defensa de derechos y el avance cualitativo de la lucha obrera.

El papel de la organización de los trabajadores en las brechas salariales

La organización de los trabajadores juega un papel importante dentro de las brechas salariales. En primer término, es importante mencionar que la organización obrera forma parte de los límites sociales que permiten establecer el salario, es decir, si bien el salario es un precio y éste refleja el valor o la inversión de trabajo destinado por la sociedad para la supervivencia y la reproducción de la fuerza de trabajo, el salario también se encuentra determinado por aquellas normas que son reflejo de lo que es socialmente aceptado o no.

Estas normas permiten ampliar el espectro de mercancías que satisfacen determinadas necesidades básicas, o lo que es lo mismo, permiten incluir un conjunto de necesidades como básicas o ineludibles para la supervivencia y reproducción de la fuerza de trabajo. De esta forma, los valores de uso que forman parte del salario se amplían y se registran nuevos valores de uso de los cuales no se puede prescindir.

La organización de los trabajadores no sólo permite garantizar un nivel mínimo de supervivencia, sino que también permite ampliar el acceso a los valores de uso que socialmente se vuelven imprescindibles o se convierten en básicos. Por ejemplo, las luchas obreras no sólo permiten incrementar el nivel salarial sino exigir derechos como la jubilación, prestaciones, seguridad social, vivienda, etc. Todas estas exigencias elevan el valor de la fuerza de trabajo y permiten acortar la distancia entre salarios.

En términos históricos, por ejemplo, en México en los años que precedieron a la revolución de 1910, el movimiento obrero organizado se reflejó en huelgas y manifestaciones cuyas exigencias eran el incremento del salario, la reducción de la jornada laboral, prestaciones, seguridad social, etc. Al término del movimiento armado de 1910, las exigencias del movimiento obrero fueron retomadas por el constituyente de 1917 para la constitución que actualmente rige en México; en el Reino Unido, las luchas obreras permitieron limitar el trabajo infantil hasta prohibirlo en determinadas actividades, así como reducir la jornada laboral.

En cada una de las experiencias históricas sobre el papel de la organización en las brechas salariales, puede observarse que la organización ejerce un efecto directo sobre los salarios más bajos de la economía, es decir que el piso mínimo que socialmente es aceptado como nivel salarial progresivamente incluye más elementos necesarios para la reproducción de la fuerza de trabajo. En una etapa determinada de cada sociedad, esto implica la reducción temporal de las brechas salariales, lo que significa reducir la desigualdad salarial.

Sin embargo la reducción de las brechas salariales mediante la organización laboral es temporal, ya que dentro de las relaciones de producción capitalistas existen tendencias que eliminan el efecto de la organización de los trabajadores, lo anterior se debe a que la organización obrera al luchar por mejorar las condiciones de vida no rompe con las relaciones

capitalistas ni con sus leyes que son la base para la existencia de las brechas salariales. De esta forma persisten los precios diferenciados de la fuerza de trabajo, con base en su adiestramiento necesario para satisfacer necesidades específicas de la producción, así como por la presión de demanda de fuerza de trabajo calificada, derivada del constante incremento de la productividad del trabajo, respecto de la demanda de fuerza de trabajo poco calificada o con el mínimo de calificación, así como la ley de repulsión y atracción de fuerza de trabajo que presiona el movimiento salarial a la baja o a la alza y la propia competencia entre obreros o dueños de la fuerza de trabajo.

Normas legales y las brechas salariales

En primer término, las normas legales contienen la concepción de la propiedad así como del régimen de trabajo determinado en una época precisa, es decir, son reflejo de las relaciones económicas dominantes en una sociedad determinada.

Las normas legales también sirven para legitimar el uso de las instituciones de coerción —policía y ejército— con el fin de preservar el tipo de propiedad así como el régimen de trabajo dominante.

Sin embargo, puesto que las normas legales surgen en una sociedad de clases, también registran limitantes para las clases dominantes. En materia salarial, por ejemplo, las constituciones políticas reflejan las cualidades del salario mínimo, es decir, el valor mínimo de la fuerza de trabajo; en términos estrictos, legalmente no puede existir un salario por debajo del establecido por ley. Ejemplo de lo anterior es el artículo 123 de la Constitución Mexicana, así como el artículo 7 del capítulo II de la constitución brasileña, la ley nacional de relaciones de trabajo y la ley de estándares de trabajo justo en los Estados Unidos de América, el artículo 38 de la constitución Italiana, entre otros.

Dentro de las cartas magnas o constituciones, así como dentro de las leyes regulatorias o secundarias existe una concepción que determina un nivel mínimo de vida. En una sociedad capitalista, este mínimo de vida se traduce en un nivel salarial aceptado socialmente. Si bien existe un límite para un nivel mínimo de vida, no existe un límite superior que limite la desigualdad salarial.

Los límites inferiores de los niveles de vida se han ido modificando con el paso del tiempo y éstos se han ido ampliando constantemente, es decir, se han incluido elementos que son considerados como parte de un nivel mínimo de vida.

En términos económicos, dentro de una economía capitalista un nivel mínimo de vida garantizado en las normas legales no es más que una regulación que marca un piso mínimo para garantizar un salario cuyo valor permite: a) Desarrollar y sostener la capacidad de trabajar del poseedor de la fuerza de trabajo, para lo cual requiere consumir mercancías de primera necesidad, b) La reproducción familiar, cuyo significado en el capitalismo es el de generar nuevos obreros que sustituyan a aquellos cuya capacidad de trabajo va mermándose con el paso del tiempo y c) El desarrollo de la capacidad de trabajar y para la obtención de destrezas para lo cual es necesario destinar una determinada cantidad del salario. Estos tres elementos, conjuntamente con un cierto grado de lucha y exigencias de la clase obrera organizada, permiten la reproducción de la fuerza de trabajo asalariada en el marco de las relaciones de producción capitalistas (Marx, 1865).

En tal sentido, además de garantizarse la reproducción de la fuerza de trabajo, la determinación del valor de la fuerza de trabajo responde a dos cuestiones fundamentales, por un lado la ley del valor que considera un nivel mínimo de trabajo social que se hace visible en aquel trabajo que, por término medio, todo miembro de la sociedad puede ejecutar, éste trabajo general al hacerse concreto exige un nivel de adiestramiento que no es fijo sino que cambia con el paso del tiempo, de esta forma el nivel mínimo de adiestramiento en México, antes de 1910, no consideraba el estudio secundario, sin embargo en la época actual, esa exigencia de estudio se ha vuelto imprescindible, para acceder a un nivel mínimo de contratación laboral. Por otro lado, el nivel mínimo que se requiere para la reproducción de la vida, es impulsado por las luchas sociales, es decir, las luchas por el derecho a la educación, la vivienda, la salud, etc.

1.1.4 Antecedentes

El problema de las brechas salariales ha sido abordado por diversos investigadores, sin embargo, su punto de partida no considera el estudio de las relaciones sociales de producción capitalistas ni la existencia de un Estado que permite mantener las relaciones de explotación.

En este sentido, sólo se enfocan en el comportamiento de la distancia entre los salarios a causa de aspectos secundarios como la raza del trabajador (sic.), el sexo, discapacidad física, etc.

Los trabajos de Blinder y de Oaxaca son fundamentales para comprender las posturas en torno al fenómeno de las brechas salariales, este conjunto de investigaciones se basan en tres aspectos: 1) la heterogeneidad de la *dotación de capital humano* entre individuos de distinto sexo —hipótesis de capital humano—, 2) La diferencia salarial no se puede explicar por la diferencia en productividad individual —hipótesis de discriminación— y 3) La diferencia salarial como el comportamiento de la oferta de trabajo —hipótesis de selección muestral—.

Con relación a la hipótesis de capital humano, existe una limitante fundamental pues mediante la llamada *teoría del capital humano* es posible velar el estudio de las relaciones de producción. El capital humano es considerado, para los economistas de esta corriente, como el conocimiento que forma parte del trabajador y que se adquiere mediante la *inversión* en el aspecto educativo permitiendo incrementar la productividad y el salario.

La *teoría del capital humano* retoma el concepto de capital despojándolo de su contenido real, ya que el capital es una relación de producción que está destinada a la producción de ganancia mediante la explotación de fuerza de trabajo asalariada, por tanto en el capitalismo un obrero no cuenta con capital pues sólo puede reproducir su salario.

Al afirmar la existencia de un capital humano se afirma que la clase obrera es propietaria de un capital el cual está representado por los conocimientos adquiridos. Siendo así, los obreros se vuelven capitalistas y no explotados, se presenta una relación entre iguales y no entre el dueño de los medios de producción y el despojado que trabaja para él.

Por otro lado, se admite que el *capital humano* mejora el rendimiento del obrero y mejora su salario. Este enfoque parte de una concepción individual del obrero y en última instancia del ser humano, pues se olvida de que el obrero como clase vende su fuerza de trabajo como cualquier mercancía y como tal está sujeta a la ley del valor que rige la magnitud de trabajo que toda la sociedad debe destinar a la producción de mercancías por lo que prescinde de las diversas inversiones de trabajo destinado por los productores individuales, de allí que éste no venda su mercancía por el trabajo invertido sino por el efectivamente destinado por la fuerza

de trabajo social. De este modo, un trabajador no tiene bajo su mando el comportamiento de la ley que determina el monto de su salario, pues como tal si su capacitación es alta no percibirá un salario más alto automáticamente, esto dependerá de lo que la sociedad requiera y del nivel salarial establecido en general.

Aunado a lo anterior, la teoría del capital humano no considera que el constante despido de los obreros, a causa del incremento de la COK de las ramas industriales, genera competencia entre los propios trabajadores por vender su fuerza de trabajo a un precio bajo, gracias a este fenómeno se presenta una reducción en el precio de la fuerza de trabajo.

El segundo punto que sustenta la teoría de la brecha salarial, según Oaxaca y Blindar es que la diferencia salarial no se puede explicar mediante la productividad individual del obrero, sino por aspectos relacionados con la religión, el sexo, la raza (sic.), el color de piel, etc. Este punto da entrada al término *discriminación salarial*. Sobre este tema, Rodrigo Montero y Paz Garcés (2009) sostienen que existe una *discriminación salarial* explicada por el vínculo entre los salarios con el origen étnico de los trabajadores. Estos autores mencionan que “*el mercado castiga por características relacionadas con el género, la raza e incluso con el nivel socioeconómico*” (Montero, R., & Garcés, P. ,2009:645).

Para la existencia de la discriminación salarial existe una base material que no es tomada en cuenta por los autores de esta corriente, pues para rebajar el salario de un trabajador es necesaria la existencia del salario, es decir, de una relación social basada en la explotación; por tanto, para que cualquier ser humano sufra discriminación salarial primero deben ser obreros y para ello necesitan generalizarse las relaciones de explotación, este razonamiento vale lo mismo para la discriminación relacionada con el color de piel, la preferencia sexual o para cualquier aspecto periférico del obrero.

Bajo la perspectiva de la discriminación salarial, existen estudios que perciben la distancia entre el salario de los obreros como el principal motor de la pobreza y como la contradicción principal del capitalismo, al respecto Juan C. Castillo aborda el tema de las brechas salariales dentro del dominio de la desigualdad económica. Vincula los principios distributivos de la filosofía política y las investigaciones sobre estratificación social en la sociología con el fin de establecer los principios que una sociedad *debería* aplicar para ser considerada justa.

El aspecto fundamental del estudio radica en obtener las percepciones de las ocupaciones entre un estatus salarial *alto y bajo* (sic.) y estimar, mediante percepciones, cuál tendría que ser el salario ideal. La limitante de este tipo de investigaciones radica en que no exponen las leyes que permiten la existencia de las diferencias salariales y da por hecho la existencia del precio como una cualidad natural de las cosas, por lo tanto no considera que dentro del capitalismo los principios *distributivos* giran en torno a la producción de ganancia, es decir, a la concentración y llegan a plantear la idea de “distribuir” sin eliminar la explotación, por lo que no se resuelve el problema como tal y sólo estima una brecha “aceptable” entre el salario ideal y el real, la cual permite el funcionamiento del capitalismo.

Por lo anterior, no es posible retomar los estudios ya realizados sobre las brechas salariales más que en su aspecto más superficial, es decir, mientras aporten datos y algunas evidencias acerca del fenómeno, pues en términos conceptuales, carece de rigor teórico, dados los factores causales a los que atribuye la existencia de tales *brechas*.

Capítulo 2 Las brechas salariales en América

2.1 Brechas salariales en EUA

Proceso de industrialización en EUA

El proceso de industrialización de los Estados Unidos de América (EUA) a finales del siglo XVII y principios del siglo XVIII permitió la generalización de las relaciones capitalistas de producción pues generó un nivel de acumulación de capital importante que superó al de naciones imperialistas como Rusia, Francia e Inglaterra. Esta etapa se destacó por la implementación de métodos de producción mecanizados que sustituyeron procesos artesanales y elevaron los niveles de producción.

El proceso de industrialización en los EUA se presentó fundamentalmente por un significativo avance de las fuerzas productivas originado desde Inglaterra entre los años de 1750 a 1850 (Killick, 1979). El incremento de los niveles de producción en Inglaterra estimuló la exportación de algodón proveniente de los EUA, la producción de esta mercancía tenía como base el trabajo esclavo cuya limitante era el predominio de métodos de producción artesanales y con bajos niveles de producción en relación al crecimiento de la demanda de algodón. La introducción de mecanismos para mejorar la productividad permitió incrementar la apropiación de plusvalía por un lado y por otro generó las condiciones para la desaparición paulatina de las relaciones de esclavitud al requerirse una mayor fuerza de trabajo en diversas actividades económicas.

Pero no sólo creció la exportación de algodón, también se presentaron incrementos en la producción agrícola e industrial generando una gran demanda de hierro y acero, las actividades industriales de los estados norteros como la fabricación de maderas, la construcción de navíos, la pesca y los telares que contaban con procesos artesanales de producción fueron sustituidos paulatinamente por procesos mecanizados, es decir, con una mayor inversión de capital constante.

Parte importante del proceso de industrialización fue el desarrollo de las diversas vías de transporte impulsado por la necesidad de realizar en un menor tiempo las mercancías producidas. En el proceso capitalista de producción la rápida venta de las mercancías reduce el tiempo en que el capital retorna a su forma dinero y permite al capitalista reproducir su

capital el mayor número de veces posible generando magnitudes mayores de plusvalía y de ganancia en un periodo determinado.

El transporte de mercancías por carreteras incrementó el flujo de vehículos lo que fomentó la construcción de infraestructura carretera permitiendo la comunicación entre la zona Noreste y Oeste del país.

En cuanto al transporte fluvial, el río Mississippi y sus afluentes permitían la comunicación entre zonas del medio oeste y del sur, a partir de 1811 con la implementación de los barcos de vapor se incrementó el número de naves así como la construcción de canales que vincularon ríos y lagos a la zona oeste del país. Durante este periodo, una construcción significativa es la del canal Erie que vinculaba el Océano Atlántico con la zona de los Grandes Lagos del norte de los EUA facilitando el flujo de mercancías entre condados así como el comercio internacional (Killick, 1979).

En cuanto al transporte ferroviario se presenta un crecimiento notable que muy pronto superó la extensión de vías férreas de potencias imperialistas como Inglaterra, Rusia y Alemania. En 1890 EUA contaba con 268 mil kilómetros de vías férreas, éstas crecían a 413 mil kilómetros para 1913 (Lenin, 1917), los materiales de construcción se renovaron por un constante uso del metal para la fabricación de durmientes los cuales sustituyeron a los de madera y de concreto.

La expansión en los transportes generó un desarrollo en la industria metalúrgica para proveer materiales en la construcción de durmientes, naves, vagones e infraestructura relacionada, es decir, para propiciar el rápido intercambio de las mercancías, así mismo las empresas constructoras de ferrocarriles impulsaban la producción general de mercancías al generar un nivel mayor de vagones.

El incremento de las actividades económicas relacionadas a los transportes y a la construcción implicó elevar los niveles de acumulación de la burguesía norteamericana, sin embargo, a pesar de su crecimiento, seguía compitiendo con los productores ingleses quienes realizaban un porcentaje de sus mercancías en el territorio norteamericano lo que llevó a incrementar los mecanismos de protección arancelaria y privilegiar la acumulación de los

capitales nacionales reduciendo la competencia y en algunos casos eliminándola por completo al impedir la importación de mercancías producidas en Inglaterra.

El desarrollo capitalista en los EUA durante su proceso de industrialización agudizó la inmigración pues se incrementó la demanda de fuerza de trabajo. Uno de los periodos más importantes en cuanto a la migración fue el comprendido entre 1820 y 1880 que se caracterizó por el arribo de fuerza de trabajo proveniente de Europa gracias al fin de las guerras napoleónicas que suprimió el servicio militar así como al proceso de industrialización que generaba desempleo. Más adelante, a finales del siglo XIX y a principios del XX se registró una nueva oleada migratoria con la afluencia de 25 millones de inmigrantes en su mayoría jóvenes.

La característica principal del proceso migratorio en EUA fue la atracción de fuerza de trabajo extranjera, eran grupos de gente joven, establecidos en sitios urbanos cercanos a las fábricas. Era fuerza de trabajo que ya no era absorbida por el capitalismo europeo por el mismo comportamiento de las relaciones capitalistas pues al incrementarse la composición orgánica de los capitales en Europa, se sustituyeron a obreros por maquinaria arrojando al desempleo a una masa de fuerza de trabajo, además forman parte del ejército industrial de reserva que acentúa la competencia entre los mismos trabajadores presionando el salario a la baja (Marx, 1849).

La afluencia de fuerza de trabajo inmigrante no ha cambiado sustancialmente en la actualidad ya que, como se demostrará más adelante, el uso de trabajadores migrantes carentes de derechos permite pagar un menor salario que el mínimo, esta situación si bien es condenada dentro del discurso político norteamericano es alentada por las relaciones sociales de producción. Ejemplo de lo anterior es el canal inmigrante entre México y los EUA considerado como el más importante a nivel mundial en cuanto al flujo de personas. Fundamentalmente los mexicanos inmigrantes se emplean en trabajos que requieren poca calificación en las actividades económicas de la construcción, fabricación de alimentos y de restaurantes y hoteles.

El elemento de la migración entendido como la absorción de fuerza de trabajo proveniente de distintas naciones es un factor importante en el fenómeno de las brechas salariales pues los trabajadores latinoamericanos cuentan con una situación ilegal en territorio

estadounidense lo que les impide obtener todos los derechos que por ley todo obrero debe tener, para el capitalismo norteamericano esta situación implica la contratación de fuerza de trabajo a un precio más bajo que el general y por tanto la apropiación de mayor trabajo excedente.

La creciente demanda de fuerza de trabajo en EUA se entiende por el constante crecimiento de las empresas y transición del capitalismo a una etapa de descomposición la cual conlleva la concentración de capitales y la desaparición de otros. Para 1850 la industria norteamericana aún se encontraba en manos de pequeños productores que abastecían la demanda local, sin embargo, para 1914 ésta era dominada por grandes empresas; en la industria eléctrica la empresa norteamericana “Compañía General de Electricidad” (G.E.C.) junto con la “Sociedad General de Electricidad” (A.E.G) dominaron el comercio mundial de la energía eléctrica gracias a la absorción de sus competidores (Lenin, 1917). En la etapa imperialista del capitalismo, se presenta la concentración de la producción, de obreros y de energía en pocas empresas, las cuales absorben a sus competidoras dando paso a los monopolios. En el caso de los EUA estos procesos se presentaron a una velocidad relativamente mayor y en un grado superior que en otras naciones imperialistas.

La consolidación de EUA como nación imperialista quedó manifiesta durante la primera y segunda guerra mundial que contribuyó al reordenamiento de los mercados internacionales y al crecimiento de grupos económicos. Durante la primera guerra mundial los EUA mantenían relaciones comerciales con las naciones en conflicto, es decir, transacción de mercancías y emisión de préstamos por los banqueros norteamericanos a las potencias en disputa. El capital norteamericano también incursionó en la guerra con el fin de dominar territorios para la realización de las mercancías producidas, por supuesto, esto representó una mayor producción de armas, de uniformes y de alimentos: mercancías.

El escritor belga Jacques R. Pauwels (2011) sostiene que durante la segunda guerra mundial las corporaciones norteamericanas, incluidas Ford, General Motors, IBM, ITT y la Standard Oil of New Jersey ahora Exxon se convirtieron en subsidiarias del gobierno nazi, el auge armamentista de Alemania produciendo camiones, tanques y aviones en las instalaciones de la GM, la Ford y subsidiando combustible por parte de Exxon y Texaco, representó la realización de plusvalía. Las actividades relacionadas a la industria armamentista se han

caracterizado por contar con altos niveles de tecnología, es decir, una alta composición orgánica de capital que implica la contratación de fuerza de trabajo calificada.

2.1.1 Las brechas salariales en actividades económicas destacadas

Para los EUA las ramas de la economía que presentan los niveles salariales más altos a nivel nacional son el transporte aéreo, los servicios médicos, la producción de petróleo y el transporte ferroviario. Por el contrario las actividades restauranteras, hoteleras, manufactureras y el comercio al por menor, son las actividades que pagan los salarios más bajos a sus trabajadores. Tomando como base las actividades en los extremos, es decir las que tienen el salario más alto y más bajo, la brecha salarial para 2004 sería de 6, lo que implica que el salario en las actividades de transporte aéreo son 6 veces superiores a los que se pagan en las actividades hoteleras y restauranteras.

Brechas salariales en 2004 | EUA

Salario más alto por hora	Salario más bajo por hora	Brecha Salarial
Transporte aéreo	Restaurantes y hoteles	
51	8.50	6

Fuente: Observatorio de Salarios (2009).

La distancia salarial registrada en 2004, entre la actividad de transporte aéreo y de restaurantes y hoteles, fue de seis a uno, es decir, que mientras que en la rama de transporte aéreo se pagaba a 51 dólares la hora de trabajo, en los hoteles y restaurantes se pagaba a 8.50 dólares la hora, este salario equivale al 11.79% del pagado en el transporte aéreo.

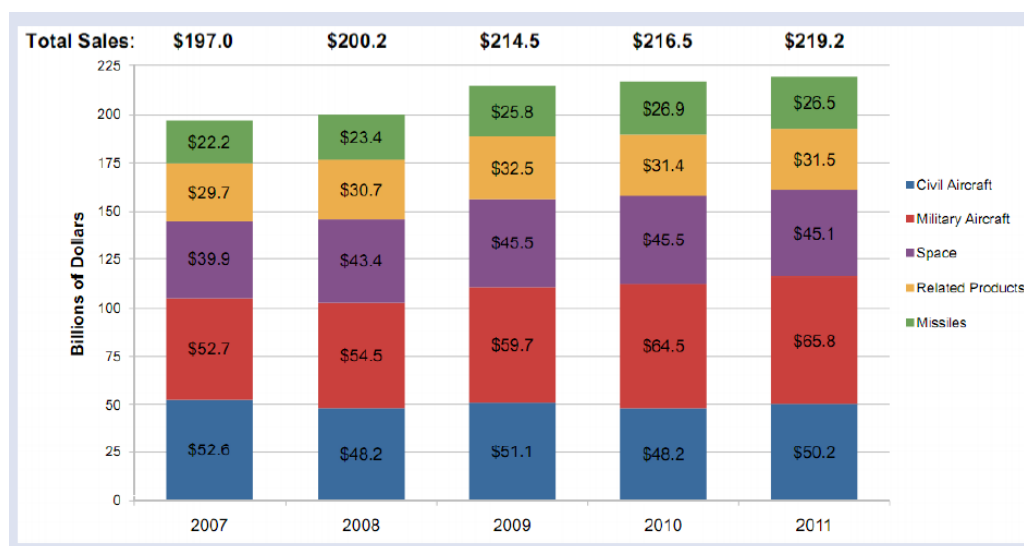
El transporte aéreo

La industria aérea es una rama de gran importancia para la economía norteamericana pues forma parte de las actividades relacionadas al negocio aeroespacial el cual ha tenido un crecimiento considerable gracias a su importancia política y económica pues engloba el transporte civil, militar, espacial, producción de mercancías relacionadas y la industria de los misiles (NABEGA, 2011), así mismo, es de vital importancia para reducir los tiempos de

traslado de las mercancías lo cual beneficia a la rápida rotación del capital y en consecuencia la tasa de ganancia².

El transporte de mercancías conecta los lugares de producción con los puntos en los cuales se realizan de esta forma reducen los tiempos de realización de las mercancías y se propicia una rotación del capital más veloz. En Estados Unidos el transporte de mercancías por vía aérea es de gran importancia para las empresas norteamericanas, durante el periodo de 2000 al 2011 se transportó por esta vía el 26% del comercio total colocándose como el segundo medio de transporte más importante, después del transporte por agua, en cuanto a exportaciones, de 1998 a 2005 fue el primer medio de transporte pues se utilizó para mover el 33.43% de las mercancías (NATS, 2013).

Ventas de la industria aeroespacial por producto



Fuente: Extraído de “Industria Aeroespacial en los Estados Unidos”, NABEGA (2011)

Además de la importancia que tiene el transporte aéreo en cuanto al tráfico de mercancías también forma parte de las actividades relacionadas al negocio aeroespacial dentro del que se incluyen la producción de armas, misiles, medios de comunicación, medios de transporte, entre otras. Es decir, mercancías de uso bélico.

²Marx menciona en el capítulo IV del tomo II del Capital que el principal medio para reducir el tiempo de circulación de las mercancías es mejorar las comunicaciones, de esta forma se incrementan las rotaciones del capital y por lo tanto la plusvalía extraída de un monto anual.

El negocio aeroespacial norteamericano ha llegado a controlar el 49.8% del mercado mundial (NABEGA³, 2011), lo cual quiere decir que, para 2011, del 100% del valor de las mercancías utilizadas en conflictos bélicos, así como en la transportación civil y mercantil casi la mitad provenían de las empresas norteamericanas, sin embargo quienes han representado crecimientos más significativos son aquellas actividades relacionadas con la guerra.

La producción de helicópteros, subsector de la industria aeroespacial, cuenta con sus principales productores de origen norteamericano entre las que destacan Bell, Enstrom, Kaman, MD Helicopters, Robinson, Schweizer y Sikorsky, estas empresas, a pesar de producir unidades para abastecer las actividades de servicios médicos de emergencia, así como en la exploración y perforación de gas y petróleo, es la exportación de helicópteros militares la que presenta un crecimiento extraordinario, para 2010 el crecimiento fue de 76%.

El subsector espacial comercial se encuentra dominado por cuatro empresas: Boeing, Lockheed, Arianspace y la International LaunchServices. Este sector además del transporte de mercancías desarrolla tecnología como máquinas de lanzamientos y satélites y son las principales subsidiarias de la NASA y de otros organismos gubernamentales.

Otro subsector importante por el vínculo entre empresas privadas y gobierno es el de la producción de Sistemas Aéreos No Tripulados (UAS por sus siglas en inglés), el principal comprador del subsector es el Departamento de Defensa de los EUA, le siguen otros organismos de la administración estadounidense como NOAA, NASA y DHS. Las principales empresas son Aerovironment, Aurora Flight Sciences, Cyber Defense Systems, General Atomics, Honeywell, Insitu (adquirida por Boeing), Lockheed Martin, Northrop Grumman, Raytheon, Textron y Telford Aviation.

Las empresas dedicadas a la producción de mercancías relacionadas directamente con las actividades bélicas han tenido un fuerte crecimiento; puesto que, históricamente se han invertido grandes capitales provenientes del presupuesto gubernamental norteamericano en actividades bélicas, en 1948 éste alcanzó los 10 mil 900 millones de dólares, mientras que para 1950

³ NABEGA es una empresa consultora especializada en comercio exterior y desarrollo comercial internacional, se desempeña fundamentalmente en actividades de la industria como aleaciones metálicas, maquinaria industrial, materiales de la construcción, ingeniería en sistemas de seguridad, telecomunicaciones, hidrocarburos, entre otras.

llegó a ser de 14 mil 500 millones de dólares y para 1951 se incrementó a 33 mil 300 millones de dólares (Historia Siglo XX, 2003). El gasto en el sector militar se debe a la oleada de guerras y de golpes de estado emprendidas por el gobierno norteamericano para la defensa y expansión de los capitales norteamericanos, como se puede ver en el crecimiento del presupuesto bélico en los años cincuenta el cual coincide con el periodo de la guerra de Corea (1950 a 1953) y en la que EUA participó activamente a favor de Corea del Sur enviando tropas y armamento.

Durante la década de los 60 se presentaron golpes de estado relacionados con la expansión de los intereses económicos de multinacionales norteamericanas representadas por el gobierno norteamericano⁴. Los golpes de estado presentados en el Caribe y Centroamérica contaron con acción directa e indirecta de los EUA, las acciones militares se destinaron efectivamente al resguardo de los intereses de diversas empresas norteamericanas dentro de los países invadidos. En esta época, las empresas beneficiadas con las guerras e invasiones fueron: Tenneco, McDonell Douglas, General Dynamics, Boeing, Lockheed, Hughes, Rockwell y General Electric, entre otras; estas mismas empresas exportaban más de 10 mil millones de dólares en equipo bélico a países como Arabia Saudita, Israel, Australia y Alemania (Boron, 2010).

Las condiciones de producción del transporte aéreo responden a aquellas que dominan la industria aeronáutica y por tanto se presenta el dominio de una composición orgánica del capital alta así como el empleo de trabajadores calificados, esto implica la constante implementación de máquinas y aparatos que acortan los tiempos de producción permitiendo prescindir de una masa de obreros y colocar los salarios de los trabajadores dentro de los más altos en los EUA.

⁴ Para 1968 el 62% del territorio de América Latina, África, Medio Oriente y Asia Sudoccidental se encontraban gobernados por dictaduras militares golpistas surgidas de golpes de estado, éstos fueron financiados en gran medida por el gobierno de los EUAS (Rivera, 2012).

Trabajadores de la aeronáutica civil en los EUA

Año	Total de trabajadores
1990	526,792
2000	681,394
2004	584,819
2005	576,194
2006	565,134
2007	576,005
2008	560,379
2009	535,175
2010	531,453

Fuente: Elaboración propia con base en Annual Employee Satices, varios años

Industria hotelera y restaurantera.

Como se indicó anteriormente las actividades hoteleras y restauranteras son las que pagan los salarios más bajos en los EUA (8.51 dólares por hora), en esta actividad se engloban los negocios de alojamiento temporal como hoteles, moteles, albergues y casinos y la preparación de alimentos y bebidas como alimentos por encargo, centros nocturnos, bares, cantinas y similares (U.S. Department of Commerce, 2012).

A nivel mundial las empresas más importantes del negocio de alojamiento temporal y preparación de alimentos son de origen norteamericano, entre ellas se encuentran los hoteles Hilton, Marriot, Wyndham, Choice, Starwood y Best Western.

10 principales grupos hoteleros en 2012

Origen del capital	Grupo Hotelero	Número de hoteles	Crecimiento de ventas (%)
EUA	Hilton H.	3861	3.4
EUA	Marriot I.	3595	2.7
EUA	Wyndham H. G.	7205	2.3
EUA	Choice	6203	-1.1
EUA	Starwood H & R	1076	4
EUA	Best Western	4018	5.5
EUA	Carlson R. H. G.	1077	0.3
GB	IHG	4480	2.7
FRANCIA	Accor	4426	-15.3
CHINA	Home Inns	1426	21.2

Fuente: Elaboración propia con datos de MKG *Hospitality database* (2013).

En los EUA las empresas hotelera Marriot, Hilton, Starwood y Hyatt concentran el 25 % de la fuerza de trabajo hotelera, en relación con los salarios implica que son estas firmas las que pagan los salarios más bajos de la economía norteamericana(Hotel Workers Rising, 2006).

Los procesos de trabajo en restaurantes y hoteles requieren de fuerza de trabajo calificada en tareas como la elaboración de comida y en la administración y gerencia de las cadenas comerciales, sin embargo, se registran niveles generales de salarios bajos por los oficios relacionados con la limpieza, la vigilancia, y la atención a clientes, estos puestos de trabajo requieren de fuerza de trabajo con baja especialización y por lo tanto la producción de cuadros no requiere de un alto nivel de adiestramiento.

El predominio de trabajadores poco especializados en las actividades de hotelería y preparación de alimentos es generalizado y por tanto se coloca entre las ramas que pagan los salarios más bajos a nivel nacional. Aunado a lo anterior se presentan diversas características entre la fuerza de trabajo lo que permite reducir el precio de la fuerza de trabajo.

La fuerza de trabajo migrante en las actividades hoteleras y restauraneras no cuentan con posibilidades de organización sindical puesto que la lucha de sus intereses se ve restringida por las leyes norteamericanas, muestra de ello es la reciente discusión de la reforma migratoria en los EUA en la que se establecía un tiempo que oscila entre los 10 y 15 años para regularizar la condición migratoria de los trabajadores ilegales, durante este periodo los trabajadores migrantes no cuentan con derechos que por término medio cuentan los trabajadores norteamericanos legales lo cual garantiza la disminución del valor de su fuerza de trabajo.

Por el contrario los trabajadores norteamericanos que se encuentran asociados a sindicatos cuentan con mejores condiciones de trabajo, la organización Hotel WorkersRising menciona que el salario promedio de una recamarera es de 8.67 dólares por hora, sin embargo se presentan diversos niveles dependiendo de la existencia de sindicatos en los hoteles, por ejemplo, en el Glendale Hilton en donde no hay sindicato las recamareras ganan un sueldo promedio de 8.50 dólares por hora y se les cobra una prima de cobertura médica que va de los 204 hasta los 248 dólares mensuales. Por otro lado, los trabajadores sindicalizados del Beverly Hilton cuentan con un pago por hora de 11.50 dólares y como parte de sus prestaciones cuentan con una prima de atención médica familiar sin costo.

Este caso ejemplifica que la organización de trabajadores permite obtener mejores condiciones de trabajo incluso en una rama que paga los salarios más bajos. Sin embargo, para los capitalistas esto implica el incremento del precio de la fuerza de trabajo y la disminución de trabajo excedente que pueden apropiarse.

Un fenómeno que coloca a las hoteleras y restauranteras dentro de aquellas que pagan los salarios más bajos de los EUA es la competencia entre los trabajadores, pues existe un ejército dispuesto a vender su fuerza por una remuneración más barata que aquellos que se encuentran empleados.

2.2 Brechas salariales en México

Proceso de industrialización en México

En México, el periodo conocido como el porfiriato (1877-1910) fue una etapa de desarrollo del capitalismo mexicano, más allá de los treinta años que se mantuvo en el poder Porfirio Díaz, fomentó la expansión del capitalismo en el país otorgando apoyo al capital extranjero. De esta forma el capital invirtió en actividades como los transportes, la industria, la agricultura de exportación y la minería presentando, además de un crecimiento acelerado de la producción, una forma de producción de carácter capitalista fundamentada en la explotación de fuerza de trabajo, sin embargo, también prevalecieron formas de trabajo esclavistas en la producción de henequén, extracción de madera, producción de café entre otras.

En cuanto al transporte ferroviario, su desarrollo fue producto del crecimiento del tránsito de las mercancías como el tabaco, algodón, café, trigo y arroz, así como de la necesidad del capital por reducir los tiempos de realización. A inicios del periodo únicamente existía la línea que comunicaba a Veracruz con México con una extensión de 640 kilómetros; para 1885, la extensión de líneas férreas alcanzaron 5 mil 852 kilómetros y para 1910 llegaron a 19 mil 280 kilómetros; en promedio, el crecimiento de las líneas de ferrocarril fue de 12% anual (Speckman Guerra, 2008). La participación del capital extranjero, fundamentalmente norteamericano e inglés, fue determinante para el desarrollo de las vías férreas pues permitió generar condiciones para el desarrollo capitalista al conectar regiones aisladas de la nación, agilizar el comercio internacional de algunos puertos y facilitar el movimiento de la fuerza de trabajo.

En cuanto a la industria, a finales del siglo XIX subsistían talleres artesanales manufactureros dirigidos por maestros de oficio quienes estaban al mando de un pequeño grupo de trabajadores con escasas herramientas de trabajo, esta forma de producción fue desplazada por la inserción de fábricas en los estados de Puebla, Veracruz, Morelos, México, Querétaro y Guanajuato gracias a las facilidades de inversión otorgadas por Díaz. Las industrias manufactureras generaron la necesidad de absorber fuerza de trabajo lo que se vinculó con la desaparición de los talleres y liberando fuerza de trabajo. El uso de máquinas movidas con energía hidráulica, vapor o electricidad permitió una mejor productividad del trabajo, dando

pie al desarrollo de nuevos puestos en la producción para el manejo de la maquinaria, en este sentido una gran cantidad de trabajadores especializados provenían del extranjero puesto que la formación de cuadros calificados en México era escasa⁵.

En el campo se presentaban pequeñas unidades de producción que utilizaban fuerza de trabajo familiar y que producían para el autoconsumo, este esquema contrastaba con la producción hacendaria caracterizada por concentrar el 90% de la tierra cultivable a finales del siglo XIX y por la producción para el comercio, en este sentido cabe destacar la producción del caucho, el henequén y el café. La concentración de las tierras por propietarios privados, fue producto del liberalismo económico, liderado por Benito Juárez, que despojó a la iglesia de sus propiedades territoriales dando paso a la concentración en manos de propietarios privados, a la par que el gobierno porfirista atraía inversionistas extranjeros generando ocupaciones norteamericanas, inglesas, alemanas en los territorios de los estados de Chiapas, Oaxaca, Veracruz, etc.

Sin embargo, los farmers extranjeros que invirtieron en México, se encontraban subsumidos a la estructura neocolonial dominada por el capital ficticio de países como Inglaterra y EUA, la producción dependía de la demanda de las potencias capitalistas y los farmers no tenían la capacidad técnica para satisfacerla, al endeudarse para incrementar su producción se veían limitados para pagar los intereses y pronto eran despojados de sus propiedades.

La presencia de este esquema de producción dio como resultado, además de la concentración de las tierras, la concentración de fuerza de trabajo, muestra de ello es que en la composición de la población agrícola por posición en el trabajo permea la existencia de peones sobre los agricultores y hacendados.

⁵ Para 1900, en México existían cuatro escuelas técnicas, 22 escuelas normales y 18 universidades, las escuelas ofrecían en su mayoría artes y oficios, agricultura y veterinaria, adiestramiento militar, jurisprudencia, medicina, ingeniería, comercio y administración (Secretaría de Economía, 1956). A las escuelas sólo podían ingresar hijos de hacendados o pequeños propietarios por lo que la calificación de mano de obra era escasa.

Composición de la población agrícola por puesto de trabajo, 1895-1910

Año	Agricultores	Peones	Hacendados
1895	284,965	2,595,162	n.d
1900	578,026	2,594,659	n.d
1910	410,345	3,123,975	830

Fuente: Elaboración propia con base en *Estadísticas sociales del Porfiriato 1877-1910*, INEGI (2010).

Dentro de la producción agrícola se presentaron distintas modalidades en el uso de fuerza de trabajo pues se contaban desde los peones acasillados que vivían permanentemente en las haciendas con derecho a una tierra cedida por el patrón hasta los trabajadores oaxaqueños que trabajaban por endeudamiento, en este último caso, se presentaban bajos niveles salariales que perpetuaban las deudas de los trabajadores con las haciendas, en Yucatán se registraron “trabajadores” a quienes se les llamó luneros, no recibían paga y permanecían en la hacienda, en caso de fugarse de ella existían mecanismos de coerción que los hacían volver a las haciendas (Katz, 1976).

También se presentó el uso de esclavos en la tala de madera, de esta forma los grupos empresariales contaron con la posibilidad de obtener niveles extraordinarios de ganancia con una baja inversión principalmente entre 1849 y 1854 en donde la demanda mundial de maderas se incrementó considerablemente generando la necesidad de absorber una magnitud mayor de fuerza de trabajo que se satisfizo por el uso del enganche.

Dentro de las actividades mineras dominaba el capital norteamericano, para 1903 el 68% del capital provenía de los EUA, mientras que el 20.1% correspondían a capital inglés y el 3.3% al capital francés ubicados en Sonora, Chihuahua, Sinaloa y Durango. El incremento de la inversión impactó en la cantidad extraída de oro y de plata así como en el comercio generando la necesidad de extraer cantidades mayores de los metales de esta forma los capitalistas invirtieron en capital constante, aunado al abaratamiento del transporte fue posible la extracción de zinc, y plomo para abastecer la demanda en la industria europea. Desde sus orígenes, la extracción minera estuvo dominada por el capital extranjero, sólo hasta mediados del siglo XX se presentó un proceso que reconfiguró los grupos mineros dando pie a la participación de capitalistas mexicanos, esta etapa no modificó la dinámica del capital en esta actividad económica.

Como se ha visto, el desarrollo económico del capitalismo mexicano contó con el incremento de la composición orgánica del capital representado por la inversión extranjera en las actividades industriales y en la minería esta condición generó la atracción de fuerza de trabajo especializada para operar maquinaria y para ocupar cargos administrativos, en términos generales los trabajadores especializados eran extranjeros y contaban con salarios superiores al de los trabajadores mexicanos.

Por otro lado, las condiciones de trabajo en México se caracterizaban por la presencia de esclavitud en donde se encontraban mecanismos de enganche que eran aceptados por la sociedad y que formaban parte de las condiciones de producción, la organización obrera no tenía importancia significativa y no había forma de presionar el incremento salarial.

Posterior al periodo porfirista, gracias a la guerra civil de 1910 se generaron condiciones que permitieron poner límites a la explotación de los trabajadores, estos logros se manifestaron en la Constitución Política de 1917 en donde se garantizaba un pago mínimo que permitiera la satisfacción de necesidades básicas y limitaba la jornada laboral a 8 horas. Sin embargo, estos logros no modificaron de fondo las relaciones capitalistas, por el contrario permitieron seguir explotando, las relaciones capitalistas no desaparecieron. El desarrollo capitalista posterior en México sólo fortaleció las condiciones para la presencia de las brechas salariales, es decir, si durante el porfiriato los trabajadores especializados eran extranjeros ahora se generaba fuerza de trabajo especializada nacional y ésta como mercancía representaba un valor superior al de la fuerza de trabajo con el nivel mínimo de calificación.

Actualmente son dos las actividades económicas que se destacan en relación a las brechas salariales, por un lado se encuentra la producción de petróleo que cuenta con los salarios más altos pagados a sus trabajadores, mientras que por otro lado se presenta la extracción de madera como la actividad que paga los salarios más bajos en la economía nacional. En términos de especialización del trabajo, el nivel salarial muestra que por término medio en la industria petrolera se presentan los trabajadores más calificados de la economía mexicana y en la extracción maderera se absorbe por término medio fuerza de trabajo poco calificada, como se muestra enseguida.

2.2.1 Las Brechas salariales en ramas destacadas

Actualmente, en México, se presenta la industria petrolera como aquella que paga los salarios más altos, mientras que la extracción de madera se presenta como la actividad que paga los salarios más bajos. Tomando en cuenta los salarios de dichas actividades económicas, la brecha salarial se situó en 13 a 1 para 2004, lo que quiere decir que los salarios más altos representan 13 veces el valor de los salarios más bajos.

Industria Petrolera ⁶	Extracción de madera ⁷	Brecha salarial
24,557	1,894	13

Fuente: Observatorio de Salarios (2009).

Con base en lo señalado anteriormente, este capítulo se estudiará el estado actual de ambas actividades en cuanto al uso de fuerza de trabajo y su nivel de calificación.

Producción de petróleo crudo

La industria petrolera adquirió gran importancia a finales del periodo porfirista, pues no fue sino hasta 1904 cuando se registró la perforación del primer pozo petrolero comercial en Tampico, éste producía mil 500 barriles diarios, el descubrimiento de campos petroleros fue exitoso en las primeras tres décadas del siglo XX, éstos se ubicaron cerca de la frontera de los Estados Unidos (PEMEX, 2010). Desde un inicio la exploración y perforación petrolera se realizó con capital privado, tal fue la magnitud del negocio petrolero que en menos de 20 años 16 empresas extranjeras controlaban más de 90% de la producción del país y entre éstas las más importantes eran El Águila, controlada por Royal Dutch Shell de origen inglés y La Huasteca controlada por Standard Oil de origen norteamericano (Kunhardt, 2001).

La expansión de la explotación petrolera privada en México, sobre todo en las fuentes de la Huasteca y el Istmo de Tehuantepec, trajo consigo un desarrollo importante en la organización del trabajo, así como en el desarrollo de técnicas de refinación de crudo e introducción de maquinaria con el fin de incrementar la capacidad productiva de los trabajadores petroleros. En los procesos de perforación se introdujo el uso de tractores de pluma en las líneas de los oleoductos los cuales relevaron a los trabajadores tuberos, la

⁶ Hace referencia al salario promedio de la profesión de “Ingeniero de minas”.

⁷ Hace referencia al salario del oficio de talador y trozador de árboles

introducción de la soldadura sustituyó al proceso de remache manual que requería una masa mayor de trabajadores (Alafita Méndez, 1988). El incremento de la composición orgánica del capital extranjero significó el despido de trabajadores mexicanos ya que fundamentalmente se encontraban ubicados en procesos de trabajo que requerían poca calificación.

Por otro lado fue necesaria la introducción de trabajadores calificados, los cuales, en su mayoría eran extranjeros encargados de la manipulación de innovaciones tecnológicas así como del manejo administrativo de las ventas de crudo.

La expropiación petrolera, emprendida por el gobierno de Lázaro Cárdenas en 1938 y la fundación de PEMEX el 7 de junio del mismo año, puso al frente de la dirección de la industria petrolera al mismo gobierno, lo cual implicaba resolver las necesidades que presentaba el proceso de producción de la extracción petrolera y la falta de trabajadores especializados por el dominio del capital extranjero, el cual impidió la formación de cuadros calificados en México, por tanto los puestos de la dirección técnica estaban en manos de trabajadores extranjeros los cuales abandonaron sus cargos en la producción a raíz de la expropiación petrolera.

Los trabajadores mexicanos tomaron los puestos de trabajo especializados abandonados por los trabajadores extranjeros y resolvieron la falta de adiestramiento en la práctica.

“Por ahí el gobierno consiguió comprar en el mercado negro diamantes de perforación. Yo, como soldador tenía que ponerlos en las barrenas que fuimos a recoger a los tiraderos de chatarra. Ensayé varias formas de colocarlos y luego anduve preguntándole a los perforadores qué tan buenas les habían salido mis barrenas. Así como yo inventé una forma de reutilizar las barrenas, los compañeros de pailería y del torno hicieron maravillas para fabricar piezas que se descomponían en las máquinas y a veces para reponer partes completas de motores o de mecanismos que se utilizan en la industria” (Olvera, 1988).

A pesar de la poca experiencia, adquirida por los trabajadores petroleros mexicanos, basada en la enseñanza de los especialistas extranjeros denominados “wobblies”⁸ (Gilly, 1994) y del apredizaje empírico, la fuerza de trabajo mexicana logró mantener la producción petrolera.

El incremento de la actividad petrolera de los años 50 y 60 propició la necesidad de incrementar la capacidad productiva del trabajo, es decir, de incrementar la composición orgánica del capital en la producción petrolera, por tanto, la fundación del Instituto Mexicano del Petróleo (IMP) representó un avance en relación al desarrollo de la innovación tecnológica y de la formación de cuadros calificados para la industria petrolera. Una de las directrices fundamentales del IMP fue la formación de investigadores y la capacitación de obreros a nivel subprofesional capaces de desempeñarse dentro de las industrias petrolera, petroquímica básica, derivada y química.

La contratación de trabajadores especializados creció en los años setenta, para 1976 de los trabajadores de planta de PEMEX, más de la mitad lo conformaban los obreros generales y especializados (57.76%), los obreros técnicos especializados representaban el 22.41%, los profesionistas el 11.21%, los ejecutivos y directivos el 2.59%, finalmente sólo el 6.03% del personal de planta de la paraestatal lo conformaban trabajadores dedicados a la limpieza.

Trabajadores de planta por puesto de trabajo en PEMEX, 1976

Puesto de Trabajo	Número de trabajadores de planta	% del Total
Limpieza y servicio	3500	6.03%
Obreros generales y especializados	33500	57.76%
Técnicos especializados	13000	22.41%
Profesionistas	6500	11.21%
Ejecutivos y directivos	1500	2.59%
Total	58000	100.00%

Fuente: Elaboración propia con base en Orozco (1978)

⁸ Se denominaban así a los *Industrial Works of te Word (IWW)*, trabajadores especializados extranjeros que enseñaban a sus similares mexicanos.

La estructura de los puestos de trabajo en 1976 nos permiten observar que por término medio PEMEX contrataba trabajadores especializados, ya que estos representaban el 91.38% de los trabajadores de planta.

Los trabajadores de PEMEX, además de tener un nivel de adiestramiento mayor al nacional cuentan con una organización sindical que les ha permitido obtener garantías de trabajo que superan a las de los trabajadores mexicanos.

Extracción de madera

En la actualidad la producción de madera presenta un limitado uso de medios de producción y dominan los procesos de trabajo basados en métodos artesanales, en cuanto a uso de la fuerza de trabajo hay que recordar que históricamente la explotación tuvo rasgos peculiares como el enganche de trabajadores el cual consistía en el rapto de fuerza de trabajo para laborar de forma obligada en campamentos de monterías⁹, este rasgo, existente durante el periodo porfirista, permitió abaratar la fuerza de trabajo en la industria extractiva.

En los años que siguieron al porfiriato, la industria maderera no presentó cambios considerables en lo referente al incremento de la composición orgánica del capital, de manera que aún persisten procesos artesanales de trabajo. Sin embargo otras ramas de la economía experimentaron la introducción de las innovaciones tecnológicas, fundamentalmente aquellas relacionadas con la producción industrial (Keesing, 1980).

La industria maderera fue perdiendo importancia ante el crecimiento de la industria mexicana, esto se debió a la implementación de nuevas fuentes de combustión y de materiales para las fábricas y para el transporte. En el caso del transporte ferroviario se sustituyeron los durmientes de madera por durmientes de acero y concreto que permitían una mayor duración de las vías férreas, así mismo se desarrollaron nuevos tipos de vehículos para el transporte de mercancías lo que mermó la industria ferroviaria y por tanto a la extracción de madera. Tales condiciones hicieron que la producción de madera permaneciera estancada en relación a la introducción de nuevas técnicas y nuevos medios de producción.

⁹ Se denomina monterías a un espacio geográfico en el interior de la selva cerca de un río. Estas correspondían a campamentos madereros, lugares donde se tumbaban, tallaban y labraban los árboles de maderas para su explotación (Venegas, 2002).

En la actualidad el estado de la industria maderera no se ha modificado; México concentra actividades madereras primarias, es decir que se especializa sólo en la extracción de madera. La producción primaria maderera representa el 80% de la producción nacional, es producción para la subsistencia de los habitantes, sólo una pequeña parte es intercambiada y es de carácter artesanal (Marielos & Hidalgo, 2005), el dominio de este tipo de condiciones de producción implica la contratación de fuerza de trabajo con el mínimo de calificación presentando bajos niveles salariales en referencia a la economía mexicana.

En contraste se encuentran grandes empresas madereras que utilizan procesos de trabajo con medios de producción avanzados y producen altos niveles de ganancias, una de las empresas madereras más grandes que opera en México es Proteak que produce ganancias con un crecimiento constante y destacado. En estas empresas la contratación de fuerza de trabajo no calificada se ve enmarcada por el dominio de las condiciones de producción, es decir que si bien no se contrata por término medio trabajadores calificados, tampoco se otorgan prestaciones que permitan elevar los niveles salariales de los trabajadores.

Ganancias anuales de la empresa maderera Proteak

AÑO	GANANCIA BRUTA¹⁰	CRECIMIENTO
2009	\$1,206.00	n.d.
2010	\$13,409.00	91.01%
2011	\$29,980.00	55.27%
2012	\$51,907.31	73.14%
2013	\$89,872.19 ¹¹	73.14%

Fuente: Elaboración propia con información de Proteak, estados financieros.

En general las condiciones de producción maderera en México aún son impuestas por la pequeña producción maderera lo que genera que en las actividades de la explotación maderera se utilice por término medio trabajadores poco calificados que tienden a recibir los salarios más bajos del país.

¹⁰ Miles de pesos corrientes.

¹¹ Dato estimado.

2.3 Brechas salariales en Brasil

Proceso de industrialización en Brasil

El desarrollo del capitalismo en Brasil se presentó en la segunda mitad del siglo XIX, fundamentalmente por las inversiones provenientes de Europa y de los Estados Unidos, la inserción del capital extranjero propició el surgimiento de la industria de la navegación a vapor, empresas de transporte ferroviario y empresas mineras, el desarrollo de las potencias capitalistas dio importancia a la producción de café y de caucho. La dinámica de la inversión privada extranjera implicaba la expansión de las relaciones capitalistas de producción pues la introducción de medios de producción del extranjero repercutía en la necesidad de absorber fuerza de trabajo dedicada a labores de trabajo simple y complejo, de esta forma era necesario romper con las relaciones de esclavitud persistentes hasta entonces.

La generalización de las relaciones capitalistas generó la evolución de los transportes a finales del siglo XIX gracias al creciente tránsito de mercancías, de esclavos y fuerza de trabajo indígena, negra, mestiza y blanca. En este sentido, la Cuenca del Río Plata permitía articular el comercio internacional proveniente de Europa a través del Océano Atlántico así como entre los países que comparten este espacio fluvial como Argentina, Uruguay, Paraguay y Bolivia (Zanotti, 2000); esta condición geográfica propició el crecimiento de empresas de transporte a vapor que permitía la inserción de naves sofisticadas en el comercio de la zona.

El crecimiento de las actividades económicas a finales del siglo XIX generó el crecimiento de los ferrocarriles (Ueda, 2000) con el fin de reducir los tiempos de realización de las mercancías, de esta forma se tendieron más de 9 mil 583 kilómetros de vías ferreas y el contacto de las ciudades más importantes en la producción de mercancías con las ciudades portuarias facilitó el comercio y redujo el tiempo de rotación del capital. Al igual que sucedió en México, el crecimiento del ferrocarril en Brasil fue acaparado por el capital privado quien vio en esta actividad un negocio creciente, de esta forma de 1881 hasta 1900 surgieron 41 empresas de origen francés, inglés, belga y norteamericano que dominaban las principales líneas férreas del país.

El desarrollo del capitalismo brasileño no eliminó por completo las relaciones de esclavitud, persistentes en actividades de gran importancia como fue la producción de café y de caucho. Las relaciones esclavistas en la producción cafetalera subsistieron hasta las primeras décadas del siglo XX, hasta entonces el nivel de producción para el mercado internacional e interno podía ser satisfecho mediante el uso de esclavos, sin embargo la demanda de fuerza de trabajo en diversas actividades así como la adaptación de maquinaria en las actividades cafetaleras fueron mermando las relaciones esclavistas y dando pie a su desaparición mediante vías legales.

La producción cauchera en la región amazónica se realizó mediante el sistema de “*aviamento*”, el cual implicaba que los trabajadores (seringueros¹²) empezaban a trabajar con una deuda inicial con los aviadores¹³ quienes adelantaban los gastos de transporte y los instrumentos de trabajo. Los seringueros percibían salarios, sin embargo, eran tan bajos que no contaban con la posibilidad de saldar la deuda inicial permaneciendo en las plantaciones por tiempo indefinido, el sistema de *aviamento* también contaba con un brazo policial que capturaba a los trabajadores y los remitía nuevamente a las plantaciones. Con el paso del tiempo, el sistema de *aviamento* fue eliminado por la competencia que representaban las inversiones realizadas por Inglaterra en el Sudeste asiático, este tipo de producción permitió asegurar cantidades fijas de la mercancía mediante el descubrimiento de una nueva técnica de sangrado¹⁴ que contribuyó a mejorar la capacidad productiva del trabajo y la prolongación de la vida útil del árbol.

El avance del capitalismo en Brasil y la necesidad de fuerza de trabajo libre generaron las condiciones para establecer mecanismos legales para eliminar formalmente la esclavitud, sin embargo estas medidas fueron graduales, en un principio se proclamó la ley del “Ventre Libre” que implicaba que los hijos de esclavos eran libres al momento de nacer, posteriormente se promulgó la ley que otorgaba la libertad a los esclavos sexagenarios.

¹² Trabajador que se ocupa en la extracción del caucho. El árbol del caucho es llamado siringa o siringueira (Hevea Brasilienses).

¹³ Agenciadores o contratistas en las plantaciones del caucho.

¹⁴ El sangrado del árbol del caucho consiste en hacer un corte en forma de ángulo a través de la corteza que permite obtener el látex.

A pesar de la eliminación de la esclavitud¹⁵ por el avance del capitalismo la población recién liberada de las relaciones de esclavitud no fue absorbida de inmediato a las actividades capitalistas pues la inversión de capital requería de trabajadores disciplinados y con un grado determinado de capacitación, lo que generó una emigración de fuerza de trabajo proveniente de Asia y de Europa que ocupaba los puestos de trabajo para la manipulación de maquinaria. De esta forma los negros liberados jugaron un papel importante en la conformación del ejército industrial de reserva pues ocupaban trabajos temporales con salarios muy bajos. Esto se conjuntaba con el arribo de obreros calificados extranjeros, expulsados de sus lugares de origen por el desarrollo del capitalismo y que no podían ser absorbidos por las actividades económicas, mientras que en Brasil se requerían trabajadores libres, éstos podían operar los medios de producción y contaban con un nivel de adiestramiento adecuado superior al de la media social y percibían los salarios más altos del naciente capitalismo brasileño.

De manera general, los trabajadores nacionales ocupaban los puestos de trabajo con menores salarios, esto era así porque no desempeñaban tareas que exigieran un alto nivel de calificación y porque la remuneración mínima estaba determinada por el contexto de esclavitud en proceso de superación, lo que quiere decir que el precio mínimo de la fuerza de trabajo era aquel aceptado por un negro liberado.

En la actualidad los estudios relacionados con el mercado de trabajo y los salarios en Brasil siguen haciendo diferencia entre los trabajadores “no negros” y “negros”, estos últimos son empleados bajo condiciones de trabajo inferiores a los primeros, para el 2012 el nivel de desempleo estaba compuesto en su mayoría por negros y entre estos son las mujeres las que representan una mayor proporción, en el caso de los empleados se registraron jornadas de trabajo más extensas en relación a los demás trabajadores (Sistema PED, 2013).

A mediados del siglo XIX con el comienzo de las actividades petroleras en Brasil y con la fundación de Petrobras fue posible generar el excedente para la formación de fuerza de trabajo nacional especializada, así mismo, en los años 60 Brasil contaba con un movimiento

¹⁵ Formalmente, la esclavitud fue abolida en Brasil en 1888, décadas anteriores se habían promulgado leyes de “*ventre libre*” que garantizaban la libertad de los hijos de los esclavos así como la liberación de sexagenarios. Los cambios legales no eran más que la expresión del cambio de las relaciones de producción en Brasil dada la generalización del capitalismo y la obsolencia de la producción de carácter esclavo.

obrero con cierto grado de independencia (Marini, 1986) y con posibilidades de negociación. Estas condiciones permitieron a los trabajadores petroleros colocarse entre los mejor pagados del país.

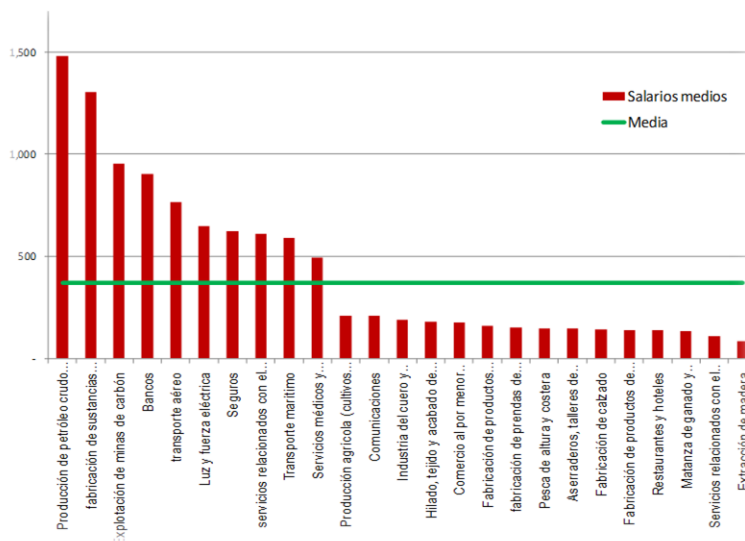
Sin embargo, en actividades como la extracción de caucho y extracción de madera, las cuales demandaban fuerza de trabajo con poca especialización los salarios percibidos por los trabajadores se colocaron entre los más bajos del país.

Actualmente, las actividades petroleras, en terminos salariales, se destacan por ser quienes más pagan en relación al salario pagado por las ramas del país, así mismo, la extracción de madera se destaca por pagar los salarios más bajos de Brasil.

2.3.1 Las Brechas salariales en ramas destacadas

En la actualidad la industria petrolera presenta los salarios más altos para los trabajadores brasileños mientras que la extracción de madera se coloca como la actividad económica que paga los salarios más bajos.

Brechas salariales en Brasil | 2001



Fuente: Observatorio de Salarios (2009).

Tomando como base los salarios de la industria de extracción de petróleo así como los de la extracción de madera, la brecha salarial en Brasil fue de 17 a 1 para 2001.

Brecha salarial en Brasil| 2001

Industria Petrolera¹⁶	Extracción de madera	Brecha salarial
1,481	86	17.22

Fuente: Observatorio de Salarios (2009).

La industria petrolera

A finales del siglo XIX, la actividad petrolera en Brasil, a pesar de tener muy poca importancia, fue dirigida por el capital extranjero, sin embargo durante la primera década del siglo XX el gobierno generó las condiciones que permitieron el aprovechamiento de este recurso. Para 1938, por ley, se estableció que toda la actividad de la industria petrolera fuera de carácter nacional y más tarde, en 1953 durante el mandato de Getulio Vargas, que fuera exclusivamente del gobierno brasileño, en este periodo surgió Petrobras.

Para la década de los 60 se presentó un crecimiento de la producción de barriles de petróleo de un nivel aproximado del 90% en relación a la década anterior, también se ampliaron las posibilidades de extracción petrolera gracias a la perforación de pozos submarinos. Durante los 70 se descubrieron zonas ricas en petróleo en campos marítimos y en el Amazonas y se amplió el número de refinerías, en esta década, dado el constante crecimiento de las actividades petroleras y el interés por parte del capital privado, comenzó la privatización de la industria petrolera con la firma de contratos con empresas privadas extranjeras, en su mayoría, y nacionales, proceso que se desarrolló hasta permitir la privatización en todo el proceso productivo de la producción petrolera hasta la fecha.

El constante crecimiento de la industria petrolera en Brasil generó la atracción de fuerza de trabajo calificada fundamentalmente en lo relacionado con la ingeniería básica, exploración, perforación, mapeo de cuencas, revitalización de campos y transporte. La constante inversión en la composición orgánica de capital llevó a la industria petrolera a ser una de las más mecanizadas y por tanto a absorber, por término medio, a trabajadores calificados por arriba del nivel nacional reflejándose en los niveles salariales de la industria.

El movimiento obrero de los años 50 en Brasil mostró un tipo de organización sindical que incluía a trabajadores de distintas actividades económicas denominados “pactos de colaboración conjunta” con presencia en aquellas actividades que contaban con un

¹⁶ Los salarios son mensuales expresados en dólares corrientes.

crecimiento considerable producto del incremento de la inversión del gobierno. En estas organizaciones tuvieron especial participación los trabajadores de la industria del petróleo, los ferroviarios y los trabajadores administrativos de los puertos. Producto de este movimiento obrero fue la merma de la influencia de los denominados “peleles”, líderes sindicales a favor de los patrones, y del Ministerio del Trabajo, generando poder de negociación con relativa independencia política. Este factor fue fundamental para conquistar derechos laborales y un nivel salarial más alto lo que ha propiciado que dentro de la industria petrolera los salarios se destaquen por encima de la media social.

Extracción de madera

Como se mostró anteriormente, los trabajadores de las actividades de extracción de madera perciben los salarios más bajo en Brasil, la OIT registra que perciben 86 dólares mensuales, mientras que los salarios de los trabajadores petroleros rondan los 1481 dólares mensuales, en términos generales se puede afirmar que los salarios en la extracción de madera son el 6% de aquellos pagados en la industria del petróleo.

Dentro de las actividades extractivas en general, se presenta un nivel de composición orgánica de capital bajo, es decir, tecnología rudimentaria, el uso de métodos de producción artesanales y baja capacidad productiva del trabajo. En consecuencia, los capitales situados en estas ramas de producción no exigen, por término medio, fuerza de trabajo calificada, esta situación se ve reflejada en los bajos salarios que se pagan en esta actividad.

Históricamente la extracción de madera en Brasil se enmarcó en el contexto del llamado modelo *extractivo*, que no es más que el saqueo de los recursos naturales por el capital internacional, este fenómeno se ha caracterizado por el dominio de los capitales monopolistas sobre las zonas con abundantes recursos naturales, esto se ve reflejado en la nula planificación para la reforestación, utilización de fuerza de trabajo asalariada de baja calificación, el uso de mecanismos que obligan a la permanencia de los trabajadores en aserraderos como el *aviamiento* en Brasil, el enganche en México y en Perú y la esclavitud en la mayoría de los países latinoamericanos.

En el caso de Brasil, la extracción de madera se presenta en la región Amazónica, importante porque en ella se encuentran 14 formaciones ecológicas¹⁷, lo que implica un alto potencial forestal pues se presentan especies importantes para actividades relacionadas, otro aspecto importante es que el 65% del territorio brasileño (553 mil 30 hectáreas) se compone de bosque y representa el país con una mayor extensión boscosa de la región Amazónica¹⁸.

Las actividades madereras en Brasil tienen como antecedente la extracción de caucho en la región Amazónica, el auge de la extracción de caucho se presentó de 1870 a 1912 caracterizada por métodos de esclavitud y en otros casos mediante el uso de fuerza de trabajo a bajo precio. Brasil llegó a ser el primer exportador de caucho a nivel mundial a pesar de lo atrasado de su forma de producción, sin embargo, el auge del caucho, llegó a su fin hacia 1910 cuando Inglaterra y países asiáticos desarrollaron nuevos métodos para alargar la vida del árbol de caucho y para mejorar la productividad, esta situación permitió a los productores ingleses ganar mercado y eliminar paulatinamente la competencia brasileña.

Ante la caída de la extracción de caucho se fomentó la extracción maderera desde el gobierno, sin embargo se expandió la extracción ilegal maderera la cual tenía como base la tala manual. La extracción maderera en Brasil tuvo como principal motor la demanda de los capitales extranjeros, fundamentalmente pulpa y papel, es decir, mantuvo un esquema de producción similar al de la extracción de caucho, esta dinámica se vio reflejada en el incremento de las exportaciones de madera desde 1970 hasta 2008 (Pnuma, 2013).

El fomento de las actividades madereras no se reflejó en el incremento de la composición orgánica de capital, por el contrario se mantuvieron los bajos salarios y condiciones de trabajo adversas similares a las que se presentaron en la *fiebre del caucho*. Actualmente, la extracción maderera contempla básicamente tres métodos de producción, en primer lugar se encuentra la *saca manual* método artesanal para la extracción utilizando herramientas rudimentarias de trabajo como ganchos y pinzas de maderero; otro es la *saca con animales* caracterizada por una pequeña inversión de capital entre la que se encuentra el uso de animales (mulas,

¹⁷ Las más importantes formaciones ecológicas son: Bosque húmedo tropical, Bosque húmedo subtropical, Bosque muy húmedo tropical y Bosque muy húmedo subtropical (Vasquez, Diagnóstico del sector forestal en la región amazónica, 1995).

¹⁸ Le sigue Perú con 71 mil 640 hectáreas, Bolivia con 66 mil 763 y Colombia con 52 mil 651 hectáreas.

caballos, bueyes) y la contratación de fuerza de trabajo poco especializada. Una tercera forma es la *saca mecanizada* caracterizada por el uso de tractores forestales, auto cargadores y grúas (Daniluk, 2000).

Los sistemas mecanizados para la extracción de madera presentan una mayor productividad del trabajo pues permite, mediante la inversión en capital constante, una producción más elevada que aquella que implica el uso de fuerza métodos artesanales como la saca manual y con animales. En términos de la fuerza de trabajo, la saca mecanizada utiliza fuerza de trabajo con capacidades de manejo de maquinaria, por otro lado la capacitación de los trabajadores con métodos manuales sólo requieren fuerza de trabajo poco calificada, por lo que, por término medio, la contratación de fuerza de trabajo en la actividad maderera es de baja calificación y en consecuencia tiende al pago mínimo de la fuerza de trabajo.

A pesar de la existencia del Sindicato de Trabajadores Rurales (STR) dirigida por Wilson Zousa y por Francisco Alves Mendes Filho (Chico Mendes) ambos asesinados en la época del gobierno militar de Brasil (1964-1985) y del Movimiento de los trabajadores rurales sin tierra surgido en 1985, la situación de los trabajadores madereros los coloca como los empleados con los menores salarios de la economía brasileña.

Capítulo 3 Brechas salariales en Europa

En el presente capítulo se abordará de manera general las condiciones de la industrialización en el continente europeo así como la situación concreta de cada país seleccionado: Reino Unido, Alemania e Italia. De esta forma se podrán visualizar los elementos que dieron pie al surgimiento de las brechas salariales, es decir, el proceso de generación de fuerza de trabajo como mercancía en el que se presentó el despojo de propiedades destinadas a la agricultura de autoconsumo en aras de la especialización y de la producción de mercancías provenientes del campo con el fin de proveer de capital constante a la industria, con lo cual los propietarios transitaron a ser hombres *libres* de medios de producción y cuya única forma de sobrevivencia se hallaba en vender su capacidad de trabajar. El proceso de despojo fue acompañado de una innovación en los métodos de producción y en la inserción de maquinaria como parte del proceso denominado revolución industrial que permitió elevar la composición orgánica del capital, mejorar la capacidad productiva del trabajo e incrementar la extracción de plusvalía.

Producto de la revolución industrial se desarrolló una división del trabajo más aguda propiciando la aparición de nuevos oficios e industrias que requerían de fuerza de trabajo calificada para satisfacer necesidades específicas de la producción capitalista como la reducción de tiempos de producción, reducción de costos, de tiempos y en general una mayor magnitud de ganancia.

Sin embargo, la elevación de la composición orgánica de capital no fue homogénea, pues existieron ramas de la producción que concentraron medios de producción y fuerza de trabajo calificada, en contraste con aquellas ramas de la economía con bajos niveles de capital constante y con una producción basada en métodos artesanales.

3.1 Brechas salariales en Reino Unido

Proceso de industrialización en Reino Unido

Si bien las relaciones de producción capitalistas en Reino Unido ya se habían desarrollado desde el siglo XVI, no fue sino hasta el proceso de industrialización del capitalismo en el que el desarrollo capitalista tuvo su mayor avance, fundamentalmente porque se generalizó una profunda transformación de las relaciones de producción gracias al avance de las fuerzas

productivas como el descubrimiento de la bomba a vapor y de máquinas derivadas de este mecanismo, las cuales permitieron una mayor capacidad productiva del trabajo, una mayor acumulación de capital y la expansión de las relaciones capitalistas en detrimento de las relaciones precedentes.

La producción agrícola inglesa se caracterizó por contar con diversas actividades productivas dentro de la misma unidad de producción como la siembra de distintos cultivos, la transformación de los productos agrícolas y la producción para las satisfacciones de necesidades domésticas. Fundamentalmente la producción se orientó a la producción de valores de uso y sólo el excedente de producción era intercambiado, sin embargo, a raíz del desarrollo de las relaciones capitalistas se generalizó la producción de mercancías, lo cual implicaba que la esencia de la producción agrícola se enfocaba a la venta para la obtención de ganancia. De esta forma, la agricultura empezó a ser fuente de capital constante circulante para suministrar a las actividades industriales y como fuente de medios de subsistencia al producir parte de las mercancías que entraban a conformar el salario de los trabajadores.

El dominio de las relaciones capitalistas sobre las actividades agrícolas presentó la necesidad de especializarse con lo cual fue desapareciendo la pluriactividad entendida como la producción de diversos cultivos en una sola unidad productiva, también se introdujeron cambios técnicos como los sistemas de rotación de cultivos sin barbecho¹⁹, uso de arados de hierro y máquinas sembradoras (Escudero, 2010).

En cuanto a la propiedad de las tierras, aquellas que se encontraban arrendadas se fueron concentrando dando paso a su administración como una sola unidad, desapareciendo el arrendamiento (Saraceno, 1990) y los derechos colectivos existentes entre los productores, dando pie al reconocimiento de las parcelas como propiedad privada, esta nueva forma de apropiación de la tierra se reflejó en las *Enclosures Acts*, que eran actas que establecían la división, el reparto y el cercamiento de los campos comunes y de tierras baldías lo que permitió la concentración de las tierras, orillando a los propietarios a vender sus propiedades mientras que en otros casos simplemente se recurrió al despojo de tierras por la fuerza dando

¹⁹ La rotación de cultivos se define como la sucesión de los cultivos en el tiempo y su distribución sobre el espacio cultivado. En función de esta definición define la distribución de la tierra en suelos representando cada uno de ellos la organización en el tiempo y en el espacio (George, 1991).

pie a que una parte de la población estuviera libre de medios de producción y por lo tanto susceptible de ser absorbida como fuerza de trabajo asalariada.

En las actividades industriales se incrementó la velocidad en la producción y realización de las mercancías, derivadas del avance de las fuerzas productivas; en la industria textil se desarrollaron nuevas técnicas para la coloración de telas que permitieron reducir los tiempos de coloración y de estampado por la mecanización de los hilados y de los tejidos, en la siderurgia se sustituyó el uso de energía hidráulica por vapor. En términos generales, la industria siderúrgica, los transportes, la química, la construcción, la metal-mecánica y el papel implementaron, a lo largo de 100 años, importantes avances en cuanto a las técnicas de producción y maquinaria utilizada (Escudero, 2010).

El acelerado avance de las fuerzas productivas también permitió una aguda división del trabajo, permitiendo una mayor especialización de la fuerza de trabajo así como la simplificación de muchas tareas. El uso de fuerza de trabajo especializada se desarrolló puesto que el tipo de producción, en el que el maestro artesano dominaba todo el proceso de producción, se desintegró dando pie a la mecanización y simplificación de la tareas de los obreros gracias al uso de maquinaria; sin embargo, cada vez era más necesaria la formación de trabajadores que permitiera la innovación en métodos de trabajo y en el desarrollo de maquinaria, la generalización de estas condiciones como norma para la producción dieron pie a las brechas salariales.

El desarrollo capitalista en Inglaterra permitió el agudo desarrollo de las contradicciones internas, es decir, la inversión de capital supuso una apropiación de plusvalía que al presentarse en dinero contante y sonante se tradujo en ganancia, sin embargo, como se anotó anteriormente, la elevación constante de la composición orgánica de capital y por tanto el descenso del capital variable implica una tendencia negativa de la tasa de ganancia, el nivel de valorización de capital se reduce, lo cual entra en contradicción con la dinámica del capital. En este marco, el capitalismo inglés contaba con límites importantes de diversos países pues el desarrollo del capital implicaba el control directo de zonas geográficas, tanto para el control de los recursos naturales susceptibles de convertirse en capital, como para la realización de mercancías; de esta forma, el sistema colonial inglés permitió desarrollar los mecanismos para contrarrestar la caída de la tasas de ganancia como el uso de fuerza de

trabajo de bajo precio y el dominio de mercados; mediante la violencia, el colonialismo fue la regla en el desarrollo de las potencias imperialistas como EUA, Rusia y Francia.

Por lo anterior, no es casual que la burguesía inglesa mantuviera intereses en el desarrollo armamentista y que, por lo tanto, las actividades relacionadas contaran con elevadas composiciones de valor. Todo el siglo XIX y XX estuvo plagado de invasiones inglesas con el fin de hacerse de colonias tal y como fue la fundación de las 13 colonias en América del Norte, la invasión de la India abanderada por la *British East India Company*, la anexión de Irlanda, así como la guerra por dominar la zona del Río de Plata, fundamental para el tránsito de mercancías entre Brasil y Argentina, la invasión de las Islas Malvinas en 1833, la conquista de Nueva Zelandia en 1840, etc. La época de mayores conquistas se dio en las décadas de los 60 y 80 del siglo XIX, el control de colonias permitió al capital inglés la implantación de ferrocarriles para la transportación de mercancías. La participación inglesa en las guerras imperialistas de 1914 y 1939 también son muestra de la lucha de los capitales ingleses por el dominio de los mercados.

La lucha por los mercados ha llevado al Reino Unido al desarrollo de la industria de las armas, sin embargo estas actividades envuelven un amplio conjunto de actividades como la producción aeroespacial, la aviación civil y militar, la producción de armamento y el espionaje. Los capitales del Reino Unido han sido importantes inversionistas en estas actividades, lo que explica el desarrollo tecnológico y la concentración de fuerza de trabajo calificada.

Para la primera década del siglo XXI se destacan las actividades de transporte aéreo como aquellas que pagan a sus trabajadores los salarios más altos de la economía inglesa. Por el contrario, las actividades relacionadas con la fabricación de prendas se han colocado como aquellas que pagan los salarios más bajos a nivel nacional puesto que en relación al conjunto de la economía nacional se mantienen niveles de composición orgánica de capital más bajos y absorben por término medio a la fuerza de trabajo poco calificada dada la simplificación de las tareas que requieren del mínimo de preparación de la fuerza de trabajo.

3.1.1 Las Brechas salariales en ramas económicas destacadas

En la primera década del siglo XXI las actividades que pagaron los salarios más altos en Reino Unido son las de transporte aéreo mientras que las actividades textiles presentan con los salarios más bajos a nivel nacional.

Salarios²⁰ semanales de ramas destacadas y brecha salarial | 2008

Servicios de transporte aéreo	Fabricación de prendas de vestir	Brecha salarial
793.70	134.90	5.88

Fuente: Observatorio de Salarios (2009).

Lo anterior muestra que el salario de los trabajadores colocados en la rama del transporte aéreo representa casi 6 veces el salario de quienes laboran en la Fabricación de prendas de vestir. En términos de la calificación de la fuerza de trabajo, se puede observar que, en el transporte aéreo se demanda fuerza de trabajo para labores que requieren una calificación mayor que en el resto de las actividades económicas, mientras que en la fabricación de prendas de vestir, por término medio, se absorbe fuerza de trabajo poco calificada.

Transporte aéreo

La industria del transporte aéreo en Reino Unido se enmarca dentro de las actividades de investigación y desarrollo tecnológico emprendidas por los países de la Unión Europea (UE) en materia de espionaje, aviación civil y militar y producción de armamento. Un porcentaje importante de la inversión en estas actividades ha sido de origen público, ya que los gobiernos de diversos países europeos han aportado parte del capital en beneficio de las grandes firmas aéreas mientras que otro porcentaje proviene de la capitalización mediante capital por acciones.

A inicios de los 80, las empresas destinadas a la fabricación de aeroplanos y mercancías relacionadas habían emprendido programas de investigación y capitalización de fondos con el fin de que sus empresas pudieran competir con los capitales norteamericanos. En esta

²⁰ Los salarios están expresado en libras esterlinas a la semana.

década por el nivel de concentración de capital de los inversionistas norteamericanos perdieron parte del dominio del mercado mundial.

Sin embargo, a inicios de los 90 el parlamento de la UE conformó fondos de inversión compuesto por diversos países de la región los cuales se destinaron a los capitales situados en la rama del transporte aéreo fundamentalmente al financiamiento para generar e implementar avances tecnológicos. En el caso del Reino Unido la inversión para el avance de las fuerzas productivas se dio mediante la inversión pública con el fin de facilitar el incremento de la composición orgánica de capital en la rama de transporte aéreo.

La inversión que permitió el desarrollo aeronáutico de empresas privadas se vio reflejada en proyectos como Tornado, Alpha Jet o Transall, los cuales consistían en invertir recursos públicos y capital privado en el desarrollo tecnológico de la industria, es decir, elevar la composición orgánica de capital. En este tenor, el programa de avances tecnológicos más reciente fue el “Single European Sky ATM Research” (SESAR) implementado desde 2009, basado en el desarrollo de la industria aérea en dos aspectos: el militar que integra la seguridad operacional y protección de la zona y la expansión en el mercado de transporte de mercancías mediante desarrollo de tecnología²¹ (Rodríguez Garrido, 2011).

Los programas emprendidos con el fin de incrementar la capacidad productiva del trabajo en la industria aeronáutica de la UE fueron aprovechados por el capital privado pues dentro del grupo fundador del programa SESAR se encuentran empresas de los negocios de navegación aérea, industria aeroespacial, fabricantes de aeronaves, y constructoras de aeropuertos. En el continente europeo, Reino Unido cuenta con una de las principales industrias de transporte aéreo, una de las empresas representativas es BAE Systems dedicada a la producción de aviones y componentes para aeronaves, otra empresa importante es Rolls Royce fabricante de turbinas (Academia de ingeniería de México, 2013).

Como se ha mostrado anteriormente, la industria aeronáutica se encuentra fuertemente relacionada con las actividades militares y espaciales como en el caso de los Estados Unidos.

²¹ Los principales objetivos de este programa son: Triplicar la capacidad del servicio aéreo actual, incremento de los niveles de seguridad en el servicio, reducción del impacto ambiental, disminución de los “costes” de gestión del tráfico aéreo (Ministerio de Fomento de España, 2012).

El caso de Reino Unido no es distinto pues además de ofrecer servicios de aviación civil, las principales empresas ofrecen a distintos gobiernos del mundo servicios de inteligencia, vehículos de combate, servicios de seguridad, venta de armamentos y venta de equipo para la aviación militar; estas actividades están dirigidas por un concentrado grupo de capitalistas quienes, en última instancia obtienen ganancias no sólo de las actividades del transporte aéreo comercial y civil, sino de aquellas actividades de espionaje gubernamental y actividades militares en diversos países como en Inglaterra y Colombia (Infodefensa, 2014).

La inversión de capital en la industria aeronáutica implica proceso de trabajo mecanizados y por tanto una elevada composición orgánica de capital que se encuentra en los estándares de las condiciones de producción de las actividades de espionaje, producción de armamento y aviación militar, lo anterior implica una contratación generalizada de fuerza de trabajo especializada por encima de muchas ramas de la producción, situación que la coloca como la actividad económica que paga los salarios más altos en Reino Unido.

Fabricación de prendas de vestir

En Reino Unido, la fabricación de prendas de vestir es la rama económica que paga los salarios más bajos a nivel nacional pues sus empleados ganan en promedio 134.90 libras esterlinas a la semana, el valor de su salario es equivalente al 17% del salario de un trabajador promedio de la rama de transporte aéreo.

La rama de fabricación de prendas de vestir forma parte del conjunto de las llamadas TVC, es decir, de las industrias textiles, del vestido y del calzado, son industrias manufactureras caracterizadas por el uso de fuerza de trabajo de bajo precio. Reflejo de lo anterior es que el continente asiático, desde finales del siglo XX y hasta la actualidad, ha tenido una concentración de la producción de estas actividades; el continente americano es el segundo continente con la mayor actividad en este tipo de producción (OIT, 2000). Ambos continentes presentan bajos salarios, esta condición es básica para las empresas relacionadas puesto que gran parte de los procesos de trabajo no son mecanizados, lo cual implica que las empresas operan con una composición orgánica de capital baja.

Del conjunto de las TVC sólo las de calzado deportivo cuentan con una composición orgánica de capital relativamente alta, sin embargo puede afirmarse que en términos generales operan con procesos de trabajo no mecanizados.

El continente europeo en su conjunto, desde las últimas dos décadas del siglo XX, ha manifestado una tendencia a reducir sus niveles de producción en referencia a los continentes americano y asiático. Esto se debe a que, en este periodo, los capitales manufactureros relacionados con la industria TVC buscaron operar en países que presentaran las condiciones para reducir su inversión en capital variable, en el continente americano se presentaron las condiciones para favorecer la instalación de empresas manufactureras al formalizar los esquemas de flexibilidad laboral en el que es posible ampliar la jornada de trabajo, eliminar las prestaciones laborales y despedir a los trabajadores sin obligación de pagar una liquidación, este conjunto de condiciones permite reducir el valor de la fuerza de trabajo.

En el caso del continente asiático se registró, además de un esquema laboral similar al latinoamericano, el uso generalizado de fuerza de trabajo infantil²² y largas jornadas de trabajo por encima del promedio social (Herrero, 2012). Las condiciones reinantes en el continente asiático permiten la reducción del valor de la fuerza de trabajo y por tanto contrarresta la tendencia negativa de la cuota de ganancia puesto que reduce el valor del capital variable dentro del desembolso del capital total en relación al excedente obtenido.

En el capitalismo europeo, concretamente desde el proceso de industrialización inglesa, se intensificó el uso de maquinaria en actividades textiles así como el uso de fuerza de trabajo infantil y femenino (Herrero, 2012). Sin embargo el proceso de organización y lucha obrera fue tomando importancia por la intensificación de la explotación del trabajo; a partir de la organización obrera se empezó a limitar el trabajo infantil y posteriormente a prohibirlo en las actividades textiles, también obtuvo importantes conquistas como el derecho a la organización sindical y la reducción general de la jornada laboral hasta por 10 horas.

Gracias a las luchas obreras en Reino Unido, las actividades textiles han buscado asentarse en regiones que permitan el abaratamiento de la fuerza de trabajo pero no han abandonado el

²² En Bangladesh, ciudad con una fuerte actividad textil se detectó en la década de los 90, por parte de la OIT, que el 30% de la fuerza de trabajo era infantil.

territorio europeo, a pesar de esto las fábricas textiles se mantienen entre los salarios más bajos pues aún persisten procesos de trabajo que implica la manipulación manual de material flexible, los tejidos y el cuero; estos procesos al mismo tiempo no representa el uso de fuerza de trabajo altamente calificada, gracias a una aguda división del trabajo se han simplificado los procesos de trabajo, por lo que en general se absorbe fuerza de trabajo con baja calificación lo que se refleja en los bajos salarios pagados en esta rama.

3.2 Brechas salariales en Italia

Proceso de industrialización en Italia

El proceso de industrialización en Italia tal y como se ha abordado en diversos países es el punto de partida para explicar la conformación de las brechas salariales pues implica el predominio de las relaciones sociales de producción capitalistas y por tanto la implantación generalizada del sistema del salario en detrimento de relaciones anteriores a estas.

En el caso de Italia la industrialización no se presentó a la par ni de la misma forma que en el Reino Unido, de hecho todos los países situados en la región del Mediterráneo desarrollaron sus industrias fundamentalmente desde la segunda mitad del siglo XIX, esto representó la persistencia de relaciones de carácter feudal en un entorno en donde las relaciones capitalistas se desarrollaban en países vecinos.

El atraso de las relaciones capitalistas en Italia se presentó por el arraigo de una burguesía comunal caracterizada por la inversión en actividades agrícolas y en bienes raíces que les permitía asegurar un ingreso constante; la inversión en el extranjero no representaba una opción confiable por la existencia de las guerras comunales²³ las cuales ponían en riesgo las inversiones de la burguesía al no existir instituciones que aseguraran la reproducción de su capital en los territorios autónomos.

A partir de lo anterior, se generó una burguesía que progresivamente se convirtió en terrateniente al considerar a las actividades agrícolas como su única fuente de riqueza, esto le imprimió un carácter reaccionario al no promover el cambio de las instituciones del Estado a su favor (Gramsci, 2000).

La organización del territorio italiano se encontraba fragmentada en diversos mandos llamados estados comunales quienes ejercían su dominio en diversas ciudades italianas, estos gobiernos respondían a intereses de diversos países y al de las mismas ciudades italianas. En este sentido no existía un estado capitalista que permitiera garantizar la reproducción de las relaciones de explotación. No fue sino hasta después de 1848 cuando se presentaron las

²³ Las guerras comunales eran los conflictos armados entre las principales ciudades comunales italianas entre los siglos XII y XIV (Sollum, 2000).

condiciones para el proceso de unificación de las ciudades comunales italianas en un mismo territorio, es decir en un mercado propio de la burguesía italiana. A este proceso se le conoce como el *Risorgimento* (Resurgimiento) italiano, fue el periodo que efectivamente permitió a Italia superar las estructuras feudales al establecer un estado que defendió los intereses de la burguesía nacional y que permitió la realización de sus mercancías asegurando un mercado propio en detrimento del dominio extranjero, en específico del capital francés y austriaco así como el de la misma iglesia católica (Gramsci, 2000).

A pesar del proceso de resurgimiento, la transformación de las relaciones capitalistas no fue plena puesto que las actividades agrícolas mantuvieron un esquema de producción caracterizado por el arrendamiento y dispersión de tierras, producción para la subsistencia, uso de fuerza de trabajo familiar y producción orientada al policultivo situada en la zona central y meridional de Italia. Aunque también existía la producción agrícola basada en la exportación de cereales, aceite, vino, frutas y seda alentada por la demanda de los países del norte de Europa no era la norma.

Por su lado, las actividades industriales tuvieron como límite la fragmentación de los territorios italianos pues frenó el proceso de la creación de las grandes industrias que concentraban los medios de producción y la fuerza de trabajo, sin embargo el proceso de unificación permitió el desarrollo de la industria fundamentalmente en Milán, Turín y Génova con la industria automotriz, la metalurgia y la industria armamentista.

La industria automotriz tuvo su origen a finales del siglo XIX en Turín, en pleno proceso del resurgimiento italiano, su expansión permitió el desarrollo de diversas empresas proveedoras y de actividades relacionadas; durante la primera guerra mundial el nivel de producción se incrementó y la industria pudo proveer camiones militares, ambulancias, aviones, ametralladoras y motores para submarinos (Betancourt, 2000).

Por otro lado, la producción de armamento en Italia se desarrolló a finales del siglo XIX con apoyo del gobierno italiano al incentivar la inversión de capitales británicos, alemanes y franceses con el fin de instalar centros de producción en territorio italiano; la inversión de capital extranjero permitió el desarrollo de las actividades metalúrgicas y de la industria metal mecánica (Segreto, 1993).

El proceso de unificación italiana permitió el desarrollo de las actividades capitalistas con base en la industria de capital extranjero, lo que provocó que una parte de la población rural se desplazara a las ciudades del norte, en donde fue absorbida como fuerza de trabajo poco calificada. Entre las características de la población rural se encontraba un nulo nivel de educación, pues a mediados del siglo XIX el 80% de la población rural era analfabeta y sólo hasta inicios del siglo XX el porcentaje se redujo al 40% (UNED, 2012), esto implicaba que no contaban con niveles de adiestramiento más que el aprendido en el trabajo agrícola. El consumo de medios de vida era reducido, entre los alimentos más consumidos se encontraban el maíz, el trigo, las bellotas, castañas, avena o legumbres, la carne era de consumo esporádico; en cuanto a las viviendas rurales éstas se conformaban por una sola habitación mientras que para los trabajadores rurales se utilizaban refugios, grutas y cuevas (Duggan, 1994). Estas condiciones permearon en el establecimiento de los salarios de la creciente industria, es decir, las condiciones de la población rural conformaban el valor mínimo de la fuerza de trabajo, este parámetro permitía el uso de fuerza de trabajo infantil y sin protección social alguna.

No fue sino hasta finales del siglo XIX cuando se concretaron leyes que limitaban la edad para el trabajo fabril y a inicios del siglo XX la lucha sindical y la conformación del partido comunista permitieron obtener mejores condiciones de vida entre los trabajadores italianos incrementando el nivel mínimo de los salarios.

Durante las guerras imperialistas, los capitales italianos se vieron en desventaja ya que perdieron algunas de las colonias que les permitían satisfacer las necesidades de fuerza de trabajo y de capital constante circulante. Aunado a la pérdida del dominio colonial²⁴, la clase obrera avanzó en términos de organizativos y de consciencia; de esta forma, el partido comunista italiano marcó una clara diferencia entre las posturas anarquistas y humanistas y se definió por la lucha socialista (Gramsci, 1926). Tal situación orientó a la burguesía a financiar un dominio férreo de la sociedad que garantizara a toda costa la reproducción del

²⁴ Para la segunda guerra mundial, Italia había perdido las colonias de Etiopía, Somalia, Eritrea y Libia.

capitalismo, de esta forma se impuso el régimen fascista²⁵ de Mussolini quien contuvo la lucha sindical y la organización obrera.

El desarrollo capitalista posterior a las guerras imperialistas se caracterizó por el dominio de las potencias imperialistas, en este sentido cabe destacar la inversión de capital mediante los llamados “planes de ayuda” como el Plan Marshal orientado a financiar las importaciones fundamentalmente provenientes de los Estados Unidos.

Para mediados del siglo XX, la participación de Italia en la unificación de los países europeos implicó el desarrollo económico capitalista según los lineamientos de la Unión Europea, cuya esencia es la de ser un mercado común para las empresas de capital europeo, con lo cual se garantizaba el tránsito de mercancías y de fuerza de trabajo y, por tanto, la extracción de plusvalía en el territorio sin restricciones. Desde un inicio Italia participó en la Comunidad Europea del Carbón y el Acero (CECA) para permitir el abastecimiento de metal, los acuerdos europeos se ampliaron a las actividades nucleares con el Tratado Constitutivo de la Comunidad Europea de la Energía Atómica.

En la actualidad, una de las ramas con un desarrollo importante en Italia es la del transporte aéreo, ligada a las actividades aeroespaciales del continente europeo las cuales cuentan con el apoyo de los gobiernos de la Unión Europea mediante la Agencia Espacial Europea (AEE) que concentra capital de 20 países para invertirlo en desarrollo tecnológico y en fomentar la industria europea (ESA, 2010). Esta condición ha permitido que las empresas europeas de esta industria cuenten con una elevada composición orgánica de capital y que absorban fuerza de trabajo calificada en sus procesos de producción; de esta forma, para el siglo XXI las actividades de transporte aéreo pagan los salarios más altos en el territorio italiano.

Por otro lado, como anteriormente se mencionó, en las actividades agrícolas italianas predomina una especie de producción de autoconsumo, con el 85% unidades de producción no mayores a 5 hectáreas y aún basada en la fuerza de trabajo familiar, así mismo los procesos

²⁵ El fascismo encuentra su base social en la pequeña burguesía urbana y en la nueva burguesía rural provenientes de algunas regiones italianas en donde se desarrolló la producción agraria capitalista (Gramsci, 1926). La acumulación de riqueza de estas clases se originó del proceso de unificación italiana y de la primera guerra mundial, de esta manera el régimen fascista garantizaba sostener las relaciones de explotación que les daba la posibilidad de incrementar sus niveles de acumulación.

de trabajo se caracterizan por ser artesanales. Las condiciones de producción agrícola permiten el establecimiento de bajos salarios; si bien es cierto que por término medio no se pagan salarios por el uso de fuerza de trabajo familiar, las actividades agrarias que utilizan trabajadores, toman como parámetro la forma en que la sociedad produce en la agricultura para determinar el salario de sus trabajadores como se verá a continuación.

3.2.1 Brechas salariales en ramas económicas destacadas

Los salarios más altos pagados en Italia son los de la rama de transporte aéreo, para 2008 éstos alcanzaron 2077.99 libras esterlinas al mes, por otro lado las actividades agrícolas pagaban salarios promedios equivalentes a 463.90 libras al mes para el mismo año situándose como la rama con los salarios más bajos.

Salarios²⁶ y brecha salarial en Italia | 2008

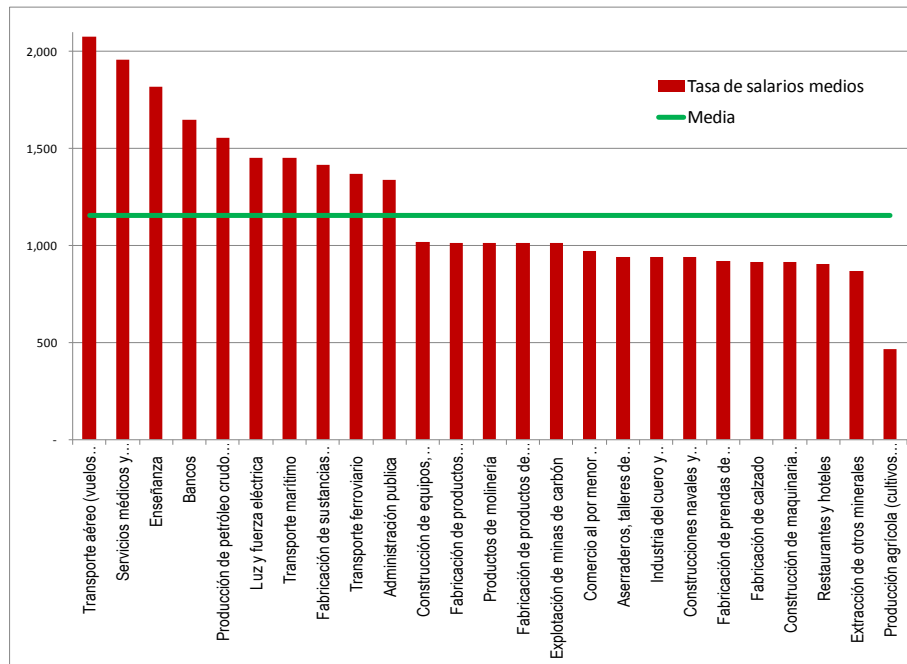
Transporte aéreo	Actividades agrícolas	Brecha salarial
2077.99	463.90	4.47

Fuente: Observatorio de Salarios (2009).

En el periodo comprendido entre 2004 y 2008 la rama de transporte aéreo presentó los salarios más altos en Italia y se observaron incrementos porcentuales, por su cuenta los salarios de los trabajadores agrícolas presentaron un descenso importante. Para 2008 el salario pagado en la agricultura representó el 22.70% del salario de los trabajadores en la rama de transporte aéreo, es decir que en una hora, un trabajador de las empresas de transporte aéreo gana 43.28 veces más en una hora que el trabajador agrícola.

²⁶ Los salarios están expresados en libras esterlinas.

Salarios promedio en actividades económicas en Italia| 2008



Fuente: Observatorio de Salarios (2009).

Transporte aéreo

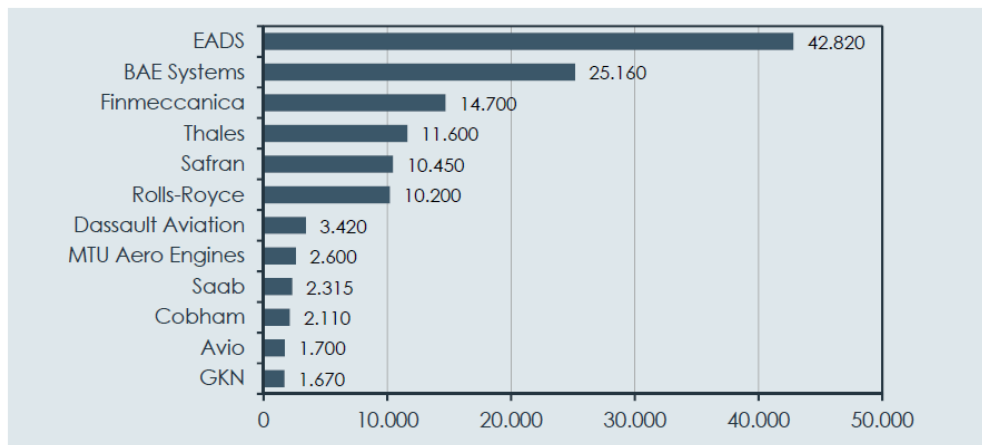
Históricamente las actividades de transporte aéreo en Italia se desarrollaron a partir de la segunda década del siglo XX, su producción al igual que la de armamento tuvo como base la inversión extranjera lo que permitió la producción de aviones de metal y su venta en Rusia, Chile, España, Holanda, Yugoslavia y Argentina. El desarrollo de las actividades de aeronáutica creció por la inversión realizada por el gobierno italiano fundamentalmente desde la segunda mitad de la década de los años 30 (Segreto, 1993). Tomando en cuenta la situación interna del capitalismo italiano, la industria aeronáutica mantenía altos niveles en cuanto a la composición orgánica de capital junto con la producción de armamento, acero y mecánica, sin embargo a nivel internacional, el nivel de acumulación de los capitales no permitió avanzar al ritmo de la aviación europea en donde se había generalizado la fabricación de aeroplanos de metal, implementación de trenes de aterrizaje retráctiles e incremento de la potencia de los motores.

Las actividades de aeronáuticas en Europa crecieron en función de la unificación de un mercado conformado por diversos países europeos en el cual se permitía el libre tránsito de fuerza de trabajo, de mercancías y la operación de los capitales europeos. Este proceso dio como resultado la concentración del capital y el dominio de las empresas en actividades económicas afines como el espionaje, el estudio del espacio, la producción de armamento y la seguridad privada, actualmente a este conjunto de actividades se le conoce como la industria aeroespacial.

Actualmente en Europa, la producción de la industria aeroespacial se encuentra concentrada en tres países: Francia 30.5%, Reino Unido 26.1% y Alemania con el 21.9%. Estos tres países concentran el 78% de la producción aeroespacial, por su parte Italia participaba con el 8.5% para el 2009 lo que lo ubicó en el cuarto puesto en cuanto a nivel de producción.

Las principales empresas que dominan el mercado aeronáutico en Europa son: EADS, BAE Systems y Finmeccanica, éstas se encuentran agrupadas en la Asociación Europea de Industrias Aeroespaciales y Defensa la cual concentra 16 compañías europeas relacionadas y 27 asociaciones de 20 países (ESA, 2010).

Principales empresas de las actividades aeroespaciales en Europa| 2009



Fuente: Extraído de Observatorio Industrial del Sector de Fabricantes de Bienes de Equipo (2011).

A su vez, los capitalistas italianos de la industria aeroespacial se encuentran representados por la Federación Italiana para Sistemas Aeroespaciales y Defensa integrada por 104

empresas junto con la Asociación Italiana de Armas de Fuego y la Asociación para aplicaciones y servicios espaciales (AIAD, 2014). Algunas de sus empresas son:

- SELEX Galileo S.p.A. Dedicada a la fabricación de componentes electrónicos para armamento.
- SELT S.r.l. Dedicada al diseño de equipos de prueba para la industria aeroespacial.
- SICAMB S.p.A. Investigación, desarrollo y producción de asientos para aviones militares.
- ARIS S.p.A. Empresa dedicada a los sistemas de armamento y municiones.

La industria aeroespacial europea cuenta con el apoyo de programas europeos entre los más importantes están: Clean Sky²⁷ y SESAR²⁸ diseñados para el desarrollo de tecnología e investigación, cuentan con financiamiento de los gobiernos europeos y con el capital de las principales empresas de la industria. Esto significa que los recursos concentrados por estos programas financian un porcentaje de la inversión en el incremento de la composición orgánica de capital de las empresas.

La inversión en medios de producción de alta tecnología dentro de la industria, genera la necesidad de utilizar fuerza de trabajo calificada por término medio; dentro de las actividades aeroespaciales se encuentran los oficios de pilotos de aviación, controladores de tráfico aéreo, inspectores de vuelo, trabajadores en renovación y construcción de instalaciones aeroportuarias, administradores y médicos (Byrd, 2000). El adiestramiento de este tipo de fuerza de trabajo requiere de una inversión de trabajo social superior a las actividades económicas lo que se ve reflejado en salarios superiores al de las actividades económicas en Italia.

²⁷CleanSky es un programa que surgió en 2008 con el fin de desarrollar tecnologías que mejoren los motores, cuenta con 50% de capital público y 50% de capital privado, en éste se encuentran las principales empresas aeroespaciales de Europa: Airbus, Fraunhofer, AleniaAermacchi, Safran, Thales, SAAB y Roll Royce (Cleansky, 2014).

²⁸El programa SESAR está orientado a la investigación en gestión de tráfico aéreo, fue fundado por la Unión Europea quien aportó 700 millones de euros, Eurocontrol y empresas privadas con una inversión equivalente (SESAR, 2014).

A pesar del alto nivel de adiestramiento de los trabajadores de la rama de transporte aéreo, la organización sindical ha mejorado las condiciones laborales, han impedido el despido de trabajadores y han recortado el número de horas trabajadas²⁹.

Una de las más importantes organizaciones sindicales de los trabajadores del transporte aéreo es Anpac que surgió a mediados del siglo XX, por más de 20 años fue la única organización que se encargó de la negociación entre las empresas y los trabajadores. Aunada a esta organización, surgieron dos sindicatos más, los cuales han mantenido un nivel de independencia ante la política gubernamental y a favor de los trabajadores, lo que ha permitido un nivel de negociación importante.

Actividades agrícolas

Como anteriormente se mencionó, las actividades agrícolas desde el siglo XIX, tuvieron un atraso importante con relación al avance del capitalismo europeo pues persistió la producción en pequeñas extensiones de tierras, los productos agrícolas se destinaban a la satisfacción de las necesidades familiares y su excedente permitía el acceso a distintos medios de vida, en las unidades agrícolas permeó el policultivo y los miembros de las familias eran quienes transformaban la tierra.

Lo anterior implicaba que, en un periodo en el que se desarrollaban las relaciones capitalistas de producción en Inglaterra, Alemania o Francia, en Italia persistían relaciones de tipo feudal que no seguían la lógica de la producción de mercancías, de la productividad ni de la extracción de ganancia. El desarrollo de las relaciones capitalistas del norte italiano no propició la transformación de las actividades agrícolas en general, pues la demanda de medios de vida provenientes del campo fue subsanada por la compra en el exterior, en relación a la población agrícola ésta fue trasladándose a las actividades industriales como fuerza de trabajo con poca calificación. Como se puede ver, las relaciones de producción no se transformaron sustancialmente como en la agricultura inglesa en la que se cercaron tierras, se desarrolló la productividad del trabajo en el campo y la producción se destinó a la venta.

²⁹ En el caso de los programadores de tráfico aéreo han logrado reducir las horas trabajadas hasta 28 horas semanales, descansos entre jornadas, espacios de descanso y esparcimiento.

En el siglo XXI la estructura agraria en Italia no ha variado radicalmente; los productos característicos son el trigo, la cebada, los cultivos leñosos como el olivo, el almendro, el nogal y la vid, entre las leguminosas más comunes están las habas, la alfalfa y la vesa. Se destaca la agricultura de secano, es decir, aquella en la que los cultivos sólo reciben el agua que aportan las lluvias con uso de métodos de trabajo de baja productividad y la superposición de varios cultivos (Quaranta, 2005); por lo general, este tipo de producción agrícola se concentra en las pequeñas unidades de producción, para 2007 del total de propietarios el 75% poseía predios con un área hasta de 5 hectáreas, 20% de los propietarios poseían tierras con un área hasta de 20 ha y sólo el 5% poseía tierras con una superficie superior a 20 hectáreas.

Distribución de propietarios por extensión de tierra en Italia| 2007

Hasta 5 ha	Entre 5 y 20 ha	Más de 20 ha	Total de propietarios
1,230,700	325,310	83,420	1,639,430
75%	20%	5%	100%

Fuente: Elaboración propia con base en *Eurostat* (2007).

Las pequeñas unidades de producción se destacan aún por el uso de fuerza de trabajo familiar caracterizada por la participación de los miembros del hogar sin que medie un salario, además muestran prácticas tradicionales de producción lo que implica métodos artesanales que excluyen el uso de maquinaria y la diversidad en cuanto a sus cultivos, este tipo de producción concentra al 70% de la población dedicada a la agricultura mientras que un porcentaje mínimo produce para la venta y utiliza trabajadores agrícolas.

Población en actividades agrícolas por tipo de trabajo| 2007

Población en actividades agrícolas	Número	% del total
Trabajadores agrícolas	1,302,800	29.89%
Fuerza de trabajo familiar	3,056,540	70.11%
Total	4,359,340	100%

Fuente: Elaboración propia con base en *Eurostat* (2007).

La producción agrícola familiar no sigue la dinámica capitalista de producción, su lógica está en función de la producción de valores de uso, sólo un pequeño porcentaje de éstos se destina al mercado orgánico, esto permite a la familia agrícola la obtención de ingresos; pero la mayor parte de éstos provienen de la contratación de los miembros más jóvenes, como fuerza

de trabajo en distintas ramas de la producción, así mismo los propietarios cuentan con actividades de medio tiempo que complementan los ingresos del hogar (Eurostat, 2008).

Una situación contraria se presenta con aquellos productores con grandes extensiones de tierra; como anteriormente se señaló sólo conforman una minoría, sin embargo sus extensiones de tierra abarcan más de 50 hectáreas, este conjunto de propietarios equivale al 2% del total. Los grandes propietarios que contaban con granjas con una extensión superior a 100 hectáreas llegaron a ser para 2007 de 13 mil, mientras que las granjas que oscilaban entre 2 y 5 hectáreas eran 397 mil 120. Lo anterior muestra que la forma de producción dominante en Italia corresponde a la pequeña propiedad, mientras que sólo una sección muy pequeña de la agricultura se conforma de grandes empresas.

Número de granjas por extensión en Italia | 2007

100 ha o más	de 50 a 100	30 a 50	de 2 a 5
13,010	27,010	40,990	397,120

Fuente: Elaboración propia con base en *Eurostat (2007)*.

En este pequeño conjunto de granjas que llegan a superar las 100 hectáreas es en donde se puede aplicar tecnología avanzada como tractores así como el consumo de fertilizantes, la lógica de esta producción se encuentra en la generación de mercancías.

Por otro lado, los productos de las pequeñas granjas están siendo capitalizados por grandes monopolios que comercializan productos agrícolas, existen cinco grandes empresas que concentran el mercado de productos orgánicos; éstas son Brio, con un volumen de ventas de 31 mil millones de liras, Ecor (30 mil millones de liras), APOFRUIT (30 mil millones de liras), CONERPO (13 mil millones de liras), y MUSTIOLA (30 mil millones de liras) (FAO, 2010). Las grandes empresas compran los excedentes de las unidades familiares de producción y los venden en los mercados orgánicos caracterizados por precios elevados a raíz de la producción libre de químicos y con procesos artesanales.

En términos generales, las condiciones medias de trabajo en la agricultura se caracterizan por la producción familiar para el autoconsumo en unidades de producción menores a 5 hectáreas; es decir, que esta es la forma en la que la sociedad italiana produce en la

agricultura, puesto que el nivel de producción agrícola no permite satisfacer el consumo de medios de vida relacionados, éstos se obtienen mediante la compra en el exterior.

En relación con los salarios pagados en esta rama, permea la absorción de fuerza de trabajo poco calificada, a comparación con otras ramas de la economía la agricultura absorbe trabajadores que se ocupan en procesos de trabajo que implican trabajo simple, por tanto el nivel salarial se acerca al mínimo de calificación lo que significa que la sociedad invierte un trabajo menor para su adiestramientos en comparación con los trabajadores ubicados en otras ramas de la producción, esto se ve reflejado en los bajos salarios.

3.3 Alemania

Proceso de industrialización en Alemania

La generalización de las relaciones capitalistas en Alemania fue tardía en comparación con sus similares de Inglaterra y Francia países en los cuales, para el siglo XIX el feudalismo ya se había rebasado completamente y se encontraban en una etapa de desarrollo capitalista caracterizada por el crecimiento de la industria, los transportes, las comunicaciones y un nivel de acumulación que les permitía emprender una política colonialista con el fin de que el capital incrementara su escala de acumulación (Engels, 1851).

Durante el siglo XIX el territorio alemán se encontraba dividido en diversos “estados” con gobiernos autónomos caracterizados por una organización económica de corte feudal. El territorio alemán estaba dividido en más de 30 administraciones políticas separadas, con distintos sistemas legales, diversas monedas, pesos y medidas y con propias fronteras aduaneras (Cabrera, 2013), en cada ciudad la nobleza contaba con grandes privilegios, los terratenientes conservaban su jurisdicción sobre sus arrendatarios quienes estaban privados de derechos políticos y no podían exigir cuentas a los soberanos.

Por su parte, la burguesía alemana estaba lejos de concentrar el nivel de riqueza de la nobleza, lo mismo sucedía con los artesanos quienes fueron arruinados por el uso de la máquina de vapor y el avance de las manufacturas inglesas (Engels, 1851).

Dentro de las actividades agrícolas era común que quienes no contaban con tierras se encontraban a disposición de las fincas señoriales, a cambio del uso de una parcela con el fin de producir sus medios de vida, este esquema de producción también incluían las propiedades eclesiásticas (Dipper, 1993). Aunado a lo anterior existían los *Gross* quienes eran dueños de extensas propiedades y contaban con el servicio de obreros agrícolas quienes constituían la minoría y sólo contaban con un salario para sobrevivir, así como los pequeños campesinos cuya propiedad sólo les permitía la reproducción de sus medios de vida (Engels, 1851).

Los artesanos eran numerosos por el escaso desarrollo del gran capital interno y dependían de la demanda de la nobleza y eran quienes contrataban obreros, por su parte los comerciantes estaban limitados por la división política y económica del territorio alemán, es decir,

contaban con obstáculos para el intercambio de mercancías. Estas clases se veían identificadas por los intereses de la burguesía puesto que en términos generales contaban con aspiraciones de ascenso y buscaban la unificación del territorio alemán con el fin de constituir un mercado que pudieran controlar.

Si bien en el territorio alemán existían actividades comerciales y de explotación, se encontraban limitadas porque en el territorio no había un sistema de peso homogéneo y no existía una moneda general que permitiera agilizar el intercambio. La burguesía alemana se encontraba en un proceso de crecimiento que se veía frenado por la división del territorio alemán y se encontraba amenazada por las potencias europeas por lo cual surgió la necesidad de dominar un mercado común, de esta forma se presentaron dos sucesos fundamentales que permitieron la expansión capitalista, en primer lugar la tarifa prusiana de 1818 y la conformación de la liga aduanera llamada *Zollverein* (Engels, 1851) fundada desde 1834 y a la que se unieron 18 estados mientras que para 1871 ya era de dominio general.

La creación de la liga aduanera y de la tarifa prusiana permitieron la abolición de los aranceles internos, homogenizar las leyes relacionadas con los derechos de entrada, de salida y de tránsito entre ciudades, la creación de un sistema uniforme de monedas, pesos y medidas en el que todas las monedas de oro y de plata eran recibidas por los estados, así mismo permitió el tránsito de personas que buscaran comercio o trabajo y no estaban sujetas a ningún impuesto superior al de los miembros de un estado contratante, los puertos del mar prusiano estaban a disposición de todos los comerciantes con un pago de derechos homogéneo para todos los individuos de los estados. Estos dos elementos se convirtieron en los más importantes en cuanto a la expansión del capitalismo en Alemania pues permitieron la unificación del territorio, el incremento de la riqueza en manos de comerciantes y de la burguesía y la unificación de intereses de estas dos clases.

Con el avance capitalista, la burguesía también buscó influir en las instituciones del Estado con el fin de generar nuevas instituciones que respondieran a sus intereses, de esta forma entre 1830 y 1840 se generaron diversas revueltas de carácter burgués como en Prusia, Austria y en Viena que permitieron posicionar a la burguesía al mando del estado formando gobiernos constitucionales. En diversos estados alemanes, como en Berlín, las revueltas tuvieron carácter proletario, en tales casos la burguesía se alió al gobierno monárquico en

contra de la clase trabajadora conquistando algunos puestos de representación en los órganos de gobierno y retrasando la transformación de las instituciones de estado a su favor, es decir, su papel fue reaccionario. Esta situación no permitió el dominio de la burguesía como clase puesto que se crearon asambleas en diversos estados alemanes en las que dominaba el aparato feudal. El mercado alemán se unificó sólo hasta la llegada de Otto von Bismarck quien emprendió una serie de guerras que permitieron mediante la fuerza la anexión de territorios dominados por Dinamarca, Austria y Francia.

La unificación alemana permitió el desarrollo de un proceso de industrialización alentado desde el gobierno en la industria de los ferrocarriles, en un principio el capital para la construcción de vías férreas provenía del exterior, sin embargo el crecimiento capitalista interno pudo generar un nivel de acumulación de tal magnitud como para que la burguesía alemana pudiera solventar la construcción de redes ferroviarias.

El incremento del intercambio de mercancías y el desarrollo de vías férreas logró impulsar la inversión en las actividades de minas de carbón y en las industrias metalúrgicas. Alemania invirtió en la formación de cuadros calificados con el fin de desarrollar internamente las fuerzas productivas, la inversión del capital en el desarrollo técnico y científico generó fuerza de trabajo altamente calificada y el desarrollo de diversas actividades económicas como la farmacéutica, la industria química y la electricidad. En cuanto a la banca, se crearon bancos con fondos públicos con gran liquidez que emitían préstamos directos a largo plazo para actividades industriales y comerciales. En 1883 empezó a regir la primera ley de seguro social, se creó un seguro obligatorio de enfermedad para los trabajadores y posteriormente un seguro contra accidentes, para 1889 surgió un seguro de vejez y de enfermedad, el proletariado alemán fue de los primeros en el mundo en contar con prestaciones de esta envergadura (Cabrera, 2013).

Las actividades agrícolas se orientaron de manera general a la producción de mercancías desde mediados del siglo XIX, se incrementó la población rural, se amplió el área cultivada y el crecimiento de la producción superó al de países como Inglaterra, Francia y los Estados Unidos, se emprendieron métodos más productivos en cuanto a la producción de alimentos, se masificó el uso de fertilizantes entre 1870 y 1880 (Dipper, 1993).

El desarrollo industrial alemán permitió el surgimiento de nuevas industrias con niveles técnicos elevados en comparación de la producción media de la sociedad, en estas actividades se absorbieron trabajadores calificados para la manipulación de medios de producción novedosos, al mismo tiempo persistieron tareas simples en las que no se requerían de obreros calificados sino con un mínimo de calificación.

El desarrollo capitalista y el proceso de industrialización permitieron que Alemania se colocara rápidamente como una potencia imperialista³⁰, ya en el siglo XX se presentó la concentración de la producción en monopolios, la presencia de cárteles entre 1896 y 1905. En la industria eléctrica se presentaba la concentración del uso de la fuerza de vapor y eléctrica, se incrementaron los recursos de los bancos alemanes y los bancos pequeños fueron desplazados y sus recursos fueron concentrados por los grandes banqueros berlineses, el Banco Alemán representó en su momento la concentración de capital más grande de Europa; en términos generales entre finales del siglo XIX y principios del XX se efectuó una rápida concentración bancaria en Alemania, a nivel mundial para 1910 Alemania, junto con Inglaterra, Francia y Estados Unidos concentraban el 87% de los valores emitidos en todo el mundo (Lenin, 1917).

El proceso de industrialización permitió generalizar las relaciones de producción capitalistas así como el desarrollo de diversas ramas de la producción como la industria aérea, la industria bélica, fabricación de medios de producción etc. Las actividades capitalistas exigieron de fuerza de trabajo como resultado de una constante mecanización de los procesos de producción; las zonas agrícolas en las que se había mejorado la producción pudieron abastecer de fuerza de trabajo para la creciente industria; paulatinamente, la fuerza de trabajo calificada fue concentrándose en las actividades industriales cuyos procesos de producción demandaban trabajadores especializados, mientras que la fuerza de trabajo con baja calificación era utilizada por término medio en ramas de la producción con niveles de composición orgánica baja. La dinámica del capital permite el desarrollo y el atraso técnico entre ramas de la producción, de esta forma, históricamente en Alemania entre las ramas de

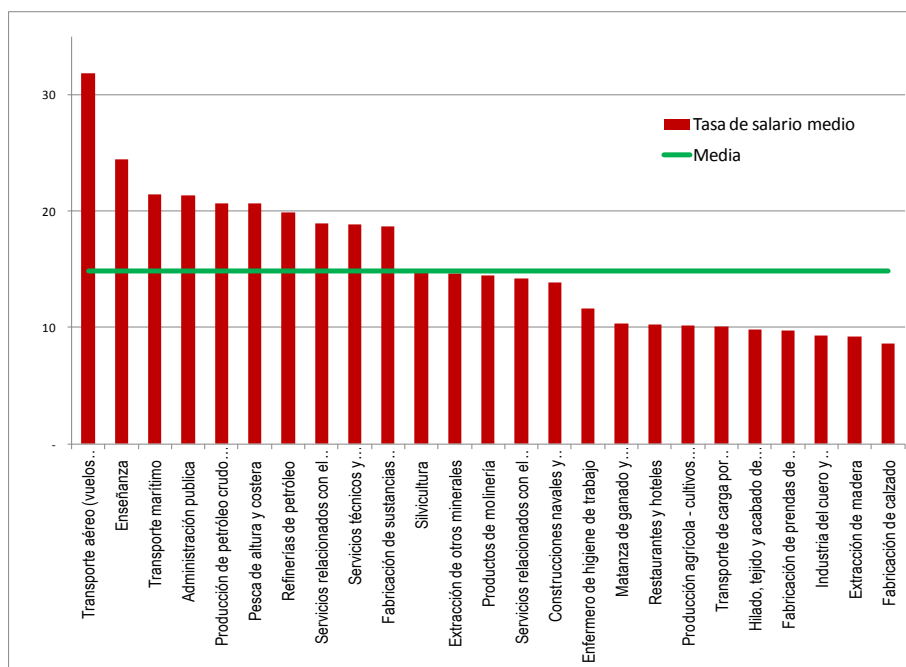
³⁰ Lenin destaca que el imperialismo alemán es peculiar puesto que para inicios del siglo XX se mantenían políticas de protección de la industria local por elevadas tarifas arancelarias, sin embargo aclara que las tarifas de protección favorece la formación de cárteles y no es contraria al desarrollo del imperialismo (Lenin, 1917).

producción con alto nivel de composición orgánica de capital se encuentran las de transporte aéreo, marítimo y tareas relacionadas a la industria petrolera mientras que aquellas como las de fabricación de calzado, extracción de madera y maquila se han destacado como las que concentran fuerza de trabajo con baja capacitación, esto es un elemento fundamental para determinar las brechas salariales en Alemania.

3.3.1 Brechas salariales en Alemania

Los datos obtenidos para el 2006 en Alemania con base en la Encuesta de Octubre de la OIT muestran que, entre las ramas de la producción observadas, los salarios más altos se encuentran en la rama del transporte aéreo, enseñanza y transporte marítimo. En el mismo periodo los salarios más bajos se encontraban en ramas de fabricación de calzado, extracción de madera y la industria del cuero.

Salarios promedio por rama en Alemania| 2006



Fuente: Observatorio de Salarios (2009).

El salario promedio en la rama del transporte aéreo se colocó en 31.82 euros por hora mientras que los de fabricación de calzado en 8.63, es decir, que los trabajadores del

transporte aéreo ganan 3.7 veces más que los trabajadores de fabricación de calzado en una hora de trabajo.

Salarios y brecha salarial en Alemania| 2006

Transporte aéreo	Actividades agrícolas	Brecha salarial
31.82	8.63	3.7

Fuente: Observatorio de Salarios (2009).

Aunado a lo anterior, del 100% de las ramas consideradas el 96% pagan salarios que oscilan entre 8.60 y 22 euros por hora mientras que el resto paga salarios que varían entre los 28 y los 32 euros. En concordancia con lo anterior, si se analizan los salarios por profesión se puede observar que entre los salarios más altos se encuentran aquellos que reciben los pilotos de aviación y los burócratas, sin embargo los pilotos reciben en promedio 90.86 euros por hora mientras que los trabajadores del gobierno perciben 34.91 euros. En el extremo contrario se encuentran las camareras quienes ganan 7.86 euros por hora, los armadores de calzado que perciben 8.55 euros, los artesanos del cuero y los cortadores de palas de calzado que operan con maquinaria que ganan 8.63 euros.

A continuación se caracteriza la situación de las ramas de la producción que pagan en 2006 los salarios más altos y los más bajos, para el caso de Alemania son el transporte aéreo y la fabricación de calzado.

Transporte aéreo

Durante el periodo de 2006, la industria del transporte aéreo, presentó los salarios más elevados de las ramas de la economía observados, lo anterior se explica por el desarrollo de la composición orgánica del capital en estas actividades, es decir, el uso de medios de producción en mayor porcentaje que el de fuerza de trabajo. La industria del transporte aéreo se engloba en la industria aeroespacial, es decir, espionaje, aviación civil y militar y producción de armamento, en términos generales, para el capitalismo es de gran relevancia el desarrollo de medios de transporte pues permite agilizar el tráfico de mercancías y de fuerza de trabajo.

En relación a la ganancia la reducción de los tiempos de realización de las mercancías implica una mayor rotación de capital y por tanto la posibilidad de realizar con un mismo desembolso

de capital una magnitud mayor de plusvalía en un periodo de tiempo. El traslado de personas implica la movilidad de la fuerza de trabajo a lo largo de diversas zonas, el movimiento de obreros y trabajadores responde a la necesidad del capital dado el proceso de absorción y repulsión de fuerza de trabajo lo que obliga al constante uso de medios de transporte. Por su parte, la aviación militar se caracteriza por ser utilizada por el Estado capitalista pues forma parte de las fuerzas armadas destinadas al control de los mercados mediante la fuerza y al control sobre las clases dominadas. Este tipo de aviación es complementaria de la aviación civil pues ambas funcionan con el fin de permitir la realización de las mercancías, en esta lógica la aviación militar forma parte de un conjunto de industrias relacionadas con la exploración espacial, la fabricación de armamento, la seguridad privada y el espionaje.

El transporte aéreo históricamente ha desarrollado un alto nivel de desarrollo en términos de la composición orgánica de capital, es decir, constantemente se invierte en medios de producción más sofisticados que elevan la productividad del trabajo. Actualmente, por el proceso de concentración del capital, la aviación militar, comercial y civil se engloban dentro de la llamada industria aeroespacial, esto es un rasgo común de los países imperialistas como los Estados Unidos, Reino Unido y Alemania.

Es importante destacar que desde inicios del siglo XX hasta la fecha, los países europeos han establecido medidas generales que han permitido la expansión de las actividades aeroespaciales, a finales de la primera década del siglo XX se crean en Alemania, Francia, Holanda y Reino Unido las primeras líneas aéreas, los consorcios europeos se organizaron en asociaciones³¹ que pretendían defender sus intereses económicos en materia del libre tránsito aéreo de naves sobre el territorio europeo. Durante las dos décadas siguientes se crearon nuevos grupos económicos en la industria aérea expandiendo el mercado hacia Extremo Oriente, África y Sudamérica. El desarrollo del mercado europeo y el crecimiento de las actividades de transporte aéreo elevaron el volumen de mercancías y de fuerza de trabajo transportada (Cáceres & Cabrera, 2010), reflejándose en la concentración de capital y el dominio de monopolios.

³¹ La primera asociación de la industria aérea se fundó en 1919 llamada Asociación para el Tráfico Aéreo Internacional (IATA) en ésta se conjuntaron capitalistas de países como Francia, Alemania, Reino Unido y Holanda.

En la década de los 30 del siglo XX la inversión en producción de armamento fue creciendo a pesar de las limitaciones internacionales derivadas de la primera guerra mundial, entre 1935 y 1938 se incrementó la producción de aviones, carros de combate y en equipamiento mediante contratos con empresas como Borsig, Bochumer y Máuser fabricantes de rifles y armas cortas. El constante incremento del gasto en armamento se tradujo en 3 mil 500 aviones de guerra entre los que se encontraban bombarderos, aviones de caza y aviones de reconocimiento; la inversión en armamento impulsó el crecimiento de la composición orgánica de capital y por tanto el uso de fuerza de trabajo calificada.

Después de la segunda guerra mundial Alemania recibió capitales de origen Norteamericano bajo la apariencia de ayuda humanitaria, el Plan Marshall es muestra de ello, entre 1948 y 1952 se enviaron alrededor de 12 mil 500 millones de dólares para la reconstrucción de infraestructura y la compra de medios de producción y medios de vida. Estos recursos permitieron reactivar el capitalismo elevando los niveles de producción después de la segunda guerra mundial y aún más por el proceso conocido como cooperación económica que inició a mediados del siglo XX con la creación de la Organización Europea de Cooperación Económica, este proceso permitió desarrollar de manera conjunta políticas que favorecieran las actividades aeroespaciales del capital permitiendo la acumulación en actividades de espionaje, transporte aéreo civil y militar, producción de armamento, seguridad nacional, etc.

En la década de los 80 del siglo XX las empresas europeas relacionadas con la industria aeroespacial generaron actividades de investigación con el objetivo de competir con los capitales norteamericanos de la industria. En los años 90 la Unión Europea creó un fondo compuesto por capitales de los países integrantes con el objetivo de emprender avances tecnológicos, es decir, facilitar la elevación de la composición orgánica de capital financiando programas como Tornado, Alpha Jet, Transall y SESAR.

Empresas fundadoras del programa SESAR

NAVEGACIÓN AÉREA	INDUSTRIA AEROESPACIAL	FABRICANTES DE AERONAVES	AEROPUERTOS
DSNA (Francia)	FREQUENTIS	AIRBUS	SEAC
DFS (Alemania)	INDRA (España)		AENA (España)
ENAV (Italia)	NATMIG		NORACON
ORACON (Norte de Europa y Asia)	SELEX SISTEMI INTEGRATI	ALENIA AERONÁUTICA	FABRICANTES EQUIPAMIENTO EMBARCADO
AENA (ESPAÑA)	THALES		HONEYWELL
NATS (Reino Unido)			THALES

Fuente: Elaboración propia con datos de Ministerio de Fomento de España (2012) y Rodríguez Garrido (2011)

Producto del apoyo de los gobiernos y de la inversión en capital constante, la inversión promedio del sector aeroespacial en cuanto a desarrollo tecnológico supera el gasto en investigación y desarrollo de la industria, entre 2005-2009 en promedio las empresas aeronáuticas gastaron el 52.7% de su capital en este concepto, mientras que el promedio de la industria era de 42.3%.

En Alemania existe una relación estrecha entre sus instituciones de educación superior y la industria aeroespacial, existen cuatro grandes instituciones de formación de fuerza de trabajo relacionada con esta industria: Instituto de Automatización Humana, de Diseño y Automoción y Sistemas de Seguridad, Análisis de Tráfico Aéreo y el Instituto de Planificación y Gestión Aeroportuaria.

En resumen, el desarrollo de la composición orgánica de capital en la industria aeroespacial ha llevado a que utilice por término medio fuerza de trabajo calificada, esto se traduce a que contrata fuerza de trabajo cuyo adiestramiento implica una cantidad de trabajo social superior al del trabajador medio alemán.

La organización de los trabajadores ha permitido elevar el salario no sólo de los trabajadores de la industria aeroespacial sino en su conjunto, ya desde 1883 se habían implementado seguros en contra de accidentes en las actividades industriales. Durante el periodo de las guerras mundiales organizaciones de sindicatos se desarrollaron con el fin de emprender la

conquista del estado, sin embargo fueron eliminados por el mismo, a pesar de ello subsistió hacia 1920 la Unión Obrera que si bien descartaba métodos de lucha reformistas logró presionar a la burguesía y obtener derechos para los trabajadores (Ruhle, 1924). En este periodo se formó también el Partido Comunista Alemán quien agrupó a la liga Espartaco, a los Radicales de Izquierda y a los Internacionalistas, grupos de izquierda que luchaban por la erradicación de las relaciones capitalistas. Las organizaciones de izquierda fueron exterminadas para 1945, sus sobrevivientes fueron perseguidos y fusilados (Meijer, 1998), sin embargo, la lucha de la organización obrera alemana ha permitido la conquista de derechos para los trabajadores así como un nivel salarial elevado en comparación de distintos países capitalistas.

En la actualidad las huelgas recientes de los pilotos de aerolíneas han permitido mejorar sus condiciones de vida, en abril de 2014 se presentó una huelga de la compañía aérea más grande en Europa con el fin de elevar el salario de sus pilotos en 10% y eliminar las prejubilaciones (El mundo, 2014).

Uno de los sindicatos más grandes es Vereinigung Cockpit que engloba a pilotos, ingenieros de vuelos comerciales, miembros de tripulación, de cabina de todas las compañías alemanas, incluyendo pilotos de helicóptero. Este sindicato interviene en la negociación de contratos colectivos, diseños de remuneración de trabajadores; la organización también proporciona asesoría legal cobrando los gastos de los litigios. Otra organización es el sindicato de controladores aéreos alemanes (GdF) que aglutina alrededor de 5 mil trabajadores, una de las huelgas más grandes que han emprendido fue en 2012 por un incremento salarial del 6.5%, así como una mejoría de las condiciones laborales, horarios de trabajo y límites en las horas extra (El País, 2011).

En resumen, la rama del transporte aéreo paga los salarios más altos de la economía alemana porque en términos generales utiliza fuerza de trabajo calificada, lo que significa que los obreros absorbidos han sido adiestrados y su adiestramiento ha implicado una inversión de trabajo social mayor por término medio. Así mismo la historia de lucha de la clase trabajadora en general y las organizaciones sindicales de los trabajadores de esta rama han logrado incrementos salariales superiores a los propuestos por las empresas de transporte aéreo.

Fabricación de calzado

La producción de calzado en Europa se caracteriza por el uso de fuerza de trabajo poco calificada producto de la mecanización de los procesos de producción que implica la simplificación de las tareas, esta condición permea en el calzado de corte sintético como el calzado deportivo, casual y de seguridad, así mismo este tipo de calzado se destaca por el uso de materiales sintéticos en sustitución de la piel y el cuero. También persiste la producción de calzado con procesos de producción artesanales que utilizan materiales naturales como piel y cuero y cuyos tratamientos no incluyen químicos sino métodos tradicionales de producción, existen trabajadores con el dominio parcial o total del proceso de trabajo, este tipo de calzado se concentra en pequeños talleres, sin embargo ha ido desapareciendo paulatinamente por la producción de calzado de corte sintético.

El desarrollo de la industria manufacturera del calzado en Alemania se ha enfocado en la fabricación de calzado de corte sintético, para 2007 existían 400 fábricas de calzado de las cuales menos del 10% manejaban elementos naturales como el cuero, lo que implicaba que alrededor del 90% de las fábricas de calzado se especializaban en el calzado de corte sintético. La producción principal incluye a las sandalias de caballero y de señora con el 46% de la producción total para 2011 y 2012 así como el calzado de seguridad industrial con el 20% de la producción, el resto de la producción incluye calzado con componentes de cuero.

Las empresas dedicadas al calzado han mudado su inversión a países cuya fuerza de trabajo representa los menores precios, por tanto la producción de calzado en Europa se ve inundada de mercancías de calzado provenientes de China, Vietnam e India. Para el caso de Alemania la situación es similar pues predominan las importaciones de origen chino con el 23%, países latinoamericanos con el 15%, Italia 12% y el resto de Europa. La producción en China resulta ser la más barata en términos mundiales, más adelante se analizará el caso chino cuya producción merece un análisis distinto por su formación económico-social en donde se encuentra una mezcla de relaciones de producción con predominio del socialismo.

En términos comparativos el precio promedio del calzado chino es mucho menor que el de los principales países proveedores de calzado en Alemania, en 2012 se ubicó en 3.87 euros, el calzado brasileño fue el segundo más barato con un precio medio de 11.47 euros, la India

contó con un precio de 12.61 euros, le siguió Hong Kong con 14.70 e Indonesia con 15.65. Por otro lado los precios más altos se presentaron en países como Italia con 45.32 euros, Portugal, Francia, Rumania y Alemania presentaron un precio promedio de 31 euros por par. Lo anterior explica que los capitales de la industria del calzado buscan una producción con bajos precios de costo, en Alemania esto se ha reflejado en un predominio de las importaciones de países asiáticos.

En Alemania la producción de calzado proviene de las localidades de Primasens, Renania del Norte-Westfalia y Baviera, en estas zonas se produce el calzado en talleres artesanales de calzado y sus mercancías oscilan entre 1000 y 2000 euros, puesto que por término medio se procura que los procesos de producción utilicen materiales naturales como el cuero, fieltro y otros para la fabricación de zapatos, botas y sandalias, la composición física de los materiales obliga a la existencia de procesos de trabajo artesanales en donde gran parte de la producción se hace total o parcialmente a mano (Conradi & Portchi, 2000).

La producción artesanal tiende a desaparecer por el predominio de la producción en masa de calzado de corte sintético proveniente de países asiáticos y latinoamericanos lo que permite a las empresas la posibilidad de vender sus mercancías a un menor valor del establecido en el territorio europeo y en consecuencia la posibilidad de realizar una mayor magnitud de plusvalía.

El calzado de corte sintético es distribuido por grandes firmas como Diechman, principal empresa que aportó el 28% del mercado en 2011, sus principales mercancías son calzado deportivo, calzado para hombre, calzado para niño, además es intermediario para marcas como Adidas, Nike o Puma. Otra marca importante es Adidas quien aportó en 2011 el 8% del valor del mercado, le sigue Reno Fashion and Shoes, Nike, Siemes y Görtz.

En términos generales el consumo generalizado de calzado en Alemania es de zapato de corte sintético caracterizado por su producción en cadena, proveniente de Asia, América y de países europeos con bajos niveles salariales. Este tipo de producción es el que domina el mercado internacional; adicionalmente en cuanto a la determinación del valor, las condiciones que predominan en Europa y en Asia son las de la producción de calzado de corte sintético, por tanto las empresas instaladas en Alemania, tanto las empresas

manufactureras como los talleres artesanales, tienden a adecuarse a las condiciones impuestas por las grandes empresas manufactureras. En consecuencia el valor a los que deben producir deben ser bajos para mantenerse en competencia con la producción proveniente de Asia o de América Latina.

La lógica del capital por conseguir fuerza de trabajo de bajo precio es una respuesta ante la tendencia de la caída de la tasa de ganancia, es decir que si bien el capital sobrevive a costa de tecnificar sus procesos de producción al elevar su composición de valor esto lleva a reducir el nivel de trabajo excedente apropiado y por tanto la valorización del capital se ve limitada. Por lo anterior se genera la necesidad de expansión en zonas que les permita a los capitalistas absorber fuerza de trabajo a bajo precio lo que explica la migración de las empresas en países como México, Brasil y algunos países asiáticos.

Alemania al ser un país capitalista cuenta con el desarrollo de las contradicciones propias del capital, como la tendencia decreciente de la tasa de ganancia por lo que muchas inversiones han migrado a diversos países, sin embargo tal y como se mencionó en el apartado anterior las luchas obreras que se presentaron en el siglo XX marcaron un avance en cuanto en mejorar las condiciones de vida de los trabajadores, incluso desde el siglo XIX los trabajadores ya contaban con seguros. En términos generales esta situación histórica permite que el precio de la fuerza de trabajo en Alemania tenga una mayor resistencia en cuanto a su descenso pues los logros de la clase trabajadora se han formalizado y se han convertido en leyes jurídicas, es decir, es socialmente aceptado un nivel salarial por encima de países latinoamericanos o asiáticos en donde la industria manufacturera de calzado encuentra condiciones favorables para sus operaciones. A pesar de ello en el territorio alemán la fuerza de trabajo contratada por la industria del calzado representó el nivel salarial más bajo en sus actividades económicas en 2006.

Capítulo 4 Brechas salariales en Asia

4.1 Brechas salariales en China

Proceso de industrialización en China

Hasta ahora los países analizados en los capítulos anteriores habían presentado un proceso de industrialización y un desarrollo de las relaciones capitalistas, que permitió el predominio de estas en las formaciones económico-sociales de cada país generando las condiciones para la generalización del sistema del salario y en consecuencia de las brechas salariales. En el caso de China los procesos de desarrollo tecnológico y desarrollo comercial no dieron pie al desarrollo capitalista. La presencia actual de brechas salariales se debe a un proceso que inició en los primeros años del siglo XX, a pesar de ello, no fueron las relaciones predominantes en la sociedad china.

En China, desde el año 1100 la producción de acero era dominada y su sociedad había desarrollado tecnología para la producción textil, mucho antes que se presentara la “revolución textil” en Gran Bretaña en el siglo XVIII. El comercio chino llegaba hasta el sur de Asia, África, Oriente Medio y Europa, en este sentido, para finales del siglo XVI la capacidad y el número de los buques chinos superaba a la de los ingleses, el incremento del comercio permitió, para 1750, el desarrollo de diversas mercancías utilizadas como dinero lo que aceleraba el intercambio (Petras, 2012). Esto implicaba que ya se habían presentado procesos de tecnificación y de expansión comercial sin que ello significara el predominio del capitalismo (Tsetung, 1972).

No fue sino hasta mediados del siglo XIX y durante las primeras décadas del siglo XX cuando, por la expansión del imperialismo, se desarrollaron las actividades capitalistas en China a través de la invasión de su territorio³². La inserción del imperialismo mediante la fuerza provocó que China se convirtiera en un país semicolonial, sometido a la dominación indirecta del imperialismo y económicamente atrasado.

³² En el siglo XIX se presentó la invasión a China por parte del imperio Británico, para el siglo XX en la década de los 20 China contuvo y rechazó la invasión japonesa mediante la alianza del Partido Comunista y del Koumintang.

El carácter semicolonial y la dominación indirecta de China se originaron por la presencia de grupos militares que representaban a las potencias imperialistas, estos grupos dominaban territorios los cuales eran convertidos en pequeñas colonias, sin embargo la fuerza de estos grupos no estaba concentrada a favor de una sola potencia por lo que existía un estado de guerra entre caudillos financiados por las potencias imperialistas y por la gran burguesía comercial o *compradora* así como por los terratenientes *shenshi*. Esta situación provocó el dominio de las potencias de manera indirecta, es decir, que requerían de los grupos militares para que operaran en función de sus intereses económicos.

China era un país económicamente atrasado en función de que existía una economía agrícola local y no una economía capitalista unificada. A pesar de la invasión del imperialismo en el siglo XX permeaba el dominio terrateniente en el 60% de las tierras, aunque en algunas zonas alcanzaba el 80%, las tierras que no estaban bajo el poder terrateniente se dividían entre la población rural restante conformada por pequeños terratenientes y campesinos ricos así como por campesinos medios y pobres.

Por su parte, los obreros chinos representaban una minoría dentro de la economía pues ascendían a dos millones y medio³³ de empleados distribuidos en cinco sectores: ferrocarriles, minas, transporte marítimo, industria textil y astilleros, actividades dominadas por el capital extranjero (Tsetung, 1972). La clase obrera formaba parte de las clases dominadas por el poder de los terratenientes y de los grupos militares que operaban como extensión de las potencias imperialistas.

Si bien existía el dominio de los grupos militares y de los pequeños caudillos sobre el gobierno central y las provincias respectivamente, éstos se encontraban desarticulados, lo que permitió la unión entre campesinos, obreros e incluso entre sectores de la pequeña burguesía, la unificación de estas clases tomó forma en sindicatos y organizaciones campesinas que permitieron resistir el dominio de los terratenientes y la burguesía, eliminar los grupos militares que operaban para las potencias europeas y emprender un proceso revolucionario dirigido por el Partido Comunista Chino.

³³ Para los años 30 la población china era de 450 millones y la población obrera correspondía al .56%.

Ya en el poder, el Partido Comunista Chino mantuvo una constante lucha contra los grupos de poder que respondían a las clases terratenientes y a la burguesía. El gobierno respondía por la vía armada pero también mediante la llamada *construcción económica* que estaba encaminada a incrementar las condiciones de vida de la población mejorando el acceso a la educación, a la salud y facilitando la distribución de víveres evitando el mercado negro mediante el comercio planificado. La construcción económica también fomentó la organización mediante cooperativas de bestias de tiro, desarrollo del riego y escuelas de investigación agrícola con el fin principal de desarrollar el socialismo chino.

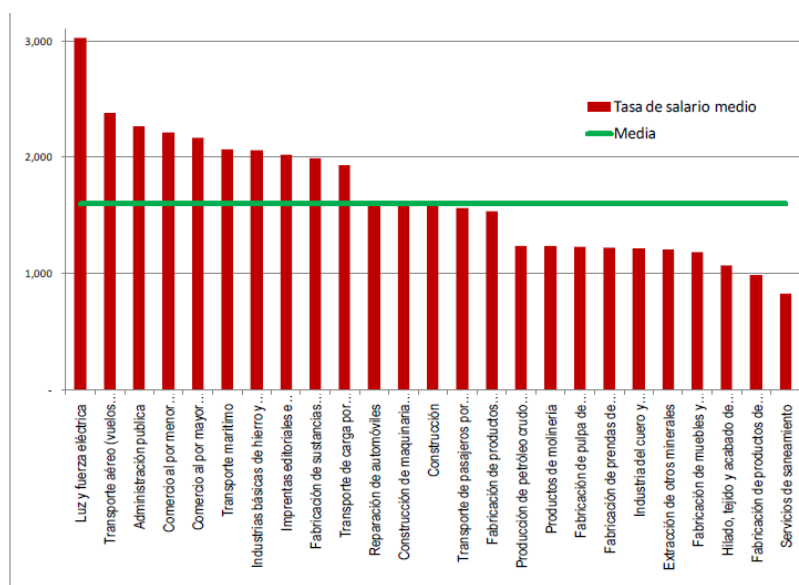
En China, el triunfo de la revolución socialista implicó que las clases dominadas (campesinos, obreros y una parte de la pequeña burguesía) tomaran el control del Estado bajo el liderazgo del proletariado aplicando medidas encaminadas a la apropiación social de la producción, sin embargo las relaciones de explotación no se eliminaron por completo, sino que persistieron a pesar del proceso revolucionario. La existencia de relaciones de explotación se deben a que el proceso del socialismo no las elimina mecánicamente, de esta forma el Estado persiste con el fin de ir desapareciéndolas de manera gradual y con el fin de controlar a las nuevas clases dominantes que, en el caso de China eran los terratenientes y en un grado menor aquellas clases ligadas a las potencias imperialistas.

La persistencia de las relaciones capitalistas en China es lo que propició la existencia de las brechas salariales; así mismo, las reformas económicas de finales del siglo XX, que permitieron el avance de las relaciones capitalistas mediante la disolución de una parte de las comunas populares, la creación de zonas económicas de inversión extranjera para la exportación y la liberalización del comercio exterior conforman la condiciones para la existencia actual de la desigualdad salarial. Para los 80 estas medidas se extendieron a la producción industrial y para los 90 el gobierno chino promovió reformas con el FMI y el BM para atraer inversiones privadas. A pesar del crecimiento de las relaciones capitalistas, éstas se encuentran bajo un estado socialista que mediante diversos mecanismos ha garantizado su existencia.

4.1.1 Brechas salariales en ramas económicas destacadas

Para el estudio de las brechas salariales en China se tomó como base los datos de 2004, en este periodo los trabajadores asalariados de baja calificación se concentraron en las actividades manufactureras y de los llamados “Servicios de Saneamiento”, en consecuencia en estas actividades se registraron los salarios más bajos del país. Por otro lado, en las actividades de luz y fuerza eléctrica así como en las de transporte aéreo se concentró el uso de la fuerza de trabajo calificada colocándose como las actividades que pagaban los salarios más altos.

Salarios promedio en China| 2004



Fuente: Observatorio de Salarios (2009).

La brecha salarial para 2004 en China fue de 3.7 a 1, lo que significa que en términos generales los salarios de los trabajadores de luz y fuerza equivalían a 3.7 veces los salarios de los trabajadores del sistema de saneamiento público. Lo anterior se traduce en que la hora laborada por un trabajador con el salario máximo vale 4 veces más que la de un trabajador con el menor salario.

Salarios³⁴ y brecha salarial en China | 2004

Luz y fuerza	Servicios de saneamiento	Brecha salarial
3030.41	824.30	3.7

Fuente: Observatorio de Salarios (2009).

A continuación se presenta un análisis sobre las actividades económicas que se destacaron en este periodo.

Luz y fuerza eléctrica

Los salarios de los trabajadores de Luz y fuerza eléctrica en China fueron equivalentes a 3 mil 30.41 dólares anuales durante el 2004 y ha ido subiendo, para 2005 este salario se colocó en 4 mil 592.86 dólares y para 2006 fue de 5 mil 919.85 dólares. El índice del salario para estos años fue de 151.55 para 2005 y de 195.34 para 2006 lo que muestra un crecimiento anual superior al 100% con referencia al 2004. La OIT menciona que dentro de esta actividad se encuentran los siguientes oficios: Ingeniero electricista, Empleado de oficina, instalador de líneas de energía eléctrica, operador de instalaciones de energía eléctrica y peones, lo que muestra trabajadores con una calificación superior a los trabajadores de los servicios de saneamiento.

La industria eléctrica china es una de las más grandes del mundo y su producción ha ido elevándose, entre 2004 y 2012 presentó un crecimiento equivalente a 127% del valor de su producción, durante el mismo periodo superó el crecimiento de la producción de países como EUA (3%), Italia (-1%) y Japón (-4%).

Producción de electricidad (GWh³⁵) y crecimiento

País	2004	2009	2012	Crecimiento en el periodo
China	2,204,718	3,741,993	4,994,072	127%
EUA	4,174,856	4,188,214	4,290,547	3%
Italia	303,347	292,641	299,277	-1%
Japón	1,077,431	1,050,326	1,034,305	-4%

Fuente: Elaboración propia con información de la Agencia Internacional de Energía, varios años.

³⁴ Los salarios están expresados en dólares corrientes anuales.

³⁵ Gigavatio por hora equivale a una magnitud de mil millones de vatios por hora.

La industria eléctrica china está representada por la “Corporación Estatal de la red Eléctrica de China”, SGCC por sus siglas en inglés. Cuenta con 49 subsidiarias y maneja la “Compañía de Fuerza Eléctrica del Tíbet”. Sus subsidiarias se encuentran distribuidas en 5 regiones: Norte, Noreste, Este, Centro y Noroeste de China. Durante la primera década del siglo XXI el gobierno chino invirtió alrededor de 76 mil millones de euros en esta industria con el fin de incrementar su tecnología, principalmente en materia de transporte eléctrico de ultra-alta tensión (Ding, 2011).

La SGCC cuenta con 5 institutos de investigación distribuidos en diversas provincias de China, esto ha implicado la formación de fuerza de trabajo calificada como ingenieros, arquitectos, físicos, etc. La formación de trabajadores calificados permite el uso de maquinaria para abarcar un espectro cada vez más amplio de población puesto que el mayor consumo de electricidad proviene del llamado “sector residencial”, es decir, viviendas de trabajadores.

La inversión que ha realizado el gobierno chino en la industria eléctrica se encuentra englobada en los planes de desarrollo para todas las actividades energéticas, es decir, energía nuclear, el cambio de patrón para la producción de energía eléctrica (de la producción basada en carbón a la producción basada en agua) y el desarrollo de las llamadas energías verdes, lo que implica el desarrollo de tecnología por parte del gobierno chino y la formación de trabajadores que operen los medios de producción pertinentes para el desarrollo de fuentes de energía. Los objetivos anteriores se encuentran plasmados en el XII plan Quinquenal del Desarrollo Económico de China, lo que muestra una producción planificada en materia de energía, es decir que el móvil de esta industria no es la extracción de plusvalía para la apropiación privada, sino como parte de un programa planificado que busca generar electricidad al más bajo costo.

El tamaño actual de la industria eléctrica china y su consumo de fuerza de trabajo calificada se debe a que históricamente desde el proceso revolucionario fue una de las industrias con mayor desarrollo. A partir de 1949 el gobierno encabezado por el PCC desarrolló las siguientes actividades industriales: industria siderúrgica, textil, eléctrica, petrolera y la industria del carbón. Posteriormente desarrolló nuevas industrias como la automotriz, electrónica, petroquímica, nuclear, aeroespacial y la producción de maquinaria. El desarrollo

industrial del siglo XX permitió el surgimiento de un nuevo *proletariado industrial urbano* (Egido, 2007) caracterizados por su concentración geográfica en zonas de producción industrial y por una creciente especialización.

El proceso de inserción de las actividades capitalistas desde finales del siglo XX ha provocado que la lógica de la producción y apropiación privada de la ganancia reduzca el nivel salarial de los trabajadores en diversas industrias, sin embargo la presencia de empresas bajo el control del estado implica la existencia de puestos de trabajo, como los de la industria eléctrica, que además de ser los más calificados en términos sociales perciben salarios superiores y cuentan con derechos laborales que son garantizados por el gobierno chino. Esta situación ha implicado el desarrollo de desigualdades salariales y la ubicación de los salarios de los trabajadores de la industria eléctrica entre los más altos.

Servicios de saneamiento

En China los salarios más bajos se localizan en la rama económica de los servicios de saneamiento, los trabajadores que son utilizados en estas actividades presentan bajos niveles de calificación y por tanto un nivel menor de trabajo social destinado a su producción. A partir del 2004, los trabajadores de esta rama se han ubicado como quienes reciben los salarios más bajos; en 2004 percibían al año 824.30 dólares, para 2005 este monto fue de 1002 anual y para 2006 de 1268.

El nivel salarial de las actividades de saneamiento se encuentra por debajo de los salarios pagados en la industria textil, en la extracción de minerales, en la industria del cuero y en la extracción de petróleo. Según los datos obtenidos por la OIT, los salarios de los servicios de saneamiento están representados por sólo una profesión: Barrendero, por lo que capta el salario promedio anual de un puesto de trabajo simple. En términos técnicos esta podría ser la razón por la que los servicios de saneamiento se encuentran como los que perciben los salarios más bajos, sin embargo, prescindiendo de lo anterior las actividades de saneamiento también comprenden actividades de mantenimiento de agua potable, alcantarillado sanitario y pluvial y disposición sanitaria de excretas por lo que se puede inferir que las actividades incluidas en este grupo pueden satisfacerse con fuerza de trabajo poco calificada.

En China, la calificación de los trabajadores de los servicios de saneamiento forma parte del trabajo simple, pues tiende a ser el salario mínimo que se percibía en China durante el 2004. En términos del trabajo social invertido para la formación de estos trabajadores era bajo, es decir, la sociedad imprime una cantidad de trabajo mínima para la producción de fuerza de trabajo destinada a los servicios de saneamiento en comparación con aquellos trabajadores que se encuentran en la industria eléctrica, el transporte aéreo o la administración pública lo que se refleja en los bajos salarios que perciben.

A pesar de que en el siglo XXI se presentan los menores salarios en los servicios de saneamiento es importante recordar que éstos forman parte del derecho sanitario, es decir, que una de las maneras de mantener la salud pública es mediante la limpieza de las calles. A raíz del triunfo de la revolución China, los servicios básicos empezaron a generalizarse en la población, estos eran proporcionados por el gobierno chino. Desde 1950, en el Primer Congreso Nacional de Salud el gobierno chino definió los principales puntos de la agenda sanitaria entre los cuales se encuentran:

1. La práctica de la medicina estará al servicio de los obreros, los soldados y campesinos.
2. Los servicios de salud son gratuitos.
3. El uso de la medicina tradicional china y la medicina moderna será complementario para la atención.
4. La labor preventiva tendrá primacía.
5. Los trabajos sanitarios se combinarán con el movimiento político de masas.

El proceso sanitario chino privilegió la prevención y la concientización de la población para erradicar los riesgos de enfermedades desde la unidad familiar (Quiñónez, 1974), al mismo tiempo que generaba la infraestructura necesaria para el tratamiento del agua y desechos humanos.

En la actualidad, podemos observar el avance en materia de saneamiento cuyos orígenes se encuentran en las estrategias planteadas por la revolución china. El progreso en saneamiento en China, representa el 95% de los progresos en el continente (OMS, 2012). El gobierno ha incrementado sus servicios de saneamiento basándose en la contratación de trabajadores con

baja calificación dedicados al mantenimiento de la infraestructura creada para el tratamiento de residuos humanos, recolección de basura etc.

A pesar de que actualmente se presentan los salarios más bajos en las actividades de saneamiento hay que recordar que los trabajadores de las empresas gubernamentales, a partir del proceso de revolución, cuentan con derecho a la vivienda, calefacción, educación, pensiones, asistencia médica y empleo permanente lo que implica que gran parte de los medios de vida que requiere la fuerza de trabajo son garantizados como un derecho.

4.2 Brechas salariales en Corea del Sur

Proceso de industrialización en Corea del Sur

A inicios del siglo XX la región de Corea se encontraba dominada por el imperialismo japonés, quien se abastecía de mercancías provenientes del campo y ocupaba territorio para el asentamiento de la industria japonesa. En conjunción con el desarrollo de las relaciones capitalistas, se encontraba una base económica de tipo feudal (Sung, 1953) caracterizada por el predominio de los terratenientes basado en la concentración de extensiones de tierra sobre la población campesina. Los campesinos no contaban con propiedad sobre la tierra y la forma en la que podían obtener sus medios de vida era mediante la renta de la tierra o mediante el trabajo en las tierras del terrateniente quien adquiría el derecho sobre una parte de lo cultivado. De manera accesoria existían talleres de producción en los que los maestros de oficio utilizaban trabajadores a cambio de un salario.

La invasión japonesa a inicios del siglo XX permitió el desarrollo de la industria capitalista en el norte de Corea lo que reducía el tiempo de transporte mejorando las condiciones de acumulación de capital, en esa zona se concentraban las instalaciones de transporte, electricidad así como fábricas textiles, de armamento, de la industria química y mecánica. La zona sur de Corea abastecía medios de vida provenientes del campo bajo el funcionamiento de relaciones feudales.

Al final de la segunda guerra mundial el territorio Coreano fue dividido entre Japón y los Estados Unidos. En este sentido, la división del territorio permitió obstruir el proceso de liberación dirigido por Kim Il Sung que solo fraguó en lo que hoy se conoce como Corea del Norte. En la zona sur los EUA impusieron el llamado “U.S. Military Government in Korea” (USAMGIK), es decir, un gobierno dirigido por el imperialismo norteamericano con la alianza de grupos afines con los intereses de la burguesía coreana. El gobierno propició el crecimiento de la burguesía sur coreana mediante el financiamiento norteamericano entre 1945 y 1961, en este periodo los EUA trasladaron dinero equivalente a 3 mil 100 millones de dólares que se utilizaron como capital por parte de la burguesía nacional. Estos hechos tuvieron gran importancia para el predominio del sistema capitalista sur coreano que se encontraba inestable por el movimiento de liberación; las fuerzas que se oponía al dominio

japonés tenían el potencial de evolucionar hacia el establecimiento del socialismo como sucedió con la zona norte de Corea que logró establecer una economía planificada.

La conformación de un gobierno al mando de los EUA en Corea del Sur permitió la creación de un Estado que eliminó el proceso de cambio de las relaciones de producción para continuar con el predominio del capitalismo.

4.2.1 Brechas salariales en ramas económicas destacadas

El desarrollo capitalista en Corea del Sur permitió la generalización de las relaciones sociales con base en el sistema del trabajo asalariado, esto implicaba impulsar un proceso que liberara fuerza de trabajo de la propiedad de la tierra para ser absorbida por las actividades capitalistas. La reforma agraria emprendida después de la segunda guerra mundial sirvió para generar fuerza de trabajo a bajo precio debido a que el gobierno surcoreano expropió las tierras en propiedad de los terratenientes japoneses o locales permitiendo el acceso a la tierra a los agricultores. Además de cumplir con una demanda derivada del pueblo, la reforma sentó las bases para el establecimiento de bajos salarios pues una parte de la población atada a la tierra del señor feudal ahora se desempeñaba en función del trabajo familiar en donde no existía salario para los miembros. También existían limitaciones para la obtención de medios de vida generando la necesidad de que la población se ocupara como trabajadores asalariados.

En virtud de lo anterior la fuerza de trabajo sur coreana tuvo como base el trabajo agrícola familiar sin salario de por medio y con limitaciones para la obtención de medios de vida, así como la producción feudal cuya remuneración no era suficiente para reproducir su fuerza de trabajo, estos dos aspectos históricos posibilitaron el establecimiento de bajos salarios para los trabajadores provenientes del campo. Puesto que en un inicio el restablecimiento del capitalismo en Corea del Sur implicó el predominio de actividades con un bajo nivel de composición de valor, gran parte de la fuerza de trabajo estaba destinada a emplearse como fuerza de trabajo poco calificada.

No fue sino hasta la década de los 60, con el gobierno militar encabezado por Park Chung Hee que el desarrollo capitalista tuvo un proceso más controlado, gracias a la presión del estado ya que el gobierno garantizaba el desarrollo capitalista siguiendo la línea del

imperialismo norteamericano³⁶ gracias al financiamiento que recibían. El desarrollo del capitalismo se presentó por etapas quinquenales, la primera se caracterizó por el crecimiento de las actividades relacionadas al abono, industria textil, cemento y energéticos. La segunda etapa desarrolló la producción de fibras sintéticas, petroquímica y equipamiento eléctrico. La tercera etapa se centró en la siderurgia, el transporte, electrodomésticos y construcción naval.

El desarrollo capitalista requirió de un proceso de innovación tecnológica y técnica en Corea del Sur el cual fue posible por el financiamiento de los Estados Unidos quienes entre 1945 y 1961 aportaron bajo la forma de donaciones más de 3 mil 100 millones de dólares, recursos que representaron más del doble que el presupuesto del Plan Marshall³⁷ recibido por Bélgica-Luxemburgo-Países Bajos para su reconstrucción (Toussaint, 2006).

Por su parte, el gobierno surcoreano implementó medidas de protección como créditos subsidiados a largo plazo y regulación de empresas extranjeras en el periodo de 1972 a 1978. En estos años se fortaleció el capital nacional, pues se mantenían políticas de regulación en la importación de mercancías que no representaran una competencia directa al capital coreano y se fomentaba la compra de capital constante fijo

El posterior desarrollo de la industria como la producción de medios de producción (bulldozers, material informático, etc.) en los años 90 del siglo XX generó la necesidad de trabajadores con un nivel de adiestramiento paulatinamente mayor, de esta forma las actividades relacionadas a la educación fueron adquiriendo cada vez mayor relevancia, en la actualidad se presentan como las profesiones con un mayor salario en comparación con el promedio de las ramas. Por el contrario aquellas actividades relacionadas con la manufactura, como la fabricación de calzado fue absorbiendo fuerza de trabajo poco calificada, de esta forma en la actualidad se presentan como las profesiones con los menores salarios.

³⁶ La principal fuente de financiamiento del capitalismo surcoreano fueron las “donaciones” provenientes de los Estados Unidos hasta 1966.

³⁷ Cabe recordar que el Plan Marshall no fueron apoyos ni donaciones, fueron préstamos por los cuales los países “beneficiados” tenían que pagar intereses por su recuperación económica después de la guerra.

Salarios³⁸ y brecha salarial en Corea del Sur | 2006

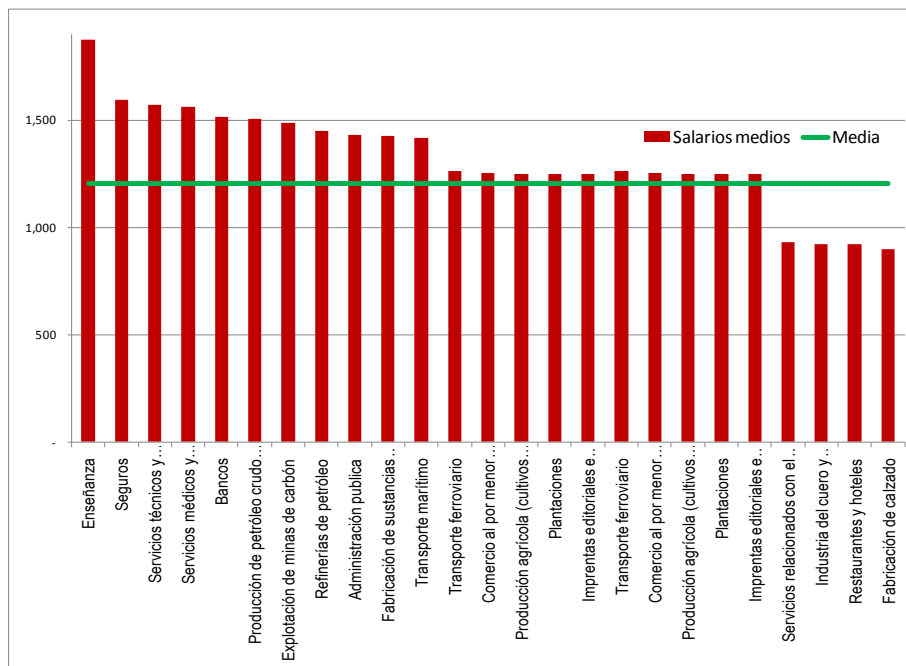
Educación	Manufactura	Brecha salarial
2719.38	1127.99	2.40

Fuente: Observatorio de Salarios (2009).

Educación

Para el siglo XXI los trabajadores de la educación se situaron entre los mejores pagados, el salario en esta actividad se encontraba entre 2002 y 2006 por encima de los salarios promedio en el país, es decir que percibían salarios superiores a mil 205 dólares mensuales. La brecha salarial en este periodo osciló entre 2.29 y 2.41, lo que implica que en promedio un empleado de la educación percibió en este periodo más de dos veces el salario de los trabajadores ubicados en la fabricación de calzado y en la matanza, preparación y conservación de carne.

Salarios promedios por ramas económicas, Corea del Sur 2004



Fuente: Observatorio de Salarios (2009).

La razón por la cual los trabajadores de la educación reciben los salarios más altos en Corea del Sur para inicios del siglo XXI se debe al proceso de avance tecnológico que se presentó

³⁸ Los salarios están expresados en dólares corrientes mensuales.

en la década de los ochenta. En este periodo se desarrolló tecnología propia lo que hizo necesaria la formación de trabajadores calificados capaces de replicar, inventar e innovar medios de producción. La inversión en la formación de trabajadores altamente calificados tuvo como base los recursos públicos dirigidos a la educación que se reflejaron en políticas educativas que planificaban la producción de cuadros según la exigencia de ciertos sectores de la burguesía que incrementaban su composición orgánica de capital.

El proceso de formación de fuerza de trabajo calificada en Corea del Sur puso énfasis en la formación de técnicos, más adelante, las políticas de educación con base en la orientación de las necesidades del capital se enfocaron en la educación de profesionales científicos. En este último periodo, se presentó el desarrollo de la innovación en los métodos de enseñanza en todos los terrenos del conocimiento con el fin de formar cuadros especializados para la producción, lo cual implicaba que el nivel mínimo de capacitación de fuerza de trabajo se elevara considerablemente, es decir que las capacidades mínimas del trabajador medio no sólo incluyera la escritura, la lectura y las operaciones básicas de las matemáticas.

Actualmente, como reflejo de la formación de fuerza de trabajo sur coreana se puede tomar en cuenta los niveles que ha ocupado dentro del listado del programa para la evaluación internacional de alumnos (PISA, por sus siglas en inglés); para 2006 Corea del Sur se ubicó entre los mejores a nivel mundial en cuanto a comprensión de lectura, la misma situación se presentó con relación a la comprensión matemática, a ciencias el resultado es similar, en el 2000 se encontraba por encima de países como Japón (Lee, 2006).

En conjunto con el nivel de especialización requerido para los trabajadores de la educación a nivel social también se encuentra la organización en este sentido cabe destacar el Sindicato de Docentes y Trabajadores de la Educación de Corea del Sur (KTU) fundado en 1989, legalizado en 1999 y que para 2014 cuenta con 60 mil miembros (Internacional de la Educación, 2014), así mismo existe una colaboración entre organizaciones sindicales que ha permitido el establecimiento de salarios altos como la Confederación de Sindicatos Coreanos y la Unión Coreana de Empleados de Gobierno.

A pesar de la existencia de organizaciones sindicales en Corea del Sur se presentaron las jornadas laborales más altas para 2008, lo que implica que los salarios sean menores. La

organización sindical se encuentra sujeta a la aprobación por parte del gobierno, asimismo las medidas del gobierno contra la organización sindical se han intensificado muestra de ellos es que en la Ley de Reuniones y Manifestaciones ha quedado prohibida la manifestación cerca de embajadas, por lo que muchas empresas han promovido que las embajadas se instalen cerca de las embajadas de sus países de origen, también se prohíbe que los trabajadores de la educación hagan aportaciones científicas a sindicatos, organizaciones políticas y a partidos políticos (Internacional de la Educación, 2012).

Fabricación de calzado

Las actividades de fabricación de calzado en Corea del sur se presentaron para 2004 como aquellas que pagaban los salarios más bajos, por debajo del promedio aritmético de los salarios ubicado en mil 205 dólares mensuales. En esta actividad se incluyen oficios como el de cortador, el cocedor a máquina y el armador, estos puestos de trabajo representaban menos de la mitad de los salarios percibidos por los trabajadores de la educación.

La industria de calzado en Corea del Sur se caracteriza por el predominio del calzado de corte sintético, lo anterior implica una reducción de calzado compuesto por elementos como el cuero o la piel. Los capitales dedicados a la producción de calzado han concentrado sus actividades en países que garantizan bajos salarios como en Vietnam, la India y Corea, de esta forma el calzado producido en Asia ha inundado los mercados europeos puesto que el valor de estas mercancías es uno de los más bajos a nivel mundial.

La industria manufacturera mundial se caracteriza por el establecimiento en países que garantizan bajos salarios, como es el caso de Corea del Sur, así como por una aguda división del trabajo que genera puestos laborales con tareas que pueden ser aplicadas con la mínima preparación de la fuerza de trabajo. A pesar de la existencia de trabajos especializados en estas ramas, la necesidad del capital es la absorción de obreros poco calificados lo que se refleja en el establecimiento de los bajos salarios en la industria.

Principales países manufactureros, valor de la producción y porcentaje de participación | 2011

País	Valor (Millones de dólares)	% mundial
Mundo	11511	100%
China	1772	15.39%
Estados Unidos	966	8.40%
Japón	725	6.30%
Corea del Sur	473	4.11%
Hong Kong, China	408	3.55%
Singapur	280	2.43%
Total	4625	40.18%
Otros países	6886	59.82%

Fuente: Elaboración propia con datos de la OMC

Los trabajadores de la industria manufacturera, además de ser quienes perciben los menores salarios de Corea del Sur, se enfrentan a una situación que impide la organización de los trabajadores, reflejo de ello es la legislación que multa a los sindicatos por “obstrucción de negocios”. En la primera década del siglo XXI una de las centrales de trabajadores fue multada con 122 millones de dólares por interrupción de labores (IndustriAll, 2014).

4.3 Brechas salariales en Singapur

Proceso de industrialización en Singapur

El desarrollo de las relaciones capitalistas en Singapur se encuentra enmarcado en una etapa de expansión del comercio mundial primordialmente durante el siglo XIX, periodo de crecimiento de las grandes compañías comerciales. Entre las compañías comerciales más grandes en esta época estaban la Compañía Británica de la India Oriental, la Compañía de las Indias Orientales holandesa, las compañías encargadas del comercio en colonias españolas como la Real Compañía de Guipuzcoana de Caracas, la Compañía de la Habana y la Real Compañía de Filipinas, así como las compañías francesas (Mgar, 2000).

El crecimiento del comercio mundial y con ello la generalización de la producción de mercancías generó la competencia entre las potencias comerciales por la realización de su producción. Fue necesario el asentamiento y el dominio de zonas geográficas que permitieran facilitar el traslado de las mercancías y con ello apropiarse de una mayor magnitud de plusvalía. En este contexto fue que a inicios del siglo XIX la Compañía Británica de la India Oriental ocupó el territorio de Singapur convirtiéndolo en colonia inglesa utilizada como una ciudad portuaria y como base naval.

Una vez asentada la Compañía comercial inglesa, la producción de caucho, la minería y diversas actividades productivas en Singapur tuvieron una transformación de raíz pues comenzaron a generalizarse las relaciones capitalistas y con ello la división manufacturera del trabajo³⁹ que implicó la concentración de medios de producción mediante el despojo por parte del capital inglés. La expansión capitalista en la región generó el desarrollo del comercio interno, se construyó infraestructura para las comunicaciones, para el comercio y para el transporte marítimo y terrestre y por tanto un proceso de industrialización. De esta forma, a inicios del siglo XX Singapur era un puerto de importancia para el comercio, en específico para mercancías como el estaño y el caucho.

³⁹ Es importante aclarar que la división manufacturera del trabajo corresponde a un periodo del desarrollo capitalista mundial y su nota principal es la vinculación entre diversas ramas de la producción, en estas, la mercancía es producto común de los obreros parciales y no de un obrero general.

Singapur representó una zona estratégica en términos militares, muestra de lo anterior fue la construcción de la base naval Sembawang⁴⁰ durante las primeras décadas del siglo XX, esta construcción jugó un papel importante durante la segunda guerra mundial cuando fue ocupada por Japón.

Para la década de los 60, ya como un país independiente, Singapur recibió una fuerte influencia por parte de los Estados Unidos de América (EUA). Durante este periodo Singapur favoreció las operaciones del imperialismo norteamericano en Vietnam proporcionando mantenimiento y reabastecimiento para la marina estadounidense así como actividades de descanso y recreación para la milicia. Para las dos décadas siguientes los EUA prácticamente contaban con una base militar fija en Singapur que le permitió realizar vuelos de patrullaje usando la base aérea Tengah y facilitar el tránsito aéreo al utilizar la base aérea de Paya Lebar (IISS⁴¹, 2013). Desde entonces hasta la fecha los EUA se han convertido en los principales proveedores de las fuerzas armadas de Singapur, no sólo han otorgando facilidades y crédito para la realización de mercancías relacionadas, sino que también fijan la política militar de la isla asiática.

A raíz de la influencia de los EUA, las instituciones del estado capitalista en Singapur se perfeccionaron desde la segunda mitad del siglo XX hasta ahora. Roberto Hernández Hernández en su artículo “Singapur: el caso de un Estado desarrollista” destaca la presencia de un gobierno caracterizado por “*el duro tratamiento a los disidentes políticos*” así como un “*severo sistema judicial*”. Sin embargo lo que no menciona Hernández es que esos dos aspectos fueron desarrollados desde los años 60 como parte de un proceso de maduración del estado capitalista de la isla asiática que eliminó cualquier signo de oposición al partido en el poder así como cualquier organización de izquierda con el potencial de desarrollar una lucha que provocara el cambio de las relaciones de producción.

Entre los años 70’s y 80’s en Singapur, el control coercitivo del estado fue acompañado por la implantación de un amplio sistema de cobertura en cuanto a salud y educación así como

⁴⁰ La construcción de esta base naval implicó una inversión importante por parte de Inglaterra pues incluyó la construcción de un dique flotante, un muelle, un depósito de armamento, talleres y almacenes (Zakaria, 2011).

⁴¹ ISS son las siglas en inglés del Instituto Internacional de Estudios Estratégicos.

una política de salarios relativamente altos. Estas medidas además de haber sido impulsadas históricamente por organizaciones del pueblo fueron implementadas con el objetivo de relajar las contradicciones de clase y continuar con las relaciones capitalistas de producción. Actualmente en la mayor parte de los estudios relacionados con la situación económica en Singapur permea la idea de que es un país con un “estado desarrollista”, en estos estudios se defiende la idea de que la prioridad para el gobierno es el desarrollo económico.

En virtud de lo anterior es importante aclarar lo siguiente: La idea del desarrollo económico que defienden gran parte de los economistas está vinculada a la distribución de la riqueza que se ve reflejada en el incremento de los ingresos de la población, así como en el mejoramiento del bienestar de la misma. Esta acepción del desarrollo económico dentro del capitalismo es una falsedad puesto que la producción capitalista descansa en la ley de la acumulación capitalista, de esta forma los trabajadores no pueden obtener bienestar dado el creciente grado de explotación al que son sometidos, asimismo su salario al reflejar el valor de su mercancía cuenta con una tendencia decreciente generando pauperización absoluta y relativa. Sin embargo la producción de plusvalía permite a los estados capitalistas en diversas partes del mundo generar condiciones de trabajo diferenciadas entre países, que relajan las contradicciones de clase y alargan la existencia del sistema capitalista. Estas medidas se pueden observar en etapas históricas específicas, ejemplo de esto sucedió entre 1949 y 1989 cuando el territorio alemán estaba dividido en el campo socialista y capitalista. En este caso, el estado capitalista alemán cedió en las exigencias economicistas de la clase trabajadora, entre las que se encontraba el incremento de los salarios, así como el acceso a los sistemas de salud y educación; lo anterior se estableció con el fin de sostener el sistema del trabajo asalariado alemán y reducir las contradicciones de clase que podrían desembocar en una lucha que implicara la abolición del capitalismo como había sucedido en países como Rusia, China y Alemania Oriental.

En términos reales sólo se puede hablar de desarrollo económico *capitalista*; en Singapur el proceso implicó la generalización de las relaciones capitalistas de producción junto con medidas como un sistema salud y de educación amplio y altos salarios.

El desarrollo capitalista en Singapur, a partir de la segunda mitad del siglo XX, propició el crecimiento de la rama de la biotecnología, así como la electrónica avanzada que incluye la

producción de computadoras, accesorios y componentes. Por otro lado también se han desarrollado industrias como la petroquímica (refinación de petróleo) y la producción de sustancias químicas, negocios relacionados a la atención médica general y especializada, así como una moderna banca comercial. Por término medio, en estas actividades se concentra el uso de fuerza de trabajo calificada y por ende el pago de salarios altos con relación a la economía nacional. Aunado a lo anterior, también se han desarrollado actividades como el comercio al por menor, la matanza de ganado y la fabricación de prendas de vestir, actividades que tienden a concentrar la fuerza de trabajo simple que implica el pago de salarios bajos dentro del nivel nacional.

Dado el contexto anterior, a continuación se presenta un estudio sobre las diferencias salariales en Singapur para el año 2004. El análisis se centra en dos ramas de la producción, por un lado en el estudio de los llamados “servicios médicos” en donde se presentan los salarios más altos y por otro lado la industria de fabricación de prendas de vestir que presenta los salarios más bajos.

4.3.2 Brechas salariales en ramas económicas destacadas

Para 2004 los niveles salariales en Singapur para las ramas de producción seleccionadas fueron los siguientes:

Salario mensual en ramas seleccionadas | 2004

Actividad	Salario mensual (dólares americanos)
Servicios médicos	\$2,104.17
Fabricación de prendas de vestir	\$470.83

Fuente: Observatorio de Salarios (2009).

La brecha salarial existente en Singapur para 2004 entre la rama de producción de los “servicios médicos” y la fabricación de prendas de vestir fue de 4.47, esto significa que, por término medio el salario de un trabajador en los servicios médicos representaba 4.47 veces el salario de un trabajador en la fabricación de prendas de vestir.

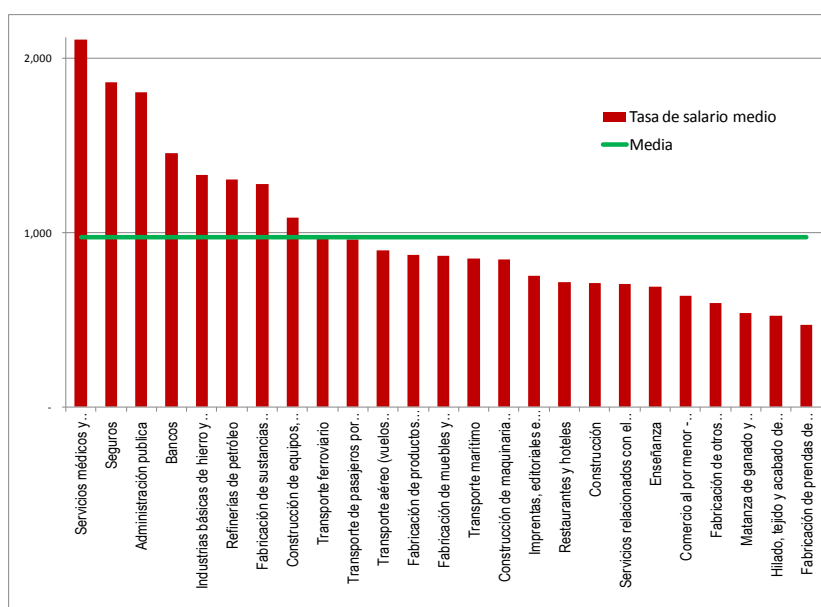
Salarios y brecha salarial en Singapur | 2004

Servicios médicos	Fabricación de prendas de vestir	Brecha salarial
2104.17	470.83	4.47

Fuente: Observatorio de Salarios (2009).

La distancia salarial al expresarse como proporción muestra que el salario de un trabajador en la industria textil representa 22.40% del salario percibido mensualmente por un trabajador de los servicios médicos.

Salarios promedio por rama económica, Singapur



Fuente: Observatorio de Salarios (2009).

Servicios médicos

El término de “servicios médicos” ha sido utilizado por la literatura relacionada para nombrar al negocio de la atención médica privada, también se le conoce como “comercio internacional de servicios de salud” (Portas, 2011) o incluso como “turismo médico” (Healthbase, 2011). En términos reales los *servicios médicos* hacen referencia a la inversión de capital en la atención médica, es decir, a la obtención de ganancia que proviene del uso de instrumentos médicos, edificios y aparatos asociados como capital constante y por la contratación de fuerza

de trabajo (en este caso médicos); por lo que forma parte de las ramas de la economía capitalista.

En el caso de Singapur, el sistema de salud nacional tiene la característica de atender a gran parte de la población, de hecho, según el Banco mundial su sistema de salud cubre al 100% de la población. El sistema de salud está compuesto por capital privado y público, las empresas que invierten en la atención médica privada reciben ingresos por parte del gobierno por la atención de servicios básicos a la población.

Cobertura médica, Singapur | 2003-2010

Año	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Cobertura médica ⁴²	99	99	100	100	100	100	100	100

Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial, varios años.

El sistema de salud permite que los trabajadores sean atendidos en instituciones públicas y privadas, lo anterior es posible puesto que el presupuesto público sostiene la atención en ambos sectores, y una parte del financiamiento proviene directamente de una reserva alimentada por el salario del trabajador (International Health Cover, 2013). Lo anterior implica que los recursos para sostener la atención médica en todos los casos provienen de la plusvalía en forma de impuestos que recibe el gobierno para financiar hospitales privados.

La estructura del sistema de salud en Singapur permite a las instituciones médicas privadas capitalizarse mediante los ingresos transferidos por el gobierno lo cual se suma a los ingresos que obtienen por quienes pueden pagar el precio de la atención médica privada. Esta forma de acumulación permite a las instituciones privadas obtener ganancias por los servicios médicos generales así como por la atención médica especializada.

Actualmente Singapur se encuentra entre los principales países en los que ha florecido el capital dedicado al negocio de la atención médica especializada. En los últimos años la afluencia de pacientes de diversas partes del mundo a Singapur ha tenido un desarrollo importante.

⁴² Indica la población con atención médica como porcentaje de la población total del país.

Comparación de precios de cirugías USA y Singapur | 2011 (dólares corrientes)

Tipo de operación	USA	Singapur
Reemplazo total de cadera	\$24,000	\$15,000
Reconstrucción de cadera	\$48,000	\$14,000
Aumento de busto	\$10,000	\$8,000
Reducción de busto	\$10,000	\$8,000
Cirugía de párpados	\$7,000	\$3,750

Fuente: Elaboración propia con información de Healthbase (2011)

A nivel mundial, la tendencia es la concentración de las actividades médicas especializadas en los países asiáticos; en 2008 el 45% de los norteamericanos que viajaban por cuestiones relacionadas a servicios médicos especializados tenían como destino los países asiáticos, en el caso de Europa el porcentaje era del 39%, América Latina 1%, Medio Oriente 32% y el 93 % de la población asiática satisfacía necesidades relacionadas en países de su continente. En este sentido los países asiáticos no sólo satisfacen las necesidades de sus pobladores en este negocio sino que es un centro importante en cuanto a medicina especializada se refiere.

Principales países “exportadores de servicios de salud” por región geográfica, 2011

Asia	América Latina	Medio Oriente
India, Malasia, Singapur, República de Corea, China, Provincia china de Taiwán, Filipinas y Tailandia	Argentina, México, Costa Rica, Cuba, Brasil, Panamá, Chile y Colombia	Arabia Saudita, Qatar y Emiratos Árabes Unidos

Fuente: Extraído de (Portas, 2011).

El conjunto de los trabajos concretos que son requeridos en las actividades de la medicina especializada incluyen operaciones reconstructivas, diversas articulaciones del cuerpo humano, así como cirugías de tipo estético las cuales requieren de un nivel de especialización agudo por parte de la fuerza de trabajo. Esto quiere decir que la sociedad imprime un nivel de trabajo superior al de muchas otras actividades para producir los cuadros calificados que se desempeñan en las actividades médicas especializadas reflejándose en los niveles salariales de esta rama de la producción.

La historia de la lucha sindical en Singapur es un elemento fundamental para explicar la situación de los altos salarios en las actividades médicas privadas. Este aspecto se remonta a

la década de los 50 y 60 en donde se presentan luchas de trabajadores sindicalizados que pugnaban por mejorar sus condiciones laborales. En sentido estricto la lucha sindical implicaba una agenda de tipo economicista, es decir, simplemente se enfocaba en mejorar las condiciones de trabajo y no en tomar las condiciones de producción, incluyendo al Estado, para sí. A pesar de ello, el Estado no toleró la organización laboral y reprimió el movimiento de los trabajadores, a estas medidas le siguieron la institucionalización de medidas como la libre organización y el incremento salarial a favor de los trabajadores, permitiendo disminuir la tensión entre las clases sociales y evitar un enfrentamiento generalizado.

Producto del periodo anterior se establecieron leyes que actualmente regulan la organización sindical en Singapur a favor del Estado generando sindicatos a fines a los intereses de los propietarios de empresas, de esta forma cabe destacar que la ley en materia sindical menciona que “un sindicato debe contar con el reconocimiento del empleador (sic.) para poder actuar como órgano representante...”. Aunado a lo anterior la ley impide la negociación sindical en temas como: la promoción de un empleado a un grado superior, la designación de nuevos empleados, el cese de actividad por motivos de despido a causa de la reorganización (en la empresa), el despido y reincorporación al puesto, finalmente se prohíbe que los sindicatos exijan condiciones laborales superiores a las establecidas dentro de la ley.

La ley que regula la organización sindical permite el control en dos aspectos: el primer con relación a la organización y el segundo con el mejoramiento de las condiciones laborales. A pesar del férreo control de la ley sindical, los trabajadores médicos han sido beneficiarios de las luchas históricas que han permitido obtener ciertos derechos para los trabajadores.

Fabricación de prendas de vestir

La actividad de fabricación de prendas de vestir en Singapur forma parte de la industria manufacturera mundial, Singapur se encuentra entre los 6 países más importantes en cuanto a producción manufacturera se refiere, sus exportaciones representan el 40.18% sobre el total mundial.

Los oficios relacionados con las actividades manufactureras en Singapur perciben salarios promedio equivalentes a 470.83 dólares al mes, este salario era el más bajo del conjunto de actividades en la economía de Singapur. Lo anterior significa que de todas las actividades

económicas, la manufacturera es la que concentra la fuerza de trabajo con un menor adiestramiento, asimismo representa que la sociedad dedica, con relación a las actividades económicas, una menor magnitud de trabajo para mantener a los obreros, esto se refleja en un bajo nivel salarial.

Los salarios en las actividades manufactureras en Singapur también resultan ser de los más bajos entre los países manufactureros, exceptuando a México. Entre 1989 y 1994, Singapur pagaba los salarios más bajos entre países manufactureros como Taiwan y Corea del Sur, en el periodo de referencia sólo México presentaba salarios por debajo de Singapur (Kim, 1994).

Salarios en la industria maquiladora| 1989-1994 (Dólares por hora)

<i>País</i>	<i>1989</i>	<i>1990</i>	<i>1991</i>	<i>1992</i>	<i>1993</i>	<i>1994</i>
México	1.59	1.63	1.86	2.03	2.13	2.25
Taiwan	3.03	3.71	4.23	4.71	5.40	6.10
Corea	2.49	2.94	3.30	3.67	4.11	4.56
Singapur	2.09	2.25	2.39	2.57	2.77	2.90

Fuente: Extraído de Hyun Sook Lee Kim (1994).

Una de las características de los países manufactureros es la preservación de bajos salarios al interior de sus países con el fin de presentarse como un territorio atractivo para los capitales que invierten en la industria manufacturera. Singapur conserva esta característica, en la tabla anterior podemos observar un incremento de los salarios equivalente en todo el periodo a 38.76%, sin embargo este crecimiento no es comparable al que presentó Corea (207%) o al de Taiwan (307%), incluso el de México que a pesar de representar los salarios más bajos su crecimiento fue de 66%.

Para el periodo de 2000-2005 los salarios generales en Singapur se incrementaron en 2.6% según el departamento de estadísticas del país asiático (OIT, 2011). En general Singapur ha mantenido una política de bajos salarios, para el capitalismo, esto implica implantar condiciones favorables para la producción de plusvalía. Al respecto es importante mencionar un informe sobre la economía en Singapur, publicado por el departamento de relaciones exteriores de España. En este documento se afirma que Singapur es un “*aliado fiel de los países occidentales y en particular de los Estados Unidos, con quien mantiene una relación*

estrecha que se extiende incluso al terreno militar (sic.)” (Ministerio de Asuntos Exteriores y de Cooperación, 2014). Este tipo de afirmaciones refuerzan la idea de que las medidas tomadas por el gobierno de Singapur están destinadas a favorecer el capitalismo Norteamericano incluso mediante el establecimiento de bajos salarios, fundamentalmente en actividades maquiladoras.

La presencia de bajos salarios en la fabricación de prendas de vestir en Singapur, no sólo corresponde a la concentración de trabajadores poco calificados, sino a que el Estado capitalista en Singapur ha empleado mecanismos de control para contrarrestar el movimiento de los trabajadores. Como se mencionó anteriormente la década de los 60 fue un periodo de lucha sindical que fue reprimida en este país, esto obligó al Estado a reconocer derechos a los trabajadores, pero el terreno ganado por los trabajadores se ha ido perdiendo por las leyes que regulan la organización así como las políticas de bajos salarios.

Capítulo 5 Las brechas salariales dentro de las cartas magnas

El presente capítulo muestra un breve y general recorrido sobre las normas legales más generales de los países considerados en esta investigación con el fin de ubicar si existe o no limitaciones sobre las brechas salariales. Este recorrido no profundiza en los diversos procesos históricos que dieron origen a las constituciones políticas de los casos nacionales por la complejidad que engloba este tema.

La sección está enfocada en analizar de manera general aquellos planteamientos incluidos en las constituciones políticas vinculados con el tema del salario y en todo caso al tema de las brechas salariales.

Como fue mencionado en un inicio, las constituciones políticas representan la formalización de las relaciones económicas de producción, aseguran la reproducción de la propiedad privada sobre los medios de producción mediante mecanismos que penalizan y prohíben cualquier tipo de conducta social que vaya en contra del modo de producción capitalista.

Aunado a lo anterior, las normas legales contenidas en las constituciones en los distintos países también contienen límites a las mismas relaciones de producción, dado que son producto histórico de la sociedad. En este sentido, dentro de las sociedades de clases si bien existe una relación de producción dominante siempre existirán limitaciones conformadas por las luchas sociales.

Asimismo, las normas legales forman parte de los límites morales de una sociedad, pues determinan los actos aceptables en la práctica cotidiana dentro de una sociedad concreta. Por ejemplo, en la limitación de la jornada de trabajo los límites morales de la sociedad son la que en última instancia determinan el número de horas laboradas. Estos límites varían dependiendo de la etapa social, como fue mencionado con anterioridad, en el caso de México durante el porfiriato existían jornadas laborales de 18-20 horas diarias; sin embargo, debido a la lucha social y al correspondiente avance de la capacidad productiva del trabajo comenzaron a reducirse a finales del siglo XIX, finalmente con la constitución de 1917 quedó expresamente prohibida una jornada superior a 8 horas diarias.

5.1 Estados Unidos de América

La constitución de los Estados Unidos de América (EUA) no profundiza en materia salarial, en este país es la legislación laboral la que refleja las condiciones del régimen del trabajo asalariado.

La Ley de Normas Razonables de Trabajo (FLSA, por sus siglas en inglés) creada en 1938 limita el trabajo infantil, define un sueldo mínimo por hora, el pago de horas extras, etc. Sin embargo, no existe algún artículo enfocado en limitar las brechas salariales. Aunado a esta ley, se encuentra la ley de Seguridad y Salud Ocupacional (OSHA, por sus siglas en inglés) creada en 1970, en ella delimita los derechos a la seguridad social y a la salud (USDOL, 2007).

Si bien las leyes en materia laboral, dentro de los EUA, no definen un límite superior salarial sí establecen un límite mínimo de vida que se traduce en un nivel salarial determinado y que debe ser suficiente tanto como para alimentar al dueño de la fuerza de trabajo como para reproducirse.

5.2 México

En el caso de México, la Constitución Política así como la Ley Federal del Trabajo, definen un nivel salarial mínimo. Sin embargo, no existen limitaciones en cuanto la desigualdad salarial o brecha salarial.

El artículo 123 de la Constitución mexicana establece que el salario mínimo debe ser suficiente para la satisfacción de las *necesidades normales* de un jefe de familia. La carta magna engloba dentro de las necesidades normales a aquellas vinculadas con las necesidades materiales, sociales y culturales y de educación obligatoria para los hijos.

Por su parte, la Ley Federal del Trabajo⁴³ incluye todo un capítulo para delimitar el salario mínimo en congruencia con la Constitución y además agrega que las instituciones de gobierno deben proteger la capacidad adquisitiva del salario.

Existe, dentro de la legislación mexicana, limitaciones para el nivel mínimo salarial más no para regular las distancias salariales.

⁴³ Ley Federal del Trabajo disponible en: <https://www.personal.unam.mx/dgpe/docs/leyFedTrabajo.pdf>.

5.3 Brasil

En el caso de Brasil, la Constitución política incluye dentro del capítulo de los derechos sociales, la definición de un salario mínimo unificado para toda la nación capaz de *atender sus necesidades vitales básicas y las de su familia como vivienda, alimentación, educación, salud, descanso, vestido, higiene, transporte y seguridad social*⁴⁴.

Lo anterior representa un límite legal sobre el piso mínimo de condiciones que debe contar un trabajador, sin embargo no existen leyes que regulen la distancia salarial dentro de la economía brasileña.

5.4 Reino Unido

El Reino Unido está compuesto por cuatro países que son: Inglaterra, Escocia, Gales e Irlanda del Norte, si bien no posee una Constitución política escrita si cuenta con normas legales⁴⁵ que constituyen el cuerpo legal que expresa las reglas sobre las que se basan las relaciones económicas.

En cuanto al tema salarial no existe reglamentación oficial, en la práctica son los funcionarios de finanzas (Globovisión, 2015)⁴⁶ quienes determinan el nivel salarial mínimo. Éste no es obligatorio sino sugerido. En los hechos existen normas sociales que delimitan un nivel mínimo salarial, a pesar de no estar asentado en normas legales.

5.5 Italia

La constitución Italiana determina en el artículo 36, correspondiente al capítulo de las relaciones económicas, que el trabajador tendrá derecho a una *retribución* que permita asegurar a su familia y a él una *existencia libre y decorosa*⁴⁷.

En cuanto al tema de las brechas, no existe regulación, sin embargo sí existe una limitación con relación al nivel mínimo al que debe pagarse el salario de un trabajador.

⁴⁴ Fuente: <http://pdba.georgetown.edu/Constitutions/Brazil/esp88.html>.

⁴⁵ Dentro de estas normas legales se encuentran el *Habeas Corpus Act* (1679), el *Act of Settlement* (1701), el *Act of Union With Scotland* (1707) y los *Parlaments Acts* (1911 y 1914).

⁴⁶ Fuente: <http://archivo.globovision.com/salario-minimo-recomendado-en-reino-unido-se-eleva/>.

⁴⁷ Constitución de la República Italiana disponible en: <http://www.ces.es/TRESMED/docum/ita-cttn-esp.pdf>.

5.6 Alemania

En el caso de Alemania, su constitución no considera un nivel mínimo salarial, en esta material sólo se remite a la de definir una *Corte de trabajo*⁴⁸ que vigila las relaciones laborales. Sin embargo fue hasta el año 2014 cuando el gobierno comenzó a establecer el salario mínimo interprofesional mediante acuerdo en la Cámara Baja del Parlamento Alemán (El País, 2014)⁴⁹.

La definición del salario mínimo establece una regulación en el límite inferior de las brechas salariales, sin embargo no existe una regulación para limitar la distancia entre los salarios profesionales.

5.7 China

La constitución en China aborda el tema salarial con énfasis en que los trabajadores son *dueños del Estado*⁵⁰, esto marca una diferencia sustancial entre las constituciones que hasta ahora se han revisado ya que el régimen del trabajo general implica una *percepción* monetaria que permite obtener buena parte los valores de uso de la población así como una serie de derechos que les permiten el acceso a salud, educación, pensión en la vejez, el acceso a la literatura, el arte, diversas actividades culturales.

Las relaciones en las que se presenta la contratación de fuerza de trabajo, están limitadas por la constitución china en la cual no existe un nivel mínimo de salario, sin embargo sí caracteriza las condiciones de vida que deben estar garantizadas dentro del territorio chino.

5.8 Corea del Sur

El salario mínimo en Corea del Sur está garantizado en la constitución, sin embargo no profundiza en las condiciones que éste debe garantizar. Menciona que el estándar de las condiciones de trabajo deben preservar la *dignidad humana*⁵¹, pero no las hace explícitas. En materia de brechas salariales no existe un artículo que las regule.

⁴⁸ Artículo 95 de la Ley Fundamental de la República Federal de Alemania disponible en: <https://www.btg-bestellservice.de/pdf/80206000.pdf>.

⁴⁹ Fuente: http://economia.elpais.com/economia/2014/07/03/actualidad/1404400831_641810.html.

⁵⁰ Artículo 42 de la Constitución de la República de China.

⁵¹ Artículo 32 de la República de Corea, disponible en: <http://www.wipo.int/edocs/lexdocs/laws/en/kr/kr061en.pdf>.

5.9 Singapur

La constitución de Singapur no garantiza un salario mínimo, a pesar de que existe una Ley de Empleo (*Employment Act*) ésta garantiza condiciones mínimas de vida pero no un salario mínimo. Asimismo existe un Consejo Nacional Salarial que asesora al Gobierno en materia salarial y sus determinaciones sirven de base en las negociaciones entre obreros y patrones⁵².

En términos de las normas legales no está limitado un nivel inferior de salario y tampoco existe una regulación entre la desigualdad salarial.

⁵² Fuente: <http://www.empleo.gob.es/movilidadinternacional/es/continentes/asia/singapur/trabajar/index.htm>.

Conclusiones

La brecha salarial es un fenómeno que deriva del predominio de las relaciones sociales de producción capitalistas. La base de este fenómeno se encuentra en la existencia de la fuerza de trabajo como mercancía.

A partir del predominio del capitalismo en una sociedad, se generaliza la producción de plusvalía, así como la transformación de esta en capital. Lo anterior implica el desarrollo de la composición orgánica de capital, lo que se refleja en la demanda de fuerza de trabajo calificada, además de lo anterior, la fuerza de trabajo poco calificada sigue siendo demandada, ello profundiza la existencias de las brechas salariales.

Por otro lado, la división del trabajo dentro de las relaciones capitalistas se refleja como la existencia de fuerza de trabajo de distintos precios, debido a la división de oficios y profesiones, para las cuales se requiere de distintos niveles de inversión de trabajo social para su producción y por tanto salarios diferenciados. En definitiva, no es la división de oficios la que genera la brecha salarial sino las relaciones capitalistas.

En una sociedad de clases las brechas pueden acortarse o profundizarse dependiendo de la organización de los trabajadores. Las luchas sindicales en sus diferentes expresiones han reducido la distancia salarial, sin embargo si esta organización no se desarrolla no puede terminar con los elementos que dan pie a las brechas.

Por su parte, el órgano de gobierno de una clase sobre otra, el Estado, permite elevar las brechas, ello mediante la represión de la lucha sindical, el dominio por los medios de comunicación, así como de diversas instituciones y normas legales.

Finalmente con relación a las normas legales, las brechas pueden limitarse, pues si bien las normas legales son reflejo de las relaciones de producción, también expresan los límites sociales o la moral social que permite hasta cierto punto la explotación.

A. Relaciones de producción pre capitalistas y las brechas salariales

El fenómeno de las brechas salariales es generado por el dominio de las relaciones capitalistas de producción en una sociedad determinada, éstas generalizan la producción de mercancías y otorgan el carácter de mercancía a todo aquello que pueda ser susceptible de cambio, en

este conjunto entra la capacidad de trabajar. Sin embargo, puesto que no existe en la realidad una formación económico social del todo capitalista, los vestigios de relaciones de producción anteriores al capitalismo profundizan la desigualdad salarial.

Históricamente, las relaciones de esclavitud en pleno dominio capitalista forman parte de las condiciones medias de producción para determinar el valor de la fuerza de trabajo. De esta forma, en países latinoamericanos como en Brasil, México y en Estados Unidos de América, las actividades en las que se utilizaban esclavos formaban parte de todo el conjunto de actividades económicas; dado el predominio capitalista, los medios de vida obtenidos por los esclavos conformaban el valor mínimo de la fuerza de trabajo en general y propiciaba las condiciones para el establecimiento de bajos salarios cuyo valor era similar al valor de los medios de vida obtenidos por los esclavos, a pesar de que esto no percibían remuneración salarial. Asimismo, el trabajo familiar en las actividades agrícolas en Italia y en México generaban un fenómeno similar ya que la agricultura proveía de un limitado conjunto de víveres para la familia propietaria, el capitalismo al generar el desplazamiento de la población rural hacia las ciudades generaba también las condiciones para una clase trabajadora de origen rural cuyo contexto estaba determinado por el consumo limitado de medios de vida producidos por la agricultura familiar. Situación similar puede palpase en Brasil, en las actividades de recolección del caucho, los recolectores de esta mercancía si bien obtenían un jornal, éste no era suficiente como para satisfacer sus necesidades mínimas.

En el mismo sentido, la formación económico social genera prejuicios que se generalizan en una sociedad determinada, entre ellos se puede nombrar el racismo, el machismo, la homofobia, entre otros. Los prejuicios sociales forman parte distintiva de un capitalismo determinado, ejemplo de esto son los países latinoamericanos en los que la discriminación hacia los indígenas profundiza la desigualdad salarial como en México, Bolivia, Ecuador, entre otros. En el caso de Brasil en la actualidad existen diferencias salariales entre trabajadores negros y blancos, siendo los primeros quienes, en un mismo puesto laboral, perciben menos salarios y cuentan con jornadas laborales más largas. En los Estados Unidos de América, este mismo fenómeno se presenta para la población migrante como los latinos, así como con los negros. La población latina se concentra en las actividades restauranteras y hoteleras, además de ser contratados en puestos cuya especialización no representa altos

salarios, el hecho de ser inmigrantes imprime en la sociedad norteamericana la posibilidad de disminuir el valor de su fuerza de trabajo.

En resumen se podría decir que la formación económico social representa un entramado de relaciones de producción mucho más complejo que el análisis abstracto de las relaciones capitalistas, en cuyo análisis entran las relaciones de esclavitud y las relaciones familiares en las que no media un salario para los integrantes de la familia, entre otras. En términos generales el entramado de relaciones de producción profundiza el fenómeno de las brechas salariales.

B. Diferencias salariales y extracción de plusvalía

La brecha salarial y la lucha por la plusvalía social guardan una estrecha relación que se puede presentar en dos aspectos extremos: el incremento de la COK en la industria y el rezago técnico. El incremento de la COK agudiza la división social del trabajo, este fenómeno implica que las mercancías ya no son producto de un obrero sino de la cooperación de trabajadores parciales lo cual implica la simplificación de las tareas de cada eslabón de la cadena de producción. En términos del valor de la mercancía, esta forma de producir permite reducir el tiempo de trabajo unitario de las mercancías por debajo del tiempo de trabajo socialmente necesario, de esta forma los capitales que tiendan a elevar su COK podrán apropiarse de una magnitud mayor de plusvalía. Asimismo, por el proceso de concentración y centralización del capital también existen ramas de la producción con procesos de producción de carácter artesanal que tienden a desaparecer porque no tienden a apropiarse de un nivel de plusvalía menor al de aquellas ramas tecnificadas. Esta división técnica entre ramas es lo que fomenta la existencia de las brechas salariales ya que en las ramas industrializadas se presenta la simplificación de procesos de trabajo y la demanda de trabajadores poco calificados, pero también se genera la demanda de trabajadores calificados capaces de operar maquinaria, de organizar la producción, de contabilizar y administrar el capital, etc. Es decir, trabajadores cuyo adiestramiento supera el mínimo en la sociedad y cuyo salario, por tanto, es mayor.

C. Diferencias salariales y control del Estado

El fenómeno de las brechas salariales repercute en el dominio del estado capitalista, por ejemplo, Marx mencionaba en *Trabajo asalariado y capital* que existe una competencia entre los trabajadores por ser contratados, este aspecto orilla a reducir el precio de la fuerza de trabajo por debajo del nivel de la competencia. Aunado a este fenómeno, está la contratación de trabajadores calificados en puestos que garantizan una remuneración por encima de la media social para un estrato de obreros reducido al que se denomina *aristocracia obrera*. Así es que dentro de una misma clase social es posible observar una división originada por la desigualdad salarial, esta división, a pesar de no ser determinante en la sociedad, si juega un papel importante en cuanto al dominio por parte del estado capitalista pues merma y dificulta la organización y la concientización de la clase trabajadora. La división entre los trabajos facilita el dominio que el estado ejerce mediante sus métodos coercitivos, es decir, la desigualdad salarial representa un elemento de dominio en la sociedad capitalista.

D. ¿Se pueden eliminar las brechas salariales?

De manera categórica, en el sistema capitalista de producción, no hay posibilidad de erradicar la desigualdad salarial. Lo anterior se debe a que las relaciones de producción capitalistas descansan sobre el sistema del trabajo asalariado, en el cual el salario es un precio.

La existencia de diversos niveles salariales implica la existencia de diversos oficios o profesiones cuya producción representa mayor o menor inversión de trabajo social y por tanto un determinado salario. De tal forma que sólo eliminando la fuerza de trabajo como mercancía será posible erradicar el sistema del trabajo asalariado y por tanto el fenómeno de las brechas salariales. A pesar de ello, es posible reducir las brechas salariales, por ejemplo elevando el salario mínimo en magnitud mayor a los salarios calificados o garantizado derechos laborales como la salud, la educación, el pago de periodos vacacionales, etc. Lo anterior implicaría una mejora en las condiciones laborales y la conquista de derechos forzosamente; en términos políticos esto se equivaldría a que los patrones ceden terreno en cuanto a la lucha de clases; en términos económicos esto implica que un nivel creciente de la producción se apropia por los trabajadores en detrimento de la masa de ganancia apropiada por la burguesía. Por tanto, todas aquellas medidas destinadas a reducir la diferencia salarial

resultan ser paliativas y temporales ya que la dinámica capitalista y la exigencia de la acumulación de capital eliminarán cualquier intento para reducir la desigualdad salarial.

Bibliografía

- Academia de ingeniería de México. (2013). *La Ingeniería en la Industria Aeroespacial*.
- AIAD. (junio de 2014). *AIAD*. Recuperado el 3 de julio de 2014, de http://www.aiad.it/en/aiad_eaa.wp?id=all
- Betancourt, G. P. (2000). *Ameritalia*. Recuperado el 23 de junio de 2014, de <http://www.ameritalia.id.usb.ve/piazz.studi.industria.001.fiat.htm>
- Boron, A. A. (2010). Lo que la teoría hegemónica no quiere ver; invisibilizando golpes de estado. *Rebelión*.
- Byrd, L. (2000). Industria del Transporte y el almacenamiento. En I. N. Trabajo. Barcelona: INSHT.
- Cabrera, A. A. (2013). Historia Económica Mundial siglo XVII-XIX: revoluciones burguesas y proceso de industrialización. *Economía Informa*, 60-73.
- Cáceres, R., & Cabrera, J. M. (2010). La Industria Europea del Transporte Aéreo: Historia y Peculiaridades Económicas. *Encuentro Arethuse*.
- Conradi, F., & Portchi, P. (2000). Calzado, industria. *Enciclopedia de Salud y Seguridad en el Trabajo*, 7-8.
- Daniluk, G. (2000). *Sistemas de Saca, madereo o desembosque*. Departamento de Producción forestal y Tecnología de la Madera.
- Ding, D. (2011). La industria eléctrica china: éxitos y desafíos. *Entrelíneas*.
- Dipper, C. (1993). Una agricultura en transformación. Nuevas perspectivas de la historia agraria de Prusia y Alemania en el siglo XIX. *Noticiero de historia agraria*, 161-180.
- Duggan, C. (1994). *Historia de Italia*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Egido, J. A. (2007). La clase obrera industrial China a comienzos del siglo XXI. *Nómadas*, 17-31.
- El mundo. (4 de 2 de 2014). La huelga de pilotos de Lufthansa paraliza el tráfico aéreo en Alemania. *El mundo*.

El País. (8 de agosto de 2011). Los controladores aéreos alemanes convocan una huelga para mañana martes. *El País*.

Engels, F. (1851). Revolución y contrarrevolución en Alemania. *Historial Político-Movimiento Popular*, 1-75.

ESA. (2010). *ESA*. Recuperado el 2 de julio de 2014, de http://www.esa.int/esl/ESA_in_your_country/Spain/Datos_de_la_ESA

Escudero, A. (2010). La revolución industrial en Gran Bretaña (1760-1840). En F. Comín, M. Hernández, & E. Llopis, *Historia Económica Mundial siglos X-XX* (págs. 155-197). Barcelona: Críticas.

Gilly, A. (1994). *El Cardenismo: una utopía mexicana*. México D.F.: Cal y Arena.

Gramsci, A. (2000). *Cuadernos de la cárcel* (Vol. 6). México, México: Casa Juan Pablos.

Healthbase. (3 de abril de 2011). *Healthbase*. Recuperado el 3 de abril de 2011, de <http://www.healthbase.com/>

Herrero, F. B. (2012). *El trabajo infantil desde la revolución industrial hasta la actualidad*. Santander: Universidad de Cantabria.

Historia Siglo XX. (2003). *Historia Siglo XX*. Recuperado el 20 de noviembre de 2013, de <http://www.historiasiglo20.org/ESTADIS/gastosdefensa1948-1970.htm>

Hotel Workers Rising. (2006). *La industria hotelera y las ganancias sin precedentes* .

INEGI. (2010). *Estadísticas sociales del porfiriato*.

IndustriAll. (2014). *Industriall*. Recuperado el 16 de octubre de 2014, de <http://www.industriall-union.org/es/en-libertad-kim-jungwoo-dirigente-sindical-de-corea>

Infodefensa. (2 de marzo de 2014). *Infodefensa.com*. Recuperado el 17 de junio de 2014, de <http://www.infodefensa.com/latam/2014/02/14/noticia-armada-colombia-sistema-gestion-combate-systems.html>

Internacional de la Educación. (8 de septiembre de 2012). *Internacional de la Educación*. Recuperado el 20 de octubre de 2014, de http://www.ei-ie.org/barometer/es/profiles_detail.php?country=korea

Internacional de la Educación. (19 de junio de 2014). *Internacional de la Educación*. Recuperado el 20 de octubre de 2014, de http://www.ei-ie.org/spa/news/news_details/3102

International Health Cover. (4 de abril de 2013). *International Health Cover*. Recuperado el 4 de abril de 2013, de <http://www.international-health-cover.com/espanol/resources/singapore/singapore-international-health-insurance.html>

Katz, F. (1976). *La servidumbre agraria en México en la época porfiriana*. México: era.

Keesing, D. B. (1 de octubre de 1980). *nexos*. Recuperado el 9 de abril de 2013, de nexos: <http://www.nexos.com.mx/?P=leerarticulo&Article=266173>

Killick, J. P. (1979). La revolución industrial en los Estados Unidos . En W. Adams, *Los Estados Unidos de América, Historia Universal* . México: Siglo XXI.

Kim, H. S. (1994). Diversidad de los procesos de crecimiento económico de los cuatro tigres asiáticos. *Comercio Exterior*, 177-181.

Kunhardt, J. B. (2001). *Un siglo de grupos empresariales en México*. México: UNAM.

Lee, M.-K. (2006). *Resultados de PISA y el sistema educativo en Corea*. Corea.

Lenin, V. I. (1917). *El imperialismo, fase superior del capitalismo*. Petrogrado: Progreso.

Marielos, A., & Hidalgo, M. (2005). *Estudio de tendencias y perspectivas del sector forestal en América Latina: Informe subregional Centroamérica y México*. Roma: ONU.

Marx, C. (1849). *Trabajo asalariado y capital*. Marxist interent archive.

Marx, C. (1865). *El Capital, tomo I*.

Marx, C. (1889). *Salario, precio y ganancia*. Ediciones en Lenguas Extranjeras, Beijing, República Popular China.

Meijer, C. (1998). Movimiento de los Consejos Obreros 1917-1921. *La Haine*.

Mgar. (2000). *Mgar.net*. Recuperado el 20 de enero de 2015, de <http://www.mgar.net/var/cias.htm>

Ministerio de Asuntos Exteriores y de Cooperación. (2014). *República de Singapur*. Barcelona: Ministerio de Asuntos Exteriores y de Cooperación.

Montero R., Paz G.; *¿Existe discriminación salarial contra la población indígena en Chile?* El Trimestre Económico, Fondo de Cultura Económica, vol 303, págs: 645-669.

NABEGA. (2011). *Industria Aeroespacial en Estados Unidos*. Santander, España: NABEGA.

NATS. (2013). *NATS*. Recuperado el 3 de enero de 2014, de <http://nats.sct.gob.mx/>

Observatorio de Salarios. (2009). *Brechas salariales en 9 países 2004-2009*.

OIT. (2000). *Las prácticas laborales de las industrias del calzado, el cuero, los textiles y el vestido*. Ginebra: OIT.

OIT. (2011). *Informe mundial sobre salarios, 2011*. Santiago de Chile: OIT.

PEMEX. (2010). *Nuestros productos*. Recuperado el 23 de enero de 2014, de <http://www.ref.pemex.com/octanaje/23explo.htm>

Petras, J. (2012). China: auge, caída y resurgimiento como potencia global. *Rebelión*, 1-13.

Portas, E. (2011). El comercio internacional de salud en México: fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas. *Estudios y perspectivas*.

Quaranta, G. (2005). *Agricultura de Secano*. Lucinda.

Quiñónez, J. H. (1974). Los Servicios de Salud en la República Popular China. *Revista Médica* .

Rodríguez Garrido, N. (2011). Programa SESAR (Single European Sky ATM Research). *Revista de Aeronáutica y Astronáutica*, 472-481.

Ruhle, O. (1924). La organización del proletariado revolucionario y el balance en Alemania. *Círculo Internacional de Comunistas Antibolcheviques*.

Saraceno, E. (1990). La evolución de las estructuras agrarias y el papel de la pluriactividad en los procesos de industrialización antiguos y actuales. En A. Research, *Cambio Rural en Europa* (págs. 117-132). Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente, Secretaría General Técnica.

Segreto, L. (1993). La industria de armamento y el desarrollo económico italiano (1861-1939). *Revista de Historia Universal*, 65-91.

Sistema PED. (2013). *La inserción de los negros en los mercados de trabajos metropolitanos*. Sistema PED.

Speckman Guerra, E. (2008). El Porfiriato. En E. C. México, *Historia Mínima de México* (págs. 192-220). México D.F.: El Colegio de México.

Sung, K. I. (1953). *Sobre la histórica victoria en la Guerra de Liberación de la Patria y las tareas del Ejército Popular*. Marxist Internet Archive.

Toussaint, É. (2006). Corea del Sur: El milagro desenmascarado.

Tsetung, M. (1972). Análisis de las clases de la sociedad china. En M. Tsetung, *Obras escogidas de Mao Tsetung, Tomo I* (Vol. I, págs. 9-19). Pekin, China.

U.S. Department of Commerce. (2012). *United States Census Bureau*. Recuperado el 4 de enero de 2014, de <http://www.census.gov/cgi-bin/sssd/naics/naicsrch>

Ueda, V. (2000). La formación de las redes de los ferrocarriles en Río Grande Do Sul: Hacia un nuevo modelo de integración en el Mercosur.

UNED. (2 de febrero de 2012). *IVOOX*. Recuperado el 19 de junio de 2014, de http://www.ivoox.com/uned-historia-economica-italia-26-01-12-audios-mp3_rf_1025490_1.html

Zanotti, L. I. (2000). Brasil y Argentina: Fronteras y circuitos comerciales en el Plata (siglos XIX y XX).



H. Puebla de Z., a 12 de Diciembre de 2011
Oficio No. SA/774/11
Asunto: **NOMBRAMIENTO
DE ASESOR**

**C. BERMEJO LÓPEZ EDUARDO
PASANTE DE LA LICENCIATURA
EN ECONOMÍA
Presente**

Por este medio estoy acusando recibo de su guión de TESINA profesional titulada:

**BRECHAS SALARIALES: COMPARACIÓN EN
9 PAÍSES DE 2000 - 2008.**

Al mismo tiempo le comunico que la persona responsable de realizar la asesoría será el:

LIC. CAMILO ESTRADA LUVIANO

Sin otro particular, esperando tome nota de lo anterior para los fines conducentes, me es grato reiterar mis consideraciones distinguidas.

ATENTAMENTE
"PENSAR BIEN PARA VIVIR MEJOR"

MTRA. VERÓNICA Y. AYANCE MORALES
DIRECTORA

c.c.p.- Asesor
c.c.p.- Archivo
M'VYAM/2V"



BUAP

Número de oficio SACFE-296/2016

Mtro. Honorio Isidro Ojeda Lara
Director de la Facultad de Economía
de la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla
Presente.

Por medio de la presente, manifiesto a usted que he cubierto la asesoría de la TESIS profesional de la Licenciatura en Economía elaborada por el


C. BERMEJO LÓPEZ EDUARDO

TITULADA:

**BRECHAS SALARIALES: COMPARACIÓN EN
9 PAÍSES DE 2000 – 2008.**

Esperando tome nota de lo anterior para los fines conducentes, me permito reiterar mis distinguidas consideraciones.

Atentamente
"PENSAR BIEN, PARA VIVIR MEJOR"
H. Puebla de Z., 04 de marzo de 2016



Lic. Camilo Estrada Luviano

c.c.p.- Interesado
c.c.p. – Archivo



Facultad de Economía | Av. San Claudio y 23 Sur, Col. San Manuel, Ciudad Universitaria, Puebla, Pab. C.P. 72590
01 (222) 229 55 00 Ext. 9606 y 7843



BUAP

Número de oficio SACFE-325/2016

C. Eduardo Bermejo López
Alumno de la Facultad de Economía
de la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla
Presente

Sirva el presente para enviarle un cordial saludo, y con fundamento en el Artículo 4 inciso d) del Reglamento de Tesis y Exámenes Profesionales de la Facultad de Economía de la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, comunico a usted que la designación para formar la Comisión Revisora de su TESIS profesional de la Licenciatura en Economía:

**"BRECHAS SALARIALES: COMPARACIÓN EN
9 PAÍSES DE 2000 – 2008."**

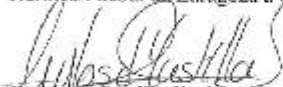
Ha recaído en los profesores:

DR. JOSÉ ALEJANDRO JIMÉNEZ JIMÉNEZ
MTRO. JORGE HUGO GONZÁLEZ PAREDES

Quiénes se encargarán de revisar su proyecto y dictaminar lo procedente.

Sin otro particular, le agradezco y expreso mi reconocimiento a su labor.

Atentamente
"PENSAR BIEN, PARA VIVIR MEJOR"
Heroica Puebla de Zaragoza a 04 de marzo de 2016


Carlos de Castilla Jiménez
Secretario Académico



60
AÑOS DE
AUTONOMÍA
UNIVERSITARIA

c.c.p.- Revisores
c.c.p.- Archivo
CáC/Isae

Facultad
de Economía | W. San Claudio y 277a, Col. 56ª
Mariscal, Ciudad Universitaria
Puebla, Pua., C.P. 72570
01 (221) 220 95 00 Ext. 3905 y 7843



BUAP

Número de oficio SACFE-661/2016

Mtro. Honorio Isidro Ojeda Lara
Director de la Facultad de Economía
de la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla
P R E S E N T E

Con mi saludo fraterno, me dirijo a su fina atención para informarle que después de haber revisado minuciosamente la TESIS del

C. BERMEJO LÓPEZ EDUARDO

Titulado:

**“BRECHAS SALARIALES: COMPARACIÓN EN
9 PAÍSES DE 2000 – 2008.”**

Dicho trabajo reúne los requisitos necesarios para poder ser sometido a la impresión, por considerarlo satisfactorio.

Sin otra particular, le agradezco y expreso mi reconocimiento a su labor

Atentamente
“PENSAR BIEN, PARA VIVIR MEJOR”
H. Puebla de Z., 12 de Abril de 2016

DR. JOSE ALEJANDRO JIMÉNEZ JIMÉNEZ

MTRO. JORGE HUGO GONZÁLEZ
PAREDES



c.c.p.- Interesado
c.c.p.- Archivo

Facultad
de Economía

Av. San Claudio y 22 Sur. Col. San
Marcel, Ciudad Universitaria,
Puebla, Pue. CP 72572
Tel (242) 229 55 00 ext. 986 y 983



BUAP

Número de oficio SACFR-662/2016

C. Bermejo López Eduardo
Licenciatura en Economía
Presente

Con un saludo fraterno, me dirijo a usted para informarle que el asesor de su Tesina ha dado su visto bueno a la misma y que la Comisión Revisora se ha pronunciado en el mismo sentido, se autoriza por parte de la Facultad de Economía de la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, la Impresión de su Tesina titulada:

**“BRECHAS SALARIALES: COMPARACIÓN EN
9 PAÍSES DE 2000 – 2008”**

Sin otro particular, le agradezco y expreso mi reconocimiento a su labor.

Atentamente
“PENSAR BIEN, PARA VIVIR MEJOR”
H. Puebla de Z., 12 de abril de 2016

Carlos de Castilla Jiménez
SECRETARIO ACADÉMICO



c.c.p.- Interesado
c.c.p.- Archivo

Facultad
de Economía

Av. San Claudio y 22 Sur, Col. San
Manuel, Ciudad Universitaria,
Puebla, Pue., C.P. 72570
01 2221 2195 ext. 600 y 650