

DERECHO ECONÓMICO Y DERECHO DEL TRABAJO: LAS SINERGIAS DE LA GLOBALIZACIÓN

Jorge WITKER*

Resumen. La integración de mercados y las cadenas de valor estructuradas en torno al proceso globalizador han determinado un replanteo de las políticas públicas que impactan a los Estados y gobiernos, y, consecuentemente, a los derechos sociales, específicamente al derecho económico y derecho laboral. El derecho económico flexibiliza sus funciones y reduce su espacio jurisdiccional a temas específicos consistentes con el predominio del mercado por sobre las políticas públicas; por su parte, el derecho del trabajo flexibiliza sus paradigmas fundamentales, tales como: estabilidad, inmovilidad y seguridad social del trabajo; premisas que cambian a criterios más pragmáticos y que incorpora temporalidad, eventualidad y flexibilidad productiva empresarial, factores que orientan a plasmar un nuevo derecho del trabajo basado en tales nociones. Las siguientes reflexiones describen y analizan las sinergias que se dan en ambas disciplinas de frente a la integración empresarial, propios de la globalidad contemporánea.

I. INTRODUCCIÓN

Estas disciplinas jurídicas, en el ámbito del derecho social, tienen como eje básico el papel y función del Estado, que bajo los sistemas de economía mixta protagoniza actividades de planeación y regulación económico-sociales. Así, los cambios y mutaciones que los sistemas económicos experimentan a finales del siglo pasado y derivan al presente siglo, impactan, ineluctablemente, los derechos sociales contemporáneos. A describir y eva-

* Investigador en el Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM (witker@servidor.unam.mx).

luar, sucintamente, dichos cambios y sinergias están destinadas las siguientes reflexiones, en el contexto de una globalización económica y jurídica compleja y contradictoria.¹

II. EL DERECHO ECONÓMICO

Como disciplina instrumental, el derecho económico ha experimentado mutaciones profundas en consistencia con dos instituciones básicas contemporáneas: el Estado y el mercado, que alternativamente han definido los sistemas económicos desde el siglo XIX, y que en el siglo XX alcanzaron logros y fracasos de perfiles mundiales.

En efecto, el derecho económico nace como tal en Alemania en la década de 1920, al calor de las consecuencias de la Primera Guerra Mundial y cuando la llamada “cuestión social” y el naciente socialismo ruso agitaban los descontentos y las reclamaciones laborales. Nace, en consecuencia, ligado a la institución estatal, como una disciplina protectora de los sectores débiles y postergados.²

En la década de 1930, con el presidente Roosevelt en Estados Unidos y las teorías económicas de John Maynard Keynes, el Estado legitima y sistematiza su presencia en los sistemas económicos, y, antes, las Constituciones de Querétaro (1917) y de Weimar (1919) diseñan una intervención estatal directa y permanente. El derecho económico adquiere objetividad operativa, sin aún establecer las bases conceptuales intersubjetivamente aceptables.³

La Segunda Guerra Mundial y la consolidación de los sistemas democráticos en la Europa de Occidente plasman economías mixtas y construyen el Estado de bienestar que jurídicamente conocemos como el Estado social de derecho. Alemania, Francia e Italia contribuyen a teorizar y conceptualizar un derecho económico vivo que entra a regular un orden público económico que equilibra las garantías y derechos empresariales con garantías y derechos de

¹ Castells, Manuel, *La era de la información: economía, sociedad y cultura*, vol. III: *Fin de milenio*, trad. de Carmen Martínez Gimeno, 5a. ed., México, Siglo XXI, 2004, p. 200.

² Witker, Jorge, *Introducción al derecho económico*, 7a. ed., México, McGraw-Hill, 2008 (en prensa).

³ Farjat, Gerard, *Droit économique*, París, Presses Universitaires de France, 1971, pp. 23 y ss.

trabajadores y consumidores, empresas medianas y pequeñas, productoras de bienes y prestadoras de servicios.⁴

Junto a las economías mixtas de Europa y América, los sistemas socialistas impuestos por la dominación soviética articulan un derecho a la planificación económica, que se vuelve sinónimo del derecho económico (Checoslovaquia, Polonia y la propia Unión Soviética), y que Cuba, en América, sigue en una imitación lógica de su sistema socialista.

En América Latina, el derecho económico se desarrolla en Argentina, Brasil, Colombia, Chile y México, lugares en que en diversas épocas logra estatura y presencia curricular en las facultades y escuelas de derecho.

El derecho económico en estos lares, sigue la corriente europea, regulando y diseñando economías mixtas contextualizadas en modelos sustitutivos de importaciones. El Estado empresario en áreas estratégicas (recursos naturales) y servicios públicos completan el universo ontológico del derecho económico de las décadas de 1960 y 1970 en América y el mundo.⁵

Al comenzar la llamada “década perdida” de 1980, la economía americana y mundial comienza a experimentar signos de crisis y parálisis. La crisis del petróleo y la posterior masiva deuda externa impactan a las economías desarrolladas y periféricas. El nacimiento de esta nueva era internacional surge dramáticamente con las administraciones Thatcher y Reagan, que se adhieren a políticas neoliberales radicales, justo en los momentos en que el muro de Berlín es destruido y la Unión Soviética desintegrada. El estatismo del socialismo real ha perecido y el “fin de la historia” reivindica al mercado como el único asignador eficiente de empleos, bienes y servicios.

A toda esta serie de cambios de naturaleza política y económica en el mundo se suma una profunda revolución científica y tecnológica que ha privilegiado el énfasis en las disciplinas biológicas sobre las físicas, produciendo transformaciones fundamentales al interior de todo el sistema económico y social, incluyendo la naturaleza de las relaciones inter e intra firmas y los pro-

⁴ Cuadra, Héctor, *Las vicisitudes del derecho económico en México a partir de 1917. Antología de estudios de derecho económico*, Mexico, UNAM, 1978.

⁵ En México, Héctor Cuadra, Eduardo Novoa, Esteban Righi, Rafael Pérez Miranda, Jorge Wítker y Rancel Couto inician el trabajo de conceptualización y sistematización del derecho económico que con fundamento constitucional implícito no tenía hasta la década de 1970 un reconocimiento doctrinario ni curricular alguno.

cesos laborales, al igual que las ventajas comparativas y de localización internacional de carácter tradicional.

Asimismo, en el ámbito económico destaca el creciente predominio del mercado y el fortalecimiento de la empresa privada a través de la gran expansión de las corporaciones transnacionales, que han dado origen a un proceso de globalización sin precedentes y a nuevas formas de relación entre Estados, capital nacional y capital financiero internacional.⁶

Con dicho proceso de globalización y formas más complejas de intervencionismo económico privado de los mercados, estos fenómenos originan nuevos problemas como los relativos a las diferentes políticas públicas que afectan la competitividad internacional. Es precisamente en este escenario que los sistemas jurídicos adoptan nuevos paradigmas y categorías que rompen con esquemas que hasta ayer parecían incuestionables.

La gradual suplantación del Estado por el mercado emerge con ocasión del conocido Consenso de Washington, a través del cual los organismos financieros internacionales imponen al mundo un modelo de economía liberal o neoliberal y de mercado, en el cual los Estados dejan de tener participación y control en las actividades económicas, relegando su presencia a funciones, cuando más, de tipo regulatorias.⁷

Así, el Estado nacional (como corporación territorial única y como centro irradiador de normas jurídicas con paradigmas como derecho público; derecho privado; tribunales jurisdiccionales internos; discriminaciones entre ciudadanos; empresas y productos nacionales *vs.* extranjeros; empresas y productos foráneos; inversionistas nacionales *vs.* inversionistas extranjeros) periclita, pues dichas categorías bajo la orientación del Consenso de Washington deben ceder ante nuevos conceptos y paradigmas. Surge un incipiente derecho emergente de la globalización, sustentado en principios como trato nacional, trato de nación más favorecida, transparencia, mecanismos arbitrales de resolución de conflictos y la aplicación de una especie de *softlaw* que privilegia más la negociación que las sanciones propias del *hardlaw* o derecho punitivo y sancionador tradicional.⁸

⁶ Calva, José Luis, *El modelo neoliberal mexicano*, México, Fontamara, 1998, pp. 83 y ss.

⁷ *Ibidem*, p. 47.

⁸ Witker, Jorge, "El derecho económico en el siglo XX: globalización y derecho", *La ciencia del derecho durante el siglo XX*, México, UNAM, 1998, pp. 923-943.

En conclusión, en estos cambios de paradigmas el derecho económico flexibiliza sus funciones y va reduciendo su espacio jurisdiccional a temas específicos consistentes con el predominio del mercado por sobre las políticas públicas; reducción de contenidos circunscritos al derecho de la competencia económica, derecho de los consumidores y el derecho al desarrollo sustentable o medio ambiente, tema este último que hoy se actualiza dramáticamente a la luz del cambio climático que experimenta nuestro planeta.

III. EL DERECHO DEL TRABAJO

El derecho laboral surge como resultado de la contribución de múltiples factores sociales, orillando a los gobiernos a reconocer las demandas de los trabajadores, iniciándose así el intervencionismo del Estado en la regulación de las relaciones obrero-patronales.⁹

Se trata de una rama del derecho social que regula las relaciones entre capital y trabajo y cuyos principios y normas jurídicas tienden a un carácter proteccionista de los trabajadores, con base en relaciones de subordinación y dependencia, donde la carga de la prueba la tiene el patrón o empleador.

Bajo la óptica de un derecho social de clase, el contenido del derecho laboral se encuentra referido a los siguientes rubros:

- Derecho individual del trabajo: regula las relaciones emanadas del contrato individual de trabajo bajo el criterio de subordinación o dependencia.
- Derecho colectivo del trabajo: relativo a las relaciones entre grupos de sujetos colectivamente considerados (sindicatos, grupos de empleadores, negociación colectiva, Estado, etcétera).
- Derecho de la seguridad social: tiene por objeto la protección de los trabajadores ante los riesgos de enfermedad, accidentes, vejez, cesantía, etcétera.
- Derecho procesal laboral: se ocupa de los conflictos laborales, ya sean individuales o colectivos, derivados de los procesos en materia de tra-

⁹ Sánchez Castañeda, Alfredo, *Las transformaciones del derecho del trabajo*, México, UNAM, 2006, pp. 6 y ss.

bajo y seguridad social, sean entre empresario y trabajadores sobre el contrato de trabajo, o respecto de prestaciones de seguridad social entre el beneficiario y la administración.¹⁰

Sin lugar a dudas, el derecho laboral desempeña un rol preponderante en la vida económica por su contenido normativo y amplio sentido proteccionista de la población que ofrece su fuerza de trabajo al servicio de agentes económicos para la producción de bienes y prestación de servicios con los cuales satisfacer las múltiples y variadas necesidades sociales.

En este sentido, el derecho laboral está orientado a un propósito social definido; es decir, el bienestar físico, intelectual y moral de la clase trabajadora a través de políticas que determina el Estado para hacer frente a los problemas sociales; se trata de ver al trabajador como persona y no como un recurso económico y cuyos derechos son irrenunciables hasta la era de la globalización.

Ahora bien, la mayor o nula protección de los derechos laborales va a depender de los sistemas económicos imperantes y sus mutaciones determinarán la naturaleza de los empleadores, patrones o empresas dominantes en cada país o en mercados integrados a cadenas productivas globales.

Con el Consenso de Washington, los mercados globales desregulados dan pie al surgimiento hegemónico de las empresas transnacionales que disputan a los Estados las competencias regulatorias, entre las cuales las legislaciones laborales protectoras del trabajo son erosionadas y anuladas.¹¹

Estas empresas, unidas a la inversión extranjera, empero, incorporan a sus actividades productivas y de servicio nuevas tecnologías que en la era de la información microelectrónica modifican y alteran categorías y paradigmas que colisionan directamente al derecho laboral tradicional.

En efecto, las nuevas tecnologías facilitan los procesos de flexibilidad productiva, esto es, “la capacidad de producir una mayor variedad de productos, incrementar o disminuir gamas de productos, adaptándolos a las necesidades

¹⁰ Kurczyn Villalobos, Patricia *et al.*, *Derecho laboral globalizado*, México, UNAM, Instituto de Investigaciones Jurídicas, 2007.

¹¹ Bouzas Ortiz, José Alfonso, “Régimen laboral en la pequeña y mediana empresa y futuro de los contratos colectivos de protección”, *Decimocuarto Encuentro Iberoamericano de Derecho del Trabajo*, México, UNAM, 2006, p. 27.

específicas de sus clientes”.¹² Así, las nuevas tecnologías propician la división del proceso productivo en diversas unidades y la atribución de cada una a agentes productivos distintos y externos ligados entre sí, fenómeno conocido como red de empresa. En estas redes, las empresas pequeñas y medianas se vinculan con otras mayores que propician a su vez innovaciones y adaptaciones en una cadena sin fin.¹³

Por otra parte, con las tecnologías de la información y del mando automático se articulan los insumos, los objetos a través de códigos y señales, sin necesidad de manipularlos directamente, lo que permite sin necesidad de transporte la transferencia de información de unos puntos a otros, del mismo modo que los mensajes del código genético se producen en el mundo natural.¹⁴

En consecuencia, la divisibilidad y la comunicabilidad virtual en el proceso productivo permiten que el intercambio entre salario por trabajo se realice sin presencia física, facilitando la descentralización productiva y la externalización de procesos y servicios. De ello se colige que el trabajo humano puede ser objeto de intercambio sin necesidad de un espacio físico común, lo que genera el fenómeno conocido como la “desespacialización del trabajo”, que lleva a la virtualización empresarial.¹⁵

Según lo precedente, las nuevas tecnologías permiten la reducción del tamaño de la empresa, enviando hacia fuera porciones y etapas del proceso productivo a desarrollar por terceros, surgiendo, en efecto, numerosos colaboradores externos en calidad de contratistas, trabajadores dependientes suministrados por empresas externas (subcontratación), o simplemente trabajadores independientes autónomos.

En síntesis, esta nueva forma de gestionar las empresas, apoyadas en las nuevas tecnologías, están generando una profunda segmentación del mercado de trabajo, conocida en el derecho comparado como “sociedad dual de trabajo”.

Pero las nuevas tecnologías no sólo impactan a las empresas y el proceso productivo mismo, sino a las relaciones laborales propiamente tales. Por una

¹² Albizu, E., *Flexibilidad laboral y gestión de los recursos humanos*, Barcelona, Ariel, 1997.

¹³ Casani, F. *et al.*, “El *outsourcing* y sus consecuencias sobre el recurso humano de la empresa”, *Relaciones Laborales*, núm. 14, 1998.

¹⁴ Medina, E., *Crisis de la sociedad salarial y reparto de trabajo*, Granada, Comares, 1999, p. 199.

¹⁵ Ugarte Cataldo, José Luis, *El nuevo derecho del trabajo*, Santiago, Lexis Nexis, 2007, p. 173.

parte expanden la autonomía de los trabajadores que pueden desarrollarse y organizarse de mejor modo, especialmente con las herramientas asociadas a Internet, pero también, por otra parte, aumenta el control del empleador en materia de derecho a la intimidad y vida privada del trabajador.

Al respecto, nos parece interesante señalar algunos lineamientos en materia de teletrabajo, modalidad laboral que comienza a extenderse tanto en los países desarrollados como en proceso de desarrollo.¹⁶

Como se mencionó más arriba, el teletrabajo es una forma concreta de las nuevas tecnologías, aplicada al mundo del trabajo, que consiste en la prestación de un servicio en el cual se envía el trabajo al trabajador, en lugar de enviar el trabajador al trabajo.¹⁷

Por su parte, la Organización Internacional del Trabajo conceptúa el teletrabajo como aquel efectuado en un lugar distante de la oficina central o del centro de producción, e implica una nueva tecnología que permite la separación y facilita la comunicación.¹⁸

Reiteramos que el teletrabajo es un trabajo a distancia, es decir, la prestación del servicio se realiza fuera del centro físico del domicilio de la empresa, por lo que no hay una vigilancia directa del empleador sobre el trabajador. En dicha modalidad participan medios o instrumentos como: informática, telecomunicaciones, teléfono, fax, correo electrónico, videoconferencia, educación *e-learning*, etcétera.

En relación con la tipología del teletrabajo, el derecho laboral comparado contempla el telcentro, el teletrabajo móvil, el *electronic homework*, el teletrabajo internacional (*off share*) y el *call center*, de amplia utilización en India, Singapur, Corea y Filipinas, donde las diferencias salariales y husos horarios permiten significativas ventajas para empresas con domicilio en países desarrollados.

El teletrabajo y el derecho del trabajo

La recepción de esta modalidad laboral en la legislación ha sido precaria e insuficiente. En efecto, no existen disposiciones normativas de carácter gene-

¹⁶ *Ibidem*, p. 180.

¹⁷ Castell, Manuel, "Globalización, tecnología, trabajo, empleo y empresa", *IV Congreso Regional Americano de Derecho del Trabajo y Seguridad Social*, Lima, 2001, p. 368 (memorias).

¹⁸ Gaeta, Luis, "Teletrabajo y derecho; la experiencia italiana", *DL*, núm. 49, 1996.

ral en el derecho comparado, y ha sido hasta la fecha considerado y regulado indirectamente por la vía de la negociación colectiva, destacando Italia, donde de empresas como Seat y Telecom han suscrito acuerdos de teletrabajo.¹⁹

Por otra parte, en Chile, la reforma laboral de 2001 incluye un principio de regulación de la figura del teletrabajo. El inciso IV del artículo 22 del Código del Trabajo reformado define al teletrabajador como “aquel que preste sus servicios preferentemente fuera del lugar o sitio de funcionamiento de la empresa, mediante la utilización de medios informáticos y de telecomunicaciones”.²⁰

Esta definición original de Chile en materia de teletrabajo plantea el problema de la exclusión del límite de la jornada ordinaria de trabajo, y de ahí reglas propias para estos trabajadores tales como: exclusión del control de asistencia, inexistencia de horas extraordinarias, imposibilidad de descuentos por atrasos, etcétera, es decir, un régimen especial y flexible de relación laboral.

Con ello, el teletrabajo figura como frontera entre el trabajo subordinado y autónomo; se ubica para dicho legislador en un régimen jurídico laboral especial que corresponde a una suerte de relación laboral *sui generis*, lejos de los estándares contemplados en los intentos unificadores de los códigos de trabajo tradicionales.²¹

En síntesis, el derecho laboral de nuestros días recibe frontalmente los efectos de una globalización empresarial, que ante mercados abiertos y competidos utiliza en forma simultánea su peso negociador como inversor extranjero relevante, y el uso de nuevas tecnologías (informática y telecomunicaciones) al mundo del trabajo, sin que los Estados puedan imponer la protección garantista del derecho del trabajo a las actividades productivas y de servicios.

IV. GLOBALIZACIÓN Y DERECHO

Los cambios que apuntamos en el derecho social en general, y en especial en los derechos económicos y del trabajo, responden a un proceso mayor de implicancias y efectos multidimensionales.

¹⁹ Nicola, P. di, “Controllare il telelavoro”, *Lavoro e Diritto*, núm. 3, 2004.

²⁰ Ugarte Cataldo, José Luis, *op. cit.*, nota 15, p. 193.

²¹ *Ibidem*, p. 195.

Nos referimos a la globalización, que integra mercados a velocidades avasalladoras, gracias al impacto de nuevas tecnologías informáticas y telecomunicacionales, provocando la descentralización y fragmentación del poder. Con ello cambia el perfil y naturaleza de los conflictos, que escapan a las formas y mecanismos procesales tradicionales del derecho positivo. El papel y funciones de los Estados ha variado, difuminando los campos de lo interno y lo externo.²²

Lo precedente supone que el escenario global lleva en su seno la tendencia a una incipiente globalización del derecho con no pocas consecuencias sustanciales para trabajadores, sindicatos, consumidores, etcétera.

Pero, además, la integración global de mercados afecta la confianza pública en los gobiernos democráticos, ya que al convertirse algunos conflictos nacionales en desafíos internacionales, lo que antes correspondía únicamente al Estado-nación ahora compete a comunidades regionales y/o globales. Al respecto, creemos oportuno transcribir lo que dice Habermas:

El Estado soberano ya no se concibe como algo indivisible, sino como algo compartido con agencias internacionales; si los Estados ya no tienen control sobre sus propios territorios, y si las fronteras territoriales y políticas son cada vez más difusas y permeables, los principios fundamentales de la democracia liberal, es decir, el autogobierno, el demos, el consenso, la representación y la soberanía popular, se vuelven problemáticos.²³

V. DERECHO ECONÓMICO DESREGULADO

Hemos afirmado que el derecho económico ha transitado en un vaivén pendular entre un Estado empresario, regulador y planificador de la vida económica, a un Estado desertor, suplantado por el mercado, escenario mítico que asigna eficientemente los factores productivos y sus legítimas ganancias.

A partir de la década de 1990 asistimos a la consolidación de los mercados en una doble connotación. Por una parte, y bajo el moderno proceso de in-

²² Kaplan, Marcos, "El ALCA en la globalización", *ALCA, un debate sobre la integración*, México, UNAM, 2003, pp. 15-42.

²³ Habermas, Jürgen, "La constelación posnacional", *Ensayos políticos*, trad. de Abad Pérez Fabra, Barcelona, Paidós, 2000, p. 84.

ternacionalización, los Estados han impulsado el proceso globalizador a través de organismos internacionales como el Banco Mundial, el Fondo Monetario Internacional, la Organización Mundial de Comercio, el Banco Interamericano de Desarrollo y la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico, etcétera, los que condicionan sus ayudas y asistencias a políticas de apertura económica (privatizaciones, desregulaciones, equilibrio fiscal y monetario, etcétera). Por otra parte, y bajo el mismo signo gubernamental, los tratados de libre comercio e integración (Unión Europea, Cuenca del Pacífico, NAFTA, Mercosur, etcétera) han propiciado la apertura de mercados domésticos hacia regiones y zonas en perspectivas de globalización.²⁴

Esta globalización de mercados está dando origen a un nuevo derecho económico internacional en donde, pese al protagonismo jurídico gubernamental, otros actores y agentes económicos son reconocidos y aceptados a actuar y participar en las relaciones económicas entre empresas y Estados.

Respecto a la globalización, es necesario distinguir la estrategia global del proceso mismo y no confundirla con la internacionalización protagonizada por los Estados, que supone distinguir relaciones jurídicas nacionales o domésticas de las foráneas o extranjeras. En cambio, lo global supone identificar los agentes económicos verdaderos que atraviesan las corporaciones territoriales estatales y que conforman un escenario denominado mercado multilocal o global.

Los verdaderos actores que dan sustento al mercado multilocal o global son los siguientes: inversiones, industrias, la tecnología de la información, y los consumidores.

Estos cuatro factores son analizados por Kenichi Ohmae en una obra fundamental:²⁵

- a) Inversiones o mercados de capital. Este elemento fundamental para la actividad económica desreguló sus disciplinas de carácter nacional para crear compromisos globales que permiten su operatividad en los lugares que mayores condiciones de rentabilidad ofrecen. Los capitales se glo-

²⁴ Korten, David, *Cuando las transnacionales gobiernan el mundo*, Santiago de Chile, Cuatro Vientos, 1997.

²⁵ Ohmae, Kenichi, *El fin del Estado nación*, Santiago, Andrés Bello, 1997.

balizan y despegan de las regulaciones nacionales o domésticas. Su presencia global, con sus efectos positivos y negativos, se evidenciaron en las crisis mexicana de 1994 y en la crisis asiática actual.

- b) La industria. Este otro elemento o actor económico tiene una clara orientación mundial. Las estrategias de las modernas corporaciones multinacionales ya no operan bajo razones de Estado, sino por el deseo y la necesidad de atender a los mercados atractivos donde se encuentren, y acceder a conjuntos de recursos (inversiones) estén donde estén.
- c) La tecnología de la información. Como es posible suponer, tanto las inversiones como las industrias se han visto facilitadas por la tecnología de la información que hace posible que hoy una empresa pueda operar en diferentes partes del mundo sin tener que conformar una empresa o sociedad en cada uno de los países en que opera. Esto ha permitido el desarrollo de alianzas estratégicas transfronterizas que facilitan el intercambio de información de diseño y de gestión empresarial en cualquier lugar de la tierra.
- d) Los individuos consumidores. Este cuarto factor también ha asumido una orientación mundial. Gracias al mejor acceso a la información sobre los estilos de vida de todo el mundo, son mucho menos proclives a comprar —y están mucho menos condicionados por las presiones de los gobiernos para que se compren— productos americanos, japoneses o franceses por el mero hecho de sus relaciones nacionales.²⁶

Ante estos nuevos actores, el nuevo derecho económico deja, en parte, su perfil estatista nacional para concentrarse en regular temas puntuales: derecho de la competencia económica para hacer efectivas economías de mercado pese al predominio tecnológico y de propiedad intelectual de las corporaciones transnacionales; derecho de los consumidores, protegiendo su derecho a la información respecto a productos tales como los transgénicos y cancerígenos, “saborizantes y conservadores” de extensivo uso en los mercados globalizados y, finalmente, normas del derecho ambiental que bajo imperativos de coacción pública deben acatarse dado el deterioro del planeta que ha afectado el llamado cambio climático.

²⁶ Witker, Jorge, *op. cit.*, nota 8, pp. 938 y 939.

VI. LA FLEXIBILIDAD DEL NUEVO DERECHO DEL TRABAJO

El concepto de flexibilidad en el ámbito laboral es polisémico. Para algunos es positivo, porque significa menos costo de producción; para otros, en cambio, es desmejorar las condiciones de trabajo.

Más allá de una “cultura de flexibilidad” que el *homo economicus* del neoliberalismo ha intentado extender a su soñada sociedad de mercado universal, nos parece oportuno rescatar una definición referida a nuestro tema. Así, la flexibilidad laboral sería “la capacidad de los individuos en la vida económica, y en particular en el mercado de trabajo, de renunciar a sus hábitos y adaptarse a las nuevas circunstancias”.²⁷

La globalización, que incorpora nuevas tecnologías a los mercados integrados y las migraciones y desplazamiento de trabajadores, son factores que coadyuvan a internalizar socialmente la flexibilidad en el mundo del trabajo.

La ardua competencia económica, mercantil, los cambios en la demanda de productos y servicios, son factores que atentan contra la rigidez, protección y estabilidad de los empleos. Según ello, la supervivencia de la empresa depende ahora principalmente de su capacidad para ajustarse a condiciones y oportunidades de mercados nuevas, con el fin de satisfacer de forma rentable y duradera las necesidades de clientes y consumidores reales y virtuales.

Respecto a esta flexibilidad laboral que exige la competencia global, cabe aclarar que no se trata de un desmantelamiento de las leyes laborales, sino más bien de una forma de organizar las empresas ante el nuevo entorno competitivo, de ahí que el primer uso acreditado de la expresión corresponde al de una empresa flexible y no al de una legislación flexible.²⁸

Es por ello que en el mercado de trabajo, a propósito de la flexibilidad laboral, se presenta la dicotomía planteada por el pensamiento neoliberal: regulación *vs.* eficiencia económica, y que se resume en lo siguiente: los mercados crean mayor riqueza mientras más libres operen; la regulación, cualquiera que sea su naturaleza, impide o retrasa dicho crecimiento.²⁹

²⁷ Dahrendor, R., *La flexibilidad en el mercado de trabajo*, Madrid, Ministerio del Trabajo, 1996, colección Informes OCDE.

²⁸ Ugarte Cataldo, *op. cit.*, nota 15, p. 203.

²⁹ *Ibidem*, p. 204.

El enfoque dual descrito es recogido por Ichino, referido a economistas y juristas y sus opiniones contrapuestas. Al respecto afirma:

...para los juristas laboralistas ortodoxos es positivo garantizar la protección más amplia posible al trabajador por medio de normas imperativas o de carácter público, pero ello es negativo para los economistas ortodoxos, pues impide que el mercado funcione con libertad. Inversamente, la libertad formal de la persona y la autonomía privada son valores superiores para estos economistas, mientras que los juristas consideran que lo anterior encierra el peligro de dominación de la parte más fuerte sobre la más débil.³⁰

Finalmente, en materia de flexibilidad laboral el derecho comparado distingue la flexibilidad externa e interna, según sean los factores de la relación laboral implicados (contratos individuales atípicos, facilitación del despido, terminación unilateral de la relación laboral, modificaciones de horario, condiciones de trabajo, movilidad dentro de la fábrica, descuento por atraso, horas extraordinarias, etcétera).

Con todo, y a la luz de la globalización competitiva de las empresas, el derecho del trabajo debe adaptarse a las nuevas condiciones sin caer en una flexibilidad laboral salvaje, propiciando que, vía negociación colectiva, puedan atemperarse las rigideces protectoras que surgieron bajo los esquemas tayloristas, dando paso a visiones posfordistas o de especializaciones flexibles.

VII. CONCLUSIONES

La integración de mercados y las cadenas de valor estructuradas en torno al proceso globalizador han determinado un replanteo de las políticas públicas que impactan a los Estados y gobierno, y, consecuentemente, a los derechos económicos y del trabajo. La regulación acotada a mercados, consumidores y medio ambiente, transforman al derecho económico en disciplina de perfil desregulador. Por su parte, la adaptación a una flexibilidad productiva y laboral, de cara a los mercados abiertos y competitivos, hacen de un nuevo

³⁰ Ichino, P., "Opinión de un jurista sobre los argumentos laborales de los economistas", *Revista Internacional del Trabajo*, Ginebra, vol. 117, núm. 3, 1999, p. 319.

derecho del trabajo una tarea a realizar por los juristas y laboristas contemporáneos.

VIII. BIBLIOGRAFÍA

- BUEN LOZANO, Néstor de, *Derecho del trabajo. Derecho individual y derecho colectivo*, México, Porrúa, 2003, t. I.
- COOTER, R. y ULEN, T., *Derecho y economía*, México, Fondo de Cultura Económica, 1998.
- CUADRA, Héctor, “Las vicisitudes del derecho económico en México a partir de 1917”, *Antología de estudios de derecho económico*, México, UNAM, 1978.
- FARÍA, José Eduardo, *El derecho de la economía globalizada*, Madrid, Trotta, 1999.
- FARJAT, Gerard, *Droit économique*, París, Presses Universitaires de France, 1971.
- KURCZYN VILLALOBOS, Patricia *et al.*, *Derecho laboral globalizado*, México, UNAM, Instituto de Investigaciones Jurídicas, 2007.
- MONEREO, J. L., *Algunas reflexiones sobre la caracterización técnico jurídica del derecho del trabajo*, Madrid, Civitas, 1999.
- REYNOSO CASTILLO, Carlos, *El despido individual en América Latina*, México, UNAM, Instituto de Investigaciones Jurídicas, 1990.
- UGARTE CATALDO, José Luis, *El nuevo derecho del Trabajo*, Santiago, Lexis Nexis, 2007.
- VAN DER LAAT ECHEVERRÍA, Bernardo, “La dimensión social de la globalización: cláusulas sociales, códigos de conducta y normas de responsabilidad social del empresariado”, *Revista de Ciencias Jurídicas*, San José de Costa Rica, núm. 13, enero-abril de 2004.
- VAN LIEMT, “Normas laborales mínimas y comercio internacional: ¿resultaría viable una cláusula social?”, *Revista Internacional de Trabajo*, vol. 108, núm. 3. 