

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO
FACULTAD DE FILOSOFÍA Y LETRAS
POSGRADO EN ESTUDIOS LATINOAMERICANOS

**Crisis de acumulación, recomposición del capital
y clases sociales en México. 1976-2008.**

T E S I S

Que para obtener el grado de

Maestro en Estudios Latinoamericanos

presenta

Job Hernández Rodríguez

Tutor: Dr. Jaime Osorio Urbina

México, D.F.

2009.

A Eduardo Andrade, Antonio
Campero y Gilberto Santana,
sindicalistas ejemplares y
extraordinarios compañeros de
lucha.

Índice

PRESENTACIÓN, p. 4

INTRODUCCIÓN, p. 9

1. CRISIS POLÍTICA EN MÉXICO: LAS FUERZAS ECONÓMICAS SUBYACENTES, p. 17

1.1. La epidermis de la crisis política, p. 17

1.2. El contexto general: cartografía de la crisis económica mundial, p. 22.

1.3. El contexto específico: crisis y recomposición del capitalismo mexicano, p. 34

1.4. Los ejes dinámicos del capitalismo mexicano contemporáneo y el recrudescimiento del poder de clase de la burguesía, p. 42

1.4.1. Los nuevos ejes dinámicos del capitalismo mexicano, p. 42

1.4.2. El recrudescimiento del poder de clase de la burguesía, p. 53

2. HISTORIA DE LA PULVERIZACIÓN DE LA FUERZA DE TRABAJO MEXICANA, P. 63

2.1. El antecedente inmediato: la situación de la clase trabajadora entre 1950 y 1976, p. 63

2.2. El peor de los mundos posibles: la situación de la clase trabajadora a partir de 1976, p. 75

3. LOS RESULTADOS DE LA OFENSIVA GENERAL CONTRA EL TRABAJO. LA MADURACIÓN DE LA ESTRUCTURA DE CLASES NEOLIBERAL, p. 92

3.1. Primer acercamiento: el estado de la sociedad del trabajo y el capital, p. 92

3.2. Segundo acercamiento: el cuadro de las clases sociales en México, p. 107

CONCLUSIONES, p. 126

BIBLIOGRAFÍA, p. 131

PRESENTACIÓN

¿Cómo se constituyó el momento actual, económico y político, por el que atraviesa México? La investigación que ahora presentamos plantea una respuesta a esta interrogante. Para no extraviarse en tan ardua tarea, en primera instancia trata de esclarecer el actual grado de desarrollo de las fuerzas productivas y las relaciones sociales de producción en nuestro país, como un procedimiento indispensable en todo análisis de la correlación de fuerzas entre el capital y sus oponentes. Por esta senda, escalamos el primer peldaño de la propuesta gramsciana sobre la pertinencia de un «análisis de las situaciones», donde, para llegar a una justa comprensión de las fuerzas que operan en la historia de un determinado periodo y determinar su relación, es necesario plantear y resolver en cada caso «el problema de las relaciones entre estructura y superestructura». No se trata de retornar al economicismo. Es solamente un corte metodológico, de carácter temático, que privilegia temporalmente el eje de la economía y hace abstracción de los fenómenos propiamente políticos, dejando para futuros investigaciones la incursión directa en el eje de la política y su manifestación más extrema: el enfrentamiento directo entre las clases sociales antagónicas. De manera que ubicamos esta investigación sobre la constitución estructural de México como un primer momento, ineludible, en el análisis de las relaciones de fuerza entre el capital y los trabajadores del campo y la ciudad.

Asimismo, constituye una investigación cuyo interés primordial es el presente, pero que atiende al pasado para buscar la génesis y el desarrollo de lo hoy vivido. Por ello explora procesos sociales de larga data, nacidos en el seno de la década de los setenta. De esa manera efectúa otro corte metodológico, esta vez de carácter temporal, sumándose a la literatura que ubica en 1968/76 un punto de inflexión en la historia del capitalismo mundial; también se basa en los aportes latinoamericanos que señalan el nacimiento de un nuevo patrón de reproducción de capital alrededor de esos años. Esto implica caracterizar el contexto socioeconómico en que, a partir de la década de los setenta, se mueven los distintos agrupamientos sociales y se desarrolla el enfrentamiento de clases. Por ello priorizamos el estudio del surgimiento, desarrollo y crisis del «patrón

de especialización productiva para la exportación», relevo del antiguo patrón de industrialización diversificada originado en el cardenismo. También por eso hablamos a lo largo del presente texto de la crisis del capital y su recomposición como una tonalidad que baña todos los colores, es decir, como un fenómeno clave para entender el carácter general de nuestra época.

Dado que el estatuto otorgado al análisis económico es el de primera parte en el complejo proceso explicativo de la lucha de clases, nuestra pesquisa tiende a privilegiar algunos nodos fenoménicos que articulan el campo de la economía y el campo de la política. No se trata de recurrir a los datos económicos *per se*, para dar una descripción detallada y completa de la economía mexicana de las tres últimas décadas, sino de dotarse de material empírico y teórico que permita responder algunas interrogantes agrupadas en dos grandes rubros temáticos:

- a) En general, la caracterización de los elementos estructurales que confluyen en el resquebrajamiento e intentos de recomposición de la relación mando obediencia, es decir, una explicación económica de la profunda crisis que atraviesa la formación social mexicana post-revolucionaria y de las alternativas de resolución planteadas arriba y abajo del espectro social.
- b) En particular, el estudio de la modificación de la estructura de clases, tanto de las clases dominantes como de las clases subalternas, deteniéndose en la indagación sobre la formación de un nuevo eje de acumulación que da al gran capital y a la burguesía financiera la hegemonía, poniendo al mismo tiempo la mira en la nueva composición social y técnica de las clases trabajadoras, que han sido desestructuradas y reestructuradas al tenor de la crisis y la llamada «globalización».

Lo que intentamos es una genealogía del mundo económico y político que nos tocó vivir, sobre todo de la forma particular que adquiere en la actualidad el enfrentamiento entre las clases sociales fundamentales. Se trata de explicar el cambio epocal originado hace tres décadas, cuando todo comenzó a cambiar a partir de las reformas económicas

orientadas al mercado mundial que pegaron de *rebote* en la formación estatal quitándole las bases materiales de su sustentación, sobre todo de aquellas que le permitían regular o administrar el conflicto social. En ese momento se abrió una era todavía inconclusa, donde todo está en entredicho: una situación que ha madurado hasta aproximarse a una bifurcación histórica donde los intereses de las clases dominantes y de las clases dominadas aparecen sin punto de reconciliación y donde la nación mexicana se debate entre el estado de contrainsurgencia o la recomposición de las bases materiales y simbólicas de la nación.

Nuestra hipótesis es que las poderosas fuerzas materiales desatadas por el capital para salir de su crisis de larga duración iniciada en la década de los setenta han terminado por desestructurar los fundamentos del quehacer político tradicional en México, propios de una composición de clases ya caduca. Una nueva correlación de fuerzas entre los agrupamientos sociales ha surgido haciendo evidente el desfase entre el desarrollo de las fuerzas productivas y las relaciones sociales de producción y poniendo de manifiesto que la tarea más urgente de las clases dominantes es el re-encauzamiento de la confrontación política frente a los desbordes causados por la acción misma del capital y agudizados por la movilización de las clases subalternas.

El texto se divide de la siguiente manera:

1. La introducción aborda las inquietudes teóricas que subyacen a lo largo de toda la investigación. Se trata de una discusión sobre las relaciones entre política y economía, un tema que atraviesa al conjunto del marxismo. Al mismo tiempo, se interroga sobre el estatuto y la función del análisis económico en el conjunto de la crítica de la economía política. Por esta vía, proponemos reabrir el espinoso debate entre reduccionismos de todo tipo, tanto de corte *economicista* como *politicista*. Una parte significativa del abordaje de todos estos aspectos se hace desde el pensamiento latinoamericano para retomar una veta hoy abandonada: la de los estudios que incorporan el análisis económico en la explicación de fenómenos que aparentan ser exclusivamente políticos.

2. El primer capítulo justifica la pertinencia de una periodización basada en la teoría de los ciclos largos y en la teoría de los patrones de reproducción. Estudia, en el plano mundial y nacional, la crisis económica de larga duración surgida en 1976 y los procedimientos de recomposición capitalista emprendidos desde entonces y consolidados en el país a inicios de la década de los ochenta. Ubica el proceso de concentración de capitales, la formación de nuevos ejes de acumulación y el recrudescimiento de la explotación de la fuerza de trabajo como resultados generales de la recomposición del capital en México.
3. El segundo y tercer capítulo analizan la estructura de clases surgida de las reformas orientadas al mercado mundial. Habla de los determinantes económicos de la total transformación de las relaciones entre dominantes/dominados, dominantes/dominantes y dominados/dominados. Destaca los datos relativos a las modificaciones en la composición de la burguesía mexicana, así como aquellos ilustrativos de una nueva composición social y técnica de las clases trabajadoras. Recorre la historia de la pulverización de la fuerza de trabajo mexicana haciendo una comparación de la situación de la clase trabajadora antes y después de la consolidación del nuevo patrón de acumulación de capital, en lo relativo a salarios, jornada de trabajo, prestaciones, etc. Finaliza extrayendo conclusiones sobre el nuevo cuadro de las clases sociales surgido como resultado de las transformaciones neoliberales.
4. Las conclusiones cumplen la función de atar los cabos sueltos intentando una visión de conjunto de la composición de las clases sociales en el México posterior al desorden neoliberal y de sus efectos desestructurantes de lo político tradicional, inscribiendo estos fenómenos en la dinámica latinoamericana. Al mismo tiempo adelanta hipótesis para investigaciones futuras que trasladen la discusión al eje propiamente político, donde veremos en acción no tanto la estructura de las clases sociales antagónicas en abstracto sino la forma concreta que el enfrentamiento entre ellas adquiere a través de

partidos y movimientos, propuestas políticas desde las clases dominantes y subalternas donde es posible descubrir los intereses materiales subyacentes únicamente después de una primera mirada.

La tesis utiliza los logros de tres décadas de investigación económica sobre el desarrollo del capitalismo y las clases sociales en México, articulándolas en una visión de conjunto. Además, recurre a fuentes estadísticas provenientes del INEGI, como la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo. En un ejercicio de autocrítica y honestidad intelectual, debemos decir que el trabajo debe entenderse apenas como un ensayo de interpretación: rastrea la realidad socioeconómica de México para ubicar nudos problemáticos antes que para agotar cada uno de los muchos temas involucrados. En este mismo sentido autocrítico podemos decir que las deficiencias mayores vienen por el lado de la comprobación empírica: el trabajo puede mejorar si se recurre en un futuro a otras fuentes estadísticas. Por ejemplo, para el caso del tercer capítulo, si en lugar de las Encuestas sobre Ocupación y Empleo se utilizan los Censos Nacionales. O si en lugar de contrastar los resultados más recientes de algunos indicadores económicos con la literatura canónica de los años setenta y ochenta, se construyen series estadísticas de largo plazo. Algunos de los lectores del trabajo han llamado la atención sobre estas limitantes y han contribuido a ubicar los futuros puntos de desarrollo o profundización. No está demás advertir, entonces, que los resultados ahora puestos a consideración deben ser vistos como los trazos más gruesos de un fresco aún por concluir.

Una buena cantidad de personas han contribuido a que esta investigación llegue a buen puerto. Las fuentes de inspiración y los pilares de apoyo son múltiples, pero en ese conjunto destaca el ejemplo de mis profesores de la Maestría en Estudios Latinoamericanos, especialmente del Dr. Jaime Osorio Urbina; tampoco puede olvidarse la estimulante compañía intelectual de mis compañeros de ruta política en los diversos círculos, colectivos y comités en los que participo. A todos ellos deseo expresar mi infinito agradecimiento. De todos ellos recogí los pertrechos necesarios para realizar este trabajo. A ellos les corresponden los aciertos de la iniciativa. Todos los errores son de mi exclusiva responsabilidad.

INTRODUCCIÓN

La presente investigación fue motivada por las claras señales de desintegración de la formación estatal mexicana y la emergencia de un nuevo ciclo político en la lucha de las clases explotadas y oprimidas, ambos sucesos inocultables desde mediados de los años noventa. Por lo tanto, estaba inscrita, en primera instancia, en el análisis político sobre el estado y las clases sociales. Pero también desde el inicio surgió la necesidad de dar explicaciones sustantivas sobre estos procesos, marcando distancia respecto de la sociología del estado y los movimientos sociales como disciplina que en la actualidad es mayormente descriptiva. No podíamos aceptar la simple narración de los hechos sin ver las causas que los motivan profundamente. Por ello, cometimos la herejía de volver los pasos atrás y recuperar la tradición crítica, sobre todo latinoamericana, que busca las motivaciones de la lucha política en el desarrollo capitalista y los antagonismos clasistas que de allí emergen. Teníamos en mente el ejemplo clásico de Ruy Mauro Marini en *El reformismo y la contrarrevolución* y los primeros trabajos de Lenin en polémica con los marxistas legales y los populistas rusos, llevados hasta sus últimas consecuencias en la monumental obra *El desarrollo del capitalismo en Rusia*. Por supuesto, otra referencia importante era Marx, sobre todo en *El dieciocho Brumario de Luis Bonaparte*.

Repentinamente nos hallamos en la peligrosa frontera de la economía y la política, causante de vastas polémicas y de fatales errores en el campo del marxismo y del pensamiento crítico en general. Había que andar, entonces, con cuidado, eludiendo los determinismos groseros lo mismo que las indeterminaciones actualmente de moda. Remitir todas las explicaciones a la economía como «última instancia» o, por el contrario, dejar todos los fenómenos políticos al azar y la incertidumbre, eran salidas equivocadas por fáciles y unilaterales. Había que escapar a esta dicotomía entre necesidad y contingencia. Dado el uso masivo de estas soluciones en la historia del pensamiento social, que han curvado el bastón para uno u otro lado, sospechábamos que algo andaba mal en la comprensión profunda del giro teórico que representaron las palabras de Marx cuando describió sumariamente su nueva visión del mundo en el famoso *Prólogo de la Contribución a la crítica de la economía política*.

Regresamos a los textos fundacionales buscando una propuesta de salida que no violentara el espíritu primigenio. Lo primero que deducimos fue que se podía hablar de las codeterminaciones, interrelaciones e interdefiniciones entre las partes integrantes de la totalidad sociohistórica. Pero hablábamos de relaciones entre partes o cosas externas, incluso sin definir la manera en la que éstas interactuaban, dejando entrever que todas las instancias de lo social valían por igual o se articulaban de manera contingente. Así que describir las relaciones entre partes o cosas de un todo sin decir algo acerca de la constitución estructural de ese todo, era tener una explicación poco sustantiva del asunto. Además aquí se seguían destacando las cosas o partes que se relacionan, más que la relación misma.

Pero el marxismo no es un discurso de lo económico ni de lo político, sino un discurso de la totalidad orgánica de lo social. Tampoco es un discurso fundado en la noción mecanicista causa-efecto, sino un discurso que se interroga sobre la naturaleza misma de las relaciones al interior del todo social, entendiendo estas relaciones como constituyentes —por ejemplo, en el caso de la relación capital/trabajo como constituyente por excelencia de la socialidad moderna. La relación entre economía y política, en sí misma, es el campo teórico del marxismo no como articulación de disciplinas sino como generación de un nuevo campo esencialmente transdisciplinario. Y para decir algo sustantivo acerca de la naturaleza de esta relación entre economía y política es necesario no olvidar el principio de especificación histórica, es decir, no hay que olvidar que es imposible ahorrarse el esfuerzo por estudiar toda la historia examinando en cada caso «las condiciones de existencia de las diversas formaciones sociales» antes de «deducir de ellas los conceptos políticos, jurídicos, estéticos, filosóficos, religiosos, etc., que les correspondan».¹ Esto significaba que no podíamos decir nada sobre la relación entre economía y política si no hacíamos un análisis concreto de una formación social dada. Lo contrario era plagar la respuesta de especulaciones filosóficas y de conclusiones abstractas derivadas dogmáticamente.

¹ Engels, «Carta a Conrad Schmidt, 05 de agosto de 1890», en Marx/Engels, *Correspondencia*, p. 589.

Así que en lugar de especular «en frío» pusimos manos a la obra. Y si de alguna manera esta es otra forma de eludir el dilema, pensamos que por lo menos posee la ventaja de una comprensión más clara del referente teórico del que partimos. Porque el marxismo no pretende enunciar verdades eternas sino verdades situadas, históricamente específicas. En ese sentido, más que una filosofía de la historia se trata de un método de análisis de situaciones concretas, y un método que básicamente es una guía para la acción y no un dogma. Esto lo ha dicho José Carlos Mariátegui en esa precisa manera que tenía de decir las cosas: el marxismo es «un método que se apoya íntegramente en la realidad, en los hechos» y no «como algunos suponen, un cuerpo de principios de consecuencias rígidas, iguales para todos los climas históricos y todas las latitudes posibles».² De esa manera, la divisoria más importante al interior del marxismo no es entre ortodoxos y heterodoxos, ni entre marxismos cerrados y abiertos, sino entre quienes viven de los réditos de *El capital* y quienes miran los hechos de frente para pensarlos con cabeza propia introduciendo en la teoría la marcha viva de la historia.³ Eso descuenta también las polémicas abiertas cada determinado tiempo por aquellos que quieren ir más allá de Marx, si entendemos que no se trata de negar lo construido por los fundadores sino de ubicar con precisión los diferentes niveles de abstracción y concreción de la realidad para desentrañar la lógica específica del objeto específico. Pensar de esa manera el marxismo, no tanto como materialismo dialéctico/materialismo histórico sino como *dialéctica materialista*, como método de interpretación, es la única forma de lograr tres de sus características indispensables: que sea crítico, creativo y revolucionario.

El análisis de situaciones concretas debe ser básicamente el análisis del desarrollo capitalista y de las contradicciones de clase que genera indefectiblemente, pero siempre de manera nueva. Se trata de descifrar las leyes fundamentales del movimiento del capitalismo para una época dada, derivando de allí un cuadro de las clases sociales, es decir, las líneas gruesas de las fuerzas políticas en pugna. Por eso, la presente investigación asume la estrategia de explicar en términos económicos

² J.C. Mariátegui, «Mensaje al Congreso Obrero», en *Ideología y política*, Ed. Amauta, Lima, 1969, p.112.

³ Georg Lukacs, *Lenin. (La coherencia de su pensamiento)*. Ed. Grijalbo, México, 1970, p. 13 y 21.

fenómenos políticos variados remitiéndose a la composición de clase como categoría clave que aparece una vez expuesto «todo el proceso de desarrollo del capitalismo», o, dicho de otra forma, una vez comprendida «la dirección esencial del desarrollo social» y ubicado el «resorte fundamental que revoluciona y subordina todas las áreas de la vida material».⁴

No se trata de practicar un «impío reduccionismo económico» ni de sujetar el rico movimiento de lo real a «férreas necesidades imaginarias». Pero en el conjunto del debate sobre la lucha de clases, entendemos a ésta como signo a descifrar y no como «fundamento dinámico» o «*deux ex machina* que permite explicarlo todo». La tarea propuesta invierte el orden y busca «conocer qué es lo que permite explicar la lucha de clases» y por qué adquiere tal o cual forma en un momento determinado. Este procedimiento sería más afín a las inquietudes intelectuales del propio Marx, quien, según Ruy Mauro Marini, «no se limitó a describir la lucha de clases: se esforzó por distinguir los modos de producción que constituyen sus fundamentos» y «construyó un aparato conceptual» para explicar la forma específica que ésta adquiere en la sociedad capitalista.⁵

Así, la lucha de clases no es la respuesta: es la interrogante. Además, no se explicaría en sí misma. Sus fundamentos deben buscarse en la constitución estructural de la sociedad referida. Aquí el análisis económico juega un papel relevante para descubrir los determinantes del enfrentamiento clasista en un periodo concreto. No se trata de olvidar el plano político de los fenómenos sociales; se busca profundizar la pesquisa encontrando los intereses materiales que mueven a la acción de los distintos agrupamientos sociales. La premisa central es que «dejada a sí misma, la lucha política se ve desprovista de toda base explicativa» o, dicho de otra manera, «la política no se

⁴ Las expresiones citadas son de Lenin y Rosa Luxemburgo. V.I. Lenin, *El desarrollo del capitalismo en Rusia. El proceso de formación de un mercado interior para la gran industria*. Ed. Ariel, Barcelona, 1974, pp. 12-14. Rosa Luxemburgo, *El desarrollo industrial de Polonia y otros escritos sobre el problema nacional*, Cuadernos de Pasado y Presente, México, 1979, p. 57.

⁵ Ruy Mauro Marini, «Las razones del neodesarrollismo (Respuesta a F.H. Cardoso y J. Serra)», en *Revista Mexicana de Sociología*, Número Extraordinario, Año XL, Vol. XL, UNAM, México, 1978, p. 68.

decide exclusivamente, y ni siquiera primariamente, en el plano político» sino que es «economía concentrada».⁶

Pero llegados a éste puntos nos encontramos frente a dos de las grandes interrogantes de la tradición marxista: ¿Qué es una clase social? ¿De dónde y cómo surgen las clases sociales?. Allí nuevamente había que moverse al filo de la navaja. Lo primero que había que hacer es descartar las falsas disyuntivas, esta vez planteadas entre una «noción sociológica» y una «noción histórica» de la clase. En este tenor, es el historiador inglés E.P. Thompson quien, con motivo del estudio de la clase obrera inglesa, ha formulado por primera vez y más claramente los motivos de esta controversia que ha hecho época, abriendo fuego contra los análisis de corte «estructuralista» o «economicista» que, en su opinión, tomaban a la clase como «cosa» capaz de ser definida «de forma casi matemática», reduciendo el asunto a un mero esfuerzo cuantitativo orientado a determinar qué número de seres mantiene una u otra relación con los medios de producción. Para contrarrestar esta tendencia, Thompson propone considerar a la clase como una «categoría histórica», derivada de la observación del proceso social a lo largo del tiempo. El célebre historiador inglés, entonces, pone el énfasis en el análisis del proceso experimental histórico de la *formación* de las clases, es decir, de la manera en que un determinado contingente social se *descubre* como clase en el proceso de lucha, nombrándose este descubrimiento «conciencia de clase».

Lo que hay que evitar a toda costa en esta discusión es la unilateralidad y el reduccionismo de cualquier tipo. No necesariamente debemos pensar en términos de disyuntiva frente a las dos series de procesos que intervienen en la conformación de las clases sociales: los que se relacionan directamente con la *constitución* de las clases en la producción y los que se asocian a los esfuerzos políticos y culturales de la *formación* de una clase. Se trata solamente de dos series que se hayan en registro diferentes de la realidad y en planos distintos de concreción, pero que no necesariamente se excluyen.

Por citar un ejemplo de unilateralidad, Richard Gunn afirma que «la concepción marxiana de clase se concentra de forma aguda en la cuestión de la elección con la que

⁶ Ruy Mauro Marini, *El reformismo y la contrarrevolución. Estudios sobre Chile*. Ed. Era, 1976, pp. 15-19.

nos enfrenta la lucha de clases y, al hacerlo, no deja espacio para apelar a ningún rol o lugar o grupo en que (según la sociología) nos encontremos ya, con anterioridad a cualquier compromiso autodeterminante que decidamos asumir».⁷ Se trata en este caso, de una versión extrema de la posición que hace surgir a la clase exclusivamente del proceso mismo de la lucha de clases. En esta concepción, la lucha de clases no puede ser entendida como la «emergencia de clases preestablecidas», permaneciendo como «inherentemente imprevisible»: los campos del antagonismo no existen antes del propio antagonismo y se definen en la lucha misma, sin ataduras previas. Estamos frente a una versión dura de las teorías que postulan la indeterminación de lo social. Aquí se olvida que «la pertenencia a una clase, fracción o sector social es un asunto objetivo», y se asume sin reticencias que las clases sociales sólo se constituyen en tanto se desarrolla una conciencia de pertenencia, conciencia que parece flotar en el vacío o, incluso, alzarse a contrapelo de las condiciones estructurales de los distintos contingentes sociales.⁸

La manera clásica de plantear este asunto era el debatido asunto de *clase en sí* y *clase para sí*.⁹ Una forma diferente de articular los campos de la realidad involucrados en el asunto de las clases es el programa gramsciano de investigación destinado a esclarecer las relaciones entre las fuerzas operantes en la historia de un periodo dado a través de distinguir tres momentos o grados: el de la relación de fuerzas estrechamente ligadas a la estructura, objetiva, independiente de la voluntad de los hombres; el de la relación de fuerzas políticas, que es la evaluación del grado de homogeneidad, de autoconciencia y de organización logrado por los diversos grupos sociales; y el de la

⁷ Richard Gunn, «Notas sobre la clase», en John Holloway (Compilador), *Clase≅Lucha. Antagonismo social y marxismo crítico*, Coed. Herramienta/BUAP, Buenos Aires, 2004, p. 26.

⁸ Jaime Osorio, *Fundamentos del análisis social*, Coed. FCE/UAM-X, México, 2002, p. 117.

⁹ En el marxismo de los años sesenta y setenta era común la distinción entre la *clase en sí* como realidad objetiva derivada de las relaciones de producción y la *clase para sí* como grupo social que toma conciencia de estas relaciones bajo la forma de una ideología política que defina claramente las condiciones reales de su existencia, sus intereses como clase social y proponga los medios para superar esta situación. Theotonio Dos Santos, *Concepto de clases sociales*. Ed. Nuevos Horizontes, México, s.f.ed. p., 42.

relación de fuerzas militares, inmediatamente decisivo en cada ocasión.¹⁰ Lo importante es no perder de vista que la clase social es una categoría bisagra entre economía y política, es decir, que «las clases, en su sentido sociológico, se asientan fundamentalmente en la base material de la sociedad, pero actúan en y hacia la estructura político-ideológica...»¹¹ Tampoco conviene olvidar que tratamos de hacer un análisis dinámico, no estático. Lo que nos proponemos es una explicación de la lucha de clases contemporánea, cuyo resultado es una cierta y nueva composición de las clases sociales en México que puede ser expresada en un determinado cuadro pero con la reserva de que éste únicamente es un instrumento analítico de uso temporal.

La elaboración de este instrumento analítico es una tarea indispensable y un recurso que el marxismo tiene como parte de su capital político, y que, en determinados momentos, puede darle ventajas estratégicas, cuando el desarrollo de la lucha torna imprescindible tener en cuenta con estricta objetividad las fuerzas de clase y sus relaciones mutuas. El resultado es un cuadro de *todas* las clases y fracciones de clase, de su composición, sus relaciones antagónicas, sus alianzas y otras tantas de sus respectivas manifestaciones políticas. Todo esto para apreciar los cambios que se han operado en las clases sociales, determinar con precisión las relaciones amigo/enemigo, ubicar las fuerzas motrices de la revolución y su correlación de fuerzas con respecto de la contrarrevolución. Ya Lenin había dicho que «sólo considerado objetivamente el conjunto de las relaciones mutuas de todas las clases, sin excepción, que forman una sociedad dada, y considerando, por tanto, el grado objetivo de desarrollo de esta sociedad y sus relaciones con otras sociedades, podemos tener una base que nos permita trazar la táctica acertada de la clase de vanguardia».¹²

Nuestra labor está encaminada a poner la primera piedra o, por lo menos, a reabrir el debate sobre la necesidad de este tipo de investigaciones. Con particular énfasis hemos querido responder a qué aludimos actualmente cuando utilizamos los

¹⁰ Antonio Gramsci, Cuadernos de la cárcel, Tomo 5, Ed. Era, México, 1999, pp. 35-40.

¹¹ Ibid., pp. 99, 100.

¹² V.I. Lenin, *Carlos Marx. Breve ensayo biográfico con una exposición del marxismo*, en *Obras Escogidas, Tomo I*, Ediciones en Lenguas Extranjeras, Moscú, s.f.ed., p. 50.

términos clase obrera o proletariado y cuál es el sentido de los llamados políticos que tienen en los trabajadores de la ciudad y del campo sus referentes primordiales. En última instancia nuestro empeño se orienta a proporcionar argumentos para la resignificación del proletariado como potencial clase dirigente y fuerza fundamental de la transformación social, siendo concomitante la delimitación de su peso absoluto y relativo en la formación social mexicana y la descripción de su metamorfosis en la era del neoliberalismo.

1. CRISIS POLÍTICA EN MÉXICO: LAS FUERZAS ECONÓMICAS SUBYACENTES

1.1. La epidermis de la crisis política

Una amplia gama de fenómenos y opiniones pueden invocarse cuando se trata de comprobar que México vive una crisis política de gran envergadura y larga duración, una verdadera mutación epocal en este plano. Apologistas y detractores del comúnmente llamado «sistema político mexicano» coinciden en afirmar que, por arriba y por abajo, existen signos evidentes del desfonde de la socialidad y la estatalidad nacidas de la revolución mexicana, maduras y estabilizadas durante el cardenismo. Viendo la moneda en el aire, siguiendo cada quien sus intereses, todos los publicistas hablan de la crisis de gobernabilidad o abiertamente de la ingobernabilidad; de la fragilidad o inexistencia del estado de derecho; de la rebelión abierta de los explotados, despojados y excluidos, que rebasa con cada vez mayor frecuencia los llamados «cauces institucionales» y se expresa sin mediaciones; de la incapacidad de mando; del agotamiento del pacto social y del desmantelamiento del estado posrevolucionario; del descrédito de la política y los políticos; del estado «fallido» o «doblegado»; del interminable reacomodo de la «clase» política y de su subordinación total a la «clase» empresarial.

En cuanto a los hechos inmediatos que sostienen opiniones de este tipo, cabe destacar los siguientes:

- a. El paso a la ofensiva de los dominados y explotados, que tiene en la insurgencia indígena su columna vertebral y en el levantamiento del primero de enero de 1994 su fecha de inicio por excelencia; unos primeros pasos que conducirán, siguiendo los avatares del andar zapatista, hasta los intentos actuales por crear un polo de concentración de la izquierda anticapitalista que levante un programa nacional de lucha de los trabajadores del campo y la ciudad.

- b. El resurgimiento de la lucha armada como instrumento de las clases explotadas y despojadas, como recurso de última instancia ante la amenaza sobre la vida de miles de comunidades rurales y urbanas y ante la cerrazón de los gobernantes. Además de 1994, año que abre un ciclo en muchos sentidos, otra fecha clave es 1996 cuando hace su aparición pública el Ejército Popular Revolucionario (EPR) y se inicia un proceso de multiplicación de los grupos armados que operan en territorio nacional. De acuerdo con un reporte oficial de octubre de 2006 «el Ministerio Público Federal tiene detectados nueve movimientos armados que operan desde la clandestinidad en Guerrero, Morelos, Estado de México y Chiapas... las nueve agrupaciones armadas son EZLN, EPR, ERPI, FARP y el Comando Jaramillista Morelense 23 de Mayo, así como el Ejército Villista Revolucionario del Pueblo, el Comité Clandestino Revolucionario de los Pobres Comando Justiciero 28 de Junio, la Tendencia Democrática Revolucionaria y la Coordinadora Guerrillera Nacional José María Morelos».¹³
- c. Los frecuentes estallidos y sublevaciones populares, tanto urbanos como rurales, que terminan siempre por trascender los cauces de la política institucional, expresando de forma abierta y cruda —sin mediación— los antagonismos sociales y la emergencia de nuevas manifestaciones de la lucha de clases. Correlativamente, el ejercicio de la represión como la más frecuente propuesta de salida ante el desgaste de la hegemonía y la legitimidad del estado mexicano. En los últimos sexenios han ocurrido 26 golpes de represión masiva, entre los cuales destacan los casos de Aguas Blancas (28 de Junio de 1995), Acteal (22 de Diciembre de 1997), El Charco (07 de Junio de 1998), El Bosque (1º de Junio de 1998), Atenco (03 y 04 de Mayo de 2006) y Oaxaca (entre Junio de 2006 y mediados de 2007).¹⁴

¹³ «No hay indicio de vínculos entre guerrilleros y movimiento: PGR», La Jornada, 11 de octubre de 2006.

¹⁴ Gloria Arenas y Eugenia Gutiérrez, *La ruta de la represión. (Apuntes para una historia de la persecución política en México). Primera parte. La prisión política (1990-2008)*. s.ed. Disponible en la web.

- d. El relevo del partido en el poder, es decir, la derrota electoral del PRI en el año 2000 tras siete décadas de gobierno y el ascenso del PAN, partido cuyo proyecto histórico es la conformación de un gobierno que abiertamente se proclama «de los empresarios y para los empresarios», hecho que aventó la última palada de tierra a las afirmaciones retóricas que hablaban de un gobierno «neutral», por encima de la lucha de clases y garante del equilibrio social, agotando de esa manera el «capital político» del régimen emanado de la revolución mexicana.
- e. El uso del fraude electoral como política de estado y como forma privilegiada de saldar las pugnas al interior de las clases dominantes. Las fechas emblemáticas son, por supuesto, 1988 y 2006, cuando se sellan bruscamente los intentos por apartarse, aunque sea declarativamente, de la más extremista ortodoxia neoliberal y el desgajamiento del bloque histórico en el poder se acentúa.
- f. Los ya cotidianos escándalos de una clase política cada vez más venal, corrupta y decadente, derivados de sus ligas públicas con el mundo de los negocios y el crimen. Además, su vergonzante subordinación ante los medios masivos de comunicación que juegan el papel de jueces supremos del acontecer nacional.
- g. Más recientemente, y como resultado de todo lo anterior, las declaraciones públicas de la clase gobernante definiendo al estado mexicano como «estado doblegado» o «estado fallido»¹⁵ con la intención de propiciar la intervención más directa de los Estados Unidos en los asuntos locales y la militarización

¹⁵ La expresión «estado doblegado» es del presidente Felipe Calderón al decir que, al inicio de su gobierno, México enfrentaba uno de sus momentos más graves cuando frente a la delincuencia organizada no se podía cumplir a cabalidad la función estatal de salvaguardar la integridad de las personas y su patrimonio. Se trata de un reconocimiento explícito de la debilidad del estado, que clama por la declaración del estado de excepción y la ayuda externa. A partir de allí, se multiplicó en los medios la idea de que México es un estado «inviabile», «doblegado» o «fallido», palabras utilizadas en el léxico norteamericano para justificar el intervencionismo de USA. *Calderón: Fox me dejó un estado doblegado*, Diario Milenio, 29 de noviembre de 2008, <http://www.milenio.com/node/123076>

de la política, siguiendo el guión ensayado en Colombia: avanzamos hacia un auténtico estado de contrainsurgencia que viene poniéndose en práctica en los años recientes y que se expresa, por ejemplo, en la cifra de 3 507 personas detenidas por motivos políticos entre mediados de 1990 y junio de 2008.¹⁶

Todos éstos son hechos evidentes y no exhaustivos del fenómeno bajo observación, que han dejado profunda huella en la forma de comprender el quehacer político en México. Asimismo, se trata de manifestaciones de la crisis política y signos de la apertura de una bifurcación histórica que hasta el momento tiene indefinido su puerto de arribo. A fin de cuentas, queda la firme sensación de que las viejas reglas han dejado de operar y su reemplazo por otras todavía no concluye. Parece que nos acercamos a una situación donde los de arriba no pueden mantener tan fácilmente su dominación y los de abajo cada vez más frecuentemente no aceptan ser dominados.

Pero pasemos de la epidermis a los estratos subcutáneos, de las descripciones a las explicaciones, y de la prospectiva a la retrospectiva. Lo que importa destacar es que, como lo dijo Jiménez Ricardez en 1995 al abordar las causas de la insurrección zapatista, «México y el mundo han pasado los últimos veinticinco años inmersos en los sacudimientos de una profunda mutación», espasmos que recorren el conjunto de la sociedad como los productos más genuinos de la agresiva reestructuración económica emprendida a partir de la década de los setenta. Una gran fractura nace del declive de la formación estatal nacida de la revolución mexicana, destrozada «irremediablemente por la economía y la política ejecutadas por el neoliberalismo».¹⁷ Lo que vemos ante nuestros ojos es, ahora siguiendo a Rhina Roux, «una crisis global abarcadora de todas las dimensiones constitutivas del estado: 1] el quiebre de las reglas estructuradas de la comunidad estatal; 2] la ruptura de la relación mando-obediencia entre gobernantes y gobernados: una crisis de legitimidad, y 3] la ruptura de las reglas internas de

¹⁶ Gloria Arenas y Eugenia Gutiérrez, Op. Cit.

¹⁷ Rubén Jiménez Ricardez, «Las razones de la sublevación», *Revista Chiapas*, núm. 3, Coed. Era/IIES-UNAM, México, 1996, pp. 55, 56.

funcionamiento de la elite gobernante».¹⁸ La causa profunda de este masiva fractura es el proyecto de reestructuración del capitalismo mexicano que terminó por romper «los soportes, acuerdos y equilibrios» de la vieja formación estatal operante entre los años 1945-1974, recomposición capitalista que, ni más ni menos, «cambió al país de arriba a abajo» y abrió las compuertas de una abierta, radical y crucial confrontación social.¹⁹ Por supuesto que esto no es exclusivo de la formación social mexicana. Se trata de un fenómeno latinoamericano en toda la extensión de la palabra, que se ha manifestado con mayor fuerza y en forma más pura en países como Bolivia, Ecuador y Venezuela.²⁰

De manera que, a la serie de hechos propiamente políticos enumerados arriba le subyacen, a manera de causas profundas, otros tantos hechos adscritos al campo económico. México sufrió una lenta y larga, al mismo tiempo que profunda reestructuración de sus bases productivas a partir de los años setenta. Lo que ocurrió en ese momento no fue únicamente un cambio en el modelo económico, a manera de un cambio en el timón de la política económica, como popularmente se ha afirmado. Dicho con más precisión, lo que ocurrió fue un cambio en el patrón de acumulación como respuesta ante la crisis estructural del patrón vigente desde la posguerra. Es decir, se trató de un cambio en la totalidad de las condiciones de la reproducción del capital, incluida esa forma de incidencia estatal sobre la economía que llamamos política económica.

¹⁸ Rhina Roux, *El príncipe mexicano. Subalternidad, historia y estado*. Ed. Era, México, 2005, p. 225. Para apreciar la naturaleza aguda de la crisis estatal y tomar plena consciencia de lo que está en juego hay que destacar el concepto de estado que propone Roux: «El estado no es una cosa ni una persona. Tampoco es una sustancia material: visible, cuantificable, medible, “tomable”. No es un fenómeno natural a ser constatado. No es un ente externo a la sociedad. El estado es, más bien, un concepto que sintetiza en el pensamiento un *proceso relacional entre seres humanos*». p. 30.

¹⁹ Ibid, pp. 227 y 228

²⁰ Adolfo Gilly, Raquel Gutiérrez y Rhina Roux, «América Latina: mutación epocal y mundos de vida», <http://bibliotecavirtual.clacso.org.ar/ar/libros/grupos/basua/C03Gilly.pdf>

1.2. El contexto general: cartografía de la crisis económica mundial

Por supuesto que lo anterior no es un fenómeno exclusivo de nuestro país o América Latina. Un cambio profundo aconteció entre 1967 y 1973 en la economía capitalista tomada como un todo —es decir, como economía mundial—, inaugurándose por aquellos años la época que nos tocó vivir. Para reforzar esta opinión puede recurrirse a la evidencia empírica y a una abundante literatura versada sobre el tema, de variado signo teórico. Por ejemplo, Angus Maddison nos dice: «diferentes clase de prueba indican que la naturaleza del proceso de crecimiento cambió al comienzo del decenio de 1970-1979, y en particular después de 1973».²¹ Pero, ¿en qué sentido se efectuó la transformación y cuál es, en consecuencia, el signo general de nuestros tiempos?

Mil novecientos sesenta y siete es el año de la llegada de otra crisis económica mundial con repercusiones en todos los sucesos y estrategias económicas, desde entonces marcados por el deterioro progresivo de varios indicadores clave y repetidas recesiones (1967, 1969-70, 1973-75, 1979-82, etc.).²² En otros términos, lo que se inicia entonces es una fase descendente (B) en el ciclo de Kondratieff, una etapa donde «la acumulación de capital se desacelera gradualmente, el crecimiento económico disminuye, se incrementan las dificultades de la valorización del capital total acumulado y particularmente del capital acumulado recientemente, y se comienza a retroalimentar el capital que permanece ocioso».²³

Podemos afirmar, entonces, que entre 1967 y 1973 termina el sorprendente auge mundial nacido con el fin de la Segunda Guerra Mundial: una época generalmente

²¹ Angus Maddison, *Las fases del desarrollo capitalista. Una historia dinámica cuantitativa*. Coed. FCE/Colmex, México, 1986, p. 113. También Angus Maddison, *Historia del desarrollo capitalista. Sus fuerzas dinámicas. Una visión comparada de largo plazo*. Ed. Ariel, Barcelona, 1998, caps. 5 y 6.

²² André Gunder Frank, *El desafío de la crisis. Ensayos sobre crisis económica mundial, ironías políticas internacionales y desafío europeo*. Ed. Iepala, Madrid, 1988, p. 63 y ss.

²³ Ernest Mandel, *El capitalismo tardío*. Ed. Era, México, 1987, pp. 118, 119. Ver también Jaime Estay, «El comportamiento reciente de la economía mundial. Tendencias, discusiones e interrogantes para la investigación», en Jaime Estay, Alicia Girón y Osvaldo Martínez (coords.), *La globalización de la economía mundial*. Coed. BUAP/IIES-UNAM/CIEM/M.A. Porrúa, México, 1999, p.34

llamada «los años dorados del capitalismo», cuando la velocidad del crecimiento de los países centrales sobrepasó casi todos sus logros históricos dando lugar, por ejemplo, a los «treinta años gloriosos» de Francia y a la «edad de oro» de un cuarto de siglo de los angloamericanos.²⁴ Ésta fue una etapa de cuadruplicación de la producción mundial de manufacturas y la multiplicación por diez de su comercio mundial; de crecimiento del PIB per cápita mundial a una tasa de 2.9 por ciento anual, es decir, tres veces más rápido que la fase anterior; igualmente, fueron años de crecimiento del PIB mundial a tasas anuales promedio del 4.9 por ciento y de 7 por ciento en el volumen de las exportaciones mundiales, como se puede apreciar en los *Cuadros I, II y III*.²⁵

Comparativamente, el ritmo de crecimiento de estos tres indicadores en una fase posterior, —que, siguiendo a Maddison, podemos fechar como transcurrida entre 1973 y 1992— sufrió un cambio de velocidad: el PIB mundial creció en esos años a una tasa media anual de 3 por ciento, mientras el PIB per cápita mundial lo hizo al 1.2 por ciento y las exportaciones mundiales al 3.7 por ciento, todas ellas cifras significativamente más bajas que en el periodo anterior. La hasta entonces impetuosa maquinaria de la reproducción y acumulación de capital comenzó a mostrar signos de agotamiento en su marcha y no volvió a alcanzar las tasas de crecimiento de la época de posguerra. El proceso se agrava conforme nos acercamos a nuestros días. Por ejemplo, ahora tomando como referencia las tasas de crecimiento del Valor Agregado Manufacturero (VAM) y de la Formación Bruta de Capital Fijo (FBCF), vemos un deterioro constante a partir del inicio de la crisis de largo plazo.²⁶ Para la economía mundial en su conjunto, el VAM creció a tasas cada vez menores: en el decenio de 1970-1980 lo hizo en un 3.5 por ciento, pasando a un 2.8 por ciento en la siguiente década y reduciéndose a una tasa de 1.6 por ciento para los años que corren entre 1990 y 1995. Por su parte, la tasa de

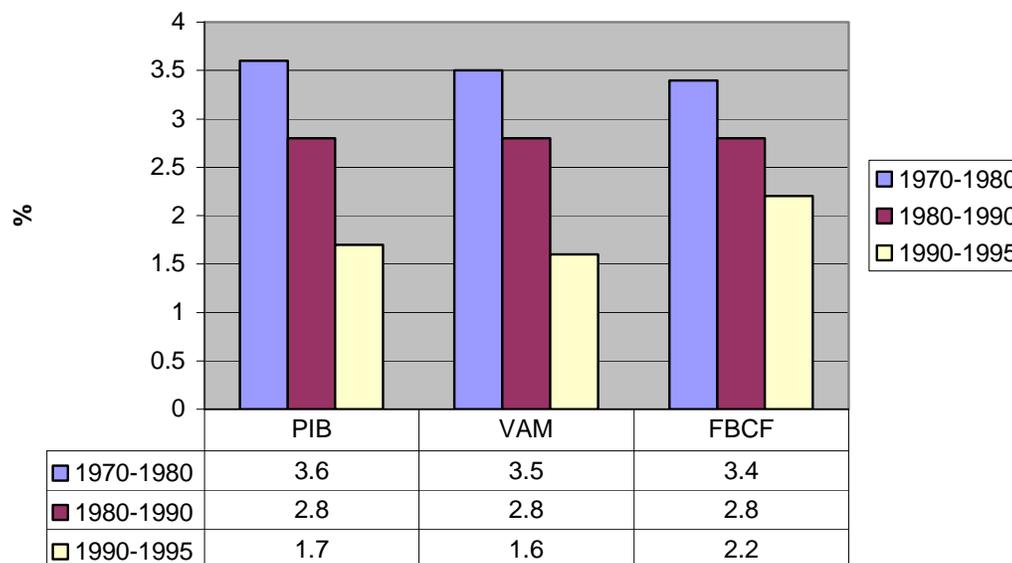
²⁴ Eric Hobsbawm, *Historia del siglo XX*. Ed. Crítica, Barcelona, 2001, Capítulo IX, pp. 260-289.

²⁵ Los datos sobre la economía mundial y sus regiones que utilizaremos a partir de aquí tiene dos fuentes principales: Los dos libros de Maddison ya citados y los informes mundiales sobre desarrollo industrial elaborados por la ONUDI (varios números).

²⁶ El Valor Agregado Manufacturero es un indicador de la producción industrial, mientras la Formación Bruta de Capital Fijo refleja el volumen de las inversiones en maquinaria, equipo y edificios.

crecimiento de la FBCF fue de 3.4 para el periodo 1970-1980, disminuyendo a 2.8 por ciento para 1980-1990 y a 2.2 por ciento para 1990-1995. Esto se aprecia en el siguiente gráfico.

Gráfico 1. Tasas de crecimiento del PIB, VAM y FBCF en la economía mundial. 1970-1995



Fuente: ONUDI. Desarrollo industrial. Informe Mundial 1997, p. 19

Por supuesto que la situación tiene marcadas diferencias según se trate de tal o cual región del planeta; la marcha del capitalismo adquiere rasgos particulares y se manifiesta de manera diferenciada y desigual en cada zona, pudiéndose encontrar casos que muestran un dinamismo sorprendente por tratarse de islotes en un mar de adversidad. Haciendo un rápido repaso por regiones económicas podemos decir que:

1. Europa Occidental es una zona fuertemente golpeada por la desaceleración económica. Durante el periodo 1973-1992 reduce aproximadamente a la mitad sus tasas de crecimiento del PIB, PIB per cápita y exportaciones, comparadas con las obtenidas entre 1950 y 1973 (Ver *Cuadros I, II y III*). Además, el desempeño la productividad del trabajo —medida como PIB obtenido por hora

trabajada— sufrió retrocesos al ver pasar su tasa de crecimiento del 4.7 por ciento para la etapa inmediata de posguerra a poco menos de la mitad de esa cifra (2.3 por ciento) para los años que corren entre 1973 y 1992. Ninguno de los países de Europa Occidental logró mantener los ritmos de crecimiento de la productividad del trabajo propios de la boyante situación de los años cincuenta y sesenta. Casos paradigmáticos son las principales economías nacionales de la región, Alemania y Reino Unido, que vieron disminuir el crecimiento de este indicador pasando del 6 por ciento al 2.7 y del 3.1 al 2.2, respectivamente para los dos países y las dos épocas mencionadas. Todos estos problemas se vieron reflejados en la tasa de desempleo, que en la región creció continuamente desde un 2.4 por ciento para la fase 1950-73 a un 4.9 por ciento entre los años 1974-1983 y un 6.8 por ciento para la etapa 1983-1993, paro medido como porcentaje de la fuerza de trabajo que se encuentra sin ocupación y de acuerdo con cifras oficiales proporcionadas por los gobiernos nacionales.

2. El otro centro tradicional del capitalismo —los denominados por Maddison «Nuevos Países Occidentales»— corrió la misma suerte: las economías de Australia, Canadá, Nueva Zelanda y Estados Unidos tomadas en su conjunto fueron incapaces de mantener los ritmos de crecimiento propios de la etapa inmediata a la posguerra. Mientras en aquellos años el crecimiento del PIB, del PIB per cápita y de las exportaciones fue de 4, 2.4 y 6.3 respectivamente, al iniciar los años noventa los mismos indicadores evidenciaban un desempeño que no dejaba margen para las felicitaciones: entre 1973 y 1992 la tasa de crecimiento del PIB fue de 2.4, la del PIB per cápita del 1.4 y la velocidad de crecimiento de las exportaciones había descendido al 4.9 por ciento como promedio anual. Además, al comparar la situación de estas economías en los dos periodos analizados vemos que la tasa de crecimiento de la productividad del trabajo pasó en Australia del 2.9 por ciento al 1.5, en Canadá del 3.0 por ciento al 1.5 por ciento y en Estados Unidos del 2.7 por ciento al 1.1 por ciento. Únicamente creció el desempleo: la tasa de desocupación pasó de 2.9 por ciento en la etapa 1950-73, a 5.8 en 1974-83 y a 7.8 por ciento en 1983-1993.

3. Si hablamos de regiones ejemplares al hablar del empantanamiento de la economía mundial, tenemos que referirnos a los llamados «Países en transición» o «Países de Europa Oriental». Se trata de países exsocialistas como Bulgaria, Checoslovaquia, Hungría, Polonia, Rumania, URSS y Yugoslavia, todos ellos con desempeños económicos desastrosos, de altos costos humanos y materiales, a partir de su regreso al capitalismo. Una inmensa destrucción de su capacidad económica se ha efectuado como resultado de su «vuelta al redil», impactando en un curso que es de franco retroceso: el crecimiento promedio anual del PIB, que había sido de 4.7 por ciento en el periodo 1950-1973, ha pasado a promediar -0.4 por ciento anual en la etapa de 1973-1992. Por su parte, PIB per cápita refleja los mismos graves problemas transformando su velocidad de crecimiento del 3.5 por ciento al -1.1 por ciento, comparando las dos fases. Igualmente, la tasa de crecimiento de la productividad del trabajo se ha deteriorado de manera notable, pasando para el conjunto de la región de una tasa de 3.6 por ciento en la etapa 1950-73, una tasa de crecimiento prácticamente nula, de 0.1 por ciento.
4. Comúnmente, Asia es presentada como la otra cara de la moneda. También ha vivido desaceleración en sus ritmos de crecimiento, pero de manera menos acentuada que en otras partes del planeta; además, sus exportaciones han mostrado mayor dinamismo y el desarrollo de la productividad del trabajo ha sido notable, mostrando una mejoría en todos los países incluidos en la muestra de Maddison, salvo Japón, Filipinas y Taiwán. Así, El PIB de la región ha pasado de un crecimiento promedio anual de 6 en la fase de 1950-73 a uno de 5.1 por ciento entre 1973 y 1992; el PIB per cápita ha hecho lo propio pasando del 3.8 al 3.2 por ciento promedio anual; mientras que las exportaciones han mantenido el dinamismo pasando del 8 al 8.9 por ciento de crecimiento promedio anual. La tasa de crecimiento de la productividad del trabajo ha pasado, para el conjunto de la zona (excluyendo Japón), de un 3.6 por ciento durante 1950-73, a un 5.1 por ciento en el lapso de 1973-92, desempeño altamente influido por los logros de la economía china que ha visto duplicar su tasa de productividad del trabajo. Lo curioso es que estos logros —por lo demás moderados— se presentan

como pruebas de los pretendidos beneficios del cambio estructural asociado al predominio del mercado y comúnmente se contrasta la «firmeza» asiática a la hora de asumir el programa económico neoliberal y la política promotora del crecimiento basado en las exportaciones. Particularmente, al sureste asiático se le adjudica el lugar de alumno disciplinado, despreciando abundantes investigaciones que han contribuido a resquebrajar este mito hablando del amplio y crucial papel jugado por el estado, además de otras medidas y estrategias de política económica que se apartan del guión neoliberal. Más allá de esto, quedaría en pie una tarea que rebasa las intenciones del breve repaso que hasta aquí hemos presentado: profundizar la discusión sobre la posibilidad de salir de la condición de atraso y dependencia que la región asiática dice representar en voz de algunas de las agencias internacionales de marcada tendencia desarrollista, argumentos de amplio eco en los medios académicos y traspasados a un sinnúmero de publicistas promotores de la admiración latinoamericana por países como China y Corea del Sur.

5. Mientras tanto, América Latina se mueve en el mismo tenor de estancamiento de largo plazo, aunque mostrando un comportamiento contradictorio de los indicadores que hemos puesto bajo observación. Ha sufrido desempeños preocupantes en la tasa de crecimiento del PIB pasando del 5.3 por ciento en la «época de oro» al 2.8 por ciento de crecimiento promedio anual entre los años 1973-92. Lo mismo sucede con su PIB per cápita, que ha sufrido una mayor desaceleración, pasando del 2.5 por ciento al 0.5 por ciento de crecimiento promedio anual. En cuanto a la productividad del trabajo, la tasa de crecimiento alcanzada para el primer periodo, que había sido de 3.3 por ciento, se ha visto menguada hasta un 0.3 por ciento de crecimiento promedio anual para los años del segundo periodo. De igual manera, «el ingreso por habitante de la región ha disminuido constantemente a través de los años, y en los primeros años del decenio de 1990 fue superado por el de Asia Oriental y Sudoriental, excluida

China». ²⁷ Pero la tasa de crecimiento de las exportaciones de la región ha pasado del 4.0 por ciento en el periodo 1950-73 al 5.1 por ciento en la época que corre a partir de los años setenta, como resultado de un patrón de reproducción de capital centrado en el mercado externo, ampliamente promotor de las exportaciones de un pequeño núcleo de empresas y sectores generalmente asociados al gran capital transnacional. Latinoamérica vive, pues, la paradójica condición de una economía cada vez más exportadora a pesar de su menor ritmo de crecimiento y su menor productividad, o dicho de otra manera, la región refuta la tesis del efecto de arrastre de las exportaciones sobre el crecimiento global y la productividad.

6. Hemos visto el descenso progresivo de las tasas de crecimiento del VAM y de la FBCF en la economía mundial tomada como totalidad. Ahora veamos que el desempeño de estos indicadores también es desigual tratándose de una u otra parte integrante de dicha totalidad. Mientras los llamados «países desarrollados» muestran dificultades mayores, con tasas de crecimiento generalmente por debajo de los promedios mundiales, los «países en desarrollo» algunas veces tienen desempeños por encima de estos promedios, como resultado de un cambio fundamental en el patrón geográfico de industrialización y en el destino de las inversiones productivas, transformación ocurrida precisamente en la década de los setentas. Así, el desempeño de la FBCF de los «países en desarrollo» durante la década de los setenta fue mejor que la media mundial alcanzando una tasa de crecimiento de 7.8 por ciento; durante los años ochenta sufrió una caída estrepitosa al estancarse en 1.9 por ciento de crecimiento promedio anual, en lo que para muchas regiones y países fue la década perdida. Posteriormente, durante el quinquenio 1990-1995 recuperó su ritmo de crecimiento situándose en 6.9 por ciento. En cuanto a las manufacturas, la ONUDI reconoce que «la proporción de las manufacturas en el PIB de los países en desarrollo aumentó del 17.6 por ciento en 1970 al 24.1 por ciento en 1995», mientras que su contribución al

²⁷ ONUDI, *Desarrollo Industrial. Informe Mundial 1997*, p. 22.

crecimiento del PIB aumentó del 21.3 por ciento en los años setenta al 32.1 por ciento en la primera mitad del decenio de 1990». ²⁸ Para la totalidad del periodo considerado (1970-1995), la FBCF en los «países en desarrollo» creció a un ritmo promedio de 5.2 por ciento, aportando cerca de un cuarto del crecimiento del PIB. Asia Meridional y Asia Oriental y Sudoriental han estado por encima de esta cifra, lo que incluye el destacado caso de China donde la FBCF ha experimentado tasas de crecimiento en constante ascenso, pasando de 7.0 por ciento en 1970-80 a 8.8 por ciento en 1980-90 y a 18.2 por ciento en 1990-1995.

7. América Latina y el Caribe han estado notablemente por debajo del promedio del conjunto de «países en desarrollo», con una tasa de crecimiento de la FBCF de 1.9 por ciento entre 1970-1995, fuertemente influida por sus desastrosos resultados de los años ochenta, incapaz de ser remontados a pesar de los frágiles y efímeros signos de recuperación experimentados durante los primeros cinco años de la década de los noventa. En general, la tasa de inversión de la región ha pasado de 28 por ciento en la década de los setenta a cerca del 20 por ciento a partir de 1982. También en la producción manufacturera la región ha tenido un desempeño poco satisfactorio en los últimos 25 años: «el VAM creció menos que los servicios, y su proporción en el PIB bajó constantemente, del 25 por ciento al 22.7 por ciento. La contribución de las manufacturas al crecimiento del PIB también disminuyó, del 25.2 por ciento al 17.3 por ciento. Al mismo tiempo, la proporción de la región en el VAM de los países en desarrollo siguió bajando; en 1970 era un poco más de la mitad, pero en 1995 había bajado a cerca de un cuarto». Además, la estructura industrial sigue dominada por empresas de alta densidad de mano de obra y baja tecnología, «que en 1994 produjeron poco más del 60 por ciento del VAM de la región». ²⁹ Durante el periodo analizado, sólo África Subsahariana tiene un desempeño industrial más pobre que *nuestras repúblicas dolorosas de América*.

²⁸ Ibid, p. 20.

²⁹ Ibid, p. 24, 25.

Cuadro I. PIB por regiones principales, 1950-1992. Tasa de crecimiento compuesto media anual		
<i>Regiones</i>	<i>1950-73</i>	<i>1973-92</i>
Europa occidental	4.7	2.2
Nuevos países occidentales	4	2.4
Europa Meridional	6.3	3.1
Europa Oriental	4.7	-0.4
América Latina	5.3	2.8
Asia ^a	6	5.1
África	4.4	2.8
Mundo	4.9	3

^a Incluye Oceanía

Fuente: Angus Maddison. La economía mundial, 1820-1992, p. 87.

Cuadro II. Variaciones en el volumen de exportaciones de mercancías por regiones principales, 1950-1992. Tasa de crecimiento compuesto media anual.		
<i>Regiones</i>	<i>1950-73</i>	<i>1973-92</i>
Europa Occidental	8.6	4.2
Nuevos países occidentales	6.3	4.9
Europa Meridional	7.6	7.9
América Latina	4.0	5.1
Asia	8.0	8.9
África	5.2	1.4
Mundo	7.0	3.7

Nota: El estudio de Maddison abarca 56 países que representan el 93 por ciento de la producción mundial y el 87 por ciento de la población mundial y de las exportaciones mundiales en 1992. La muestra se distribuye de la siguiente manera: **Europa Occidental (12):** Austria, Bélgica, Dinamarca, Finlandia, Francia, Alemania, Italia, Países Bajos, Noruega, Suecia, Suiza, Reino Unido. **Nuevos países occidentales (4):** Australia, Canadá, Nueva Zelanda, Estados Unidos. **Europa Meridional (5):** Grecia, Irlanda, Portugal, España, Turquía. **Europa Occidental (7):** Bulgaria, Checoslovaquia, Hungría, Polonia, Rumania, URSS, Yugoslavia. **América Latina (7):** Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México, Perú, Venezuela. **Asia (11):** Bangladesh, Birmania, China, India, Indonesia, Japón, Pakistán, Filipinas, Corea del Sur, Taiwán, Tailandia. **África (10):** Costa de Marfil, Egipto, Etiopía, Ghana, Kenia, Marruecos, Nigeria, Sudáfrica, Tanzania, Zaire.

Cuadro III. PIB per cápita por regiones principales, 1950-1992. Tasa de crecimiento compuesto media anual.		
<i>Regiones</i>	<i>1950-73</i>	<i>1973-92</i>
Europa occidental	3.9	1.8
Nuevos países occidentales	2.4	1.4
Europa Meridional	4.9	1.7
Europa Oriental	3.5	-1.1
América Latina	2.5	0.5
Asia ^a	3.8	3.2
África	2.0	-0.1
Mundo	2.9	1.2

Pero ¿a cuento de qué viene esta danza de cifras sobre la economía mundial? ¿Cuáles son las conclusiones que podemos extraer de este somero repaso?

La economía política, y notablemente la crítica de la economía política, trata de cosas —producción e intercambio de mercancías, por ejemplo— sólo en la medida en que expresan relaciones sociales. Nuestro interés no está en el ir y venir de los indicadores económicos tomados por sí mismos sino en la luz que puedan arrojar sobre las relaciones sociales que le subyacen y sobre las transformaciones de dichas relaciones sociales.

Dada la magnitud de la tarea, cualquier examen sobre la economía mundial capitalista tomada en su conjunto será parcial o incompleto, y por tanto, parcela abierta al debate. Hay siempre la necesidad de escoger o discriminar las variables a tomar en cuenta. Para tomarle el pulso a esta realidad, hemos elegido cifras que reflejan en términos gruesos el comportamiento de la producción y el ritmo de expansión del mercado mundial en un lapso de tiempo de 25 años. Esto significa que nuestra preocupación central es el conjunto de temas relacionados con la acumulación de capital, optando por una posición teórica que parte del supuesto de que «las leyes básicas de movimiento del sistema capitalista son las de la acumulación de capital, y que la acumulación de capital tiene su origen en la producción de mercancías, valor y plusvalor, y en su realización subsiguiente», aún cuando no descarte a los movimientos monetarios y de precios como relevantes.³⁰

A través de las cifras se advierte que desde inicios de la década de los setenta y durante 25 años, la economía capitalista ha atravesado por un largo periodo de crecimiento lento del PIB mundial, la producción manufacturera y las inversiones. Lo mismo ha ocurrido con el volumen de las exportaciones y de la productividad del trabajo. Hay un punto de inflexión en 1973 que marca la transformación epocal. Comparadas con las cifras del ciclo largo anterior (iniciado a finales de posguerra), es evidente la pérdida de dinamismo en las variables clave de la economía capitalista.

³⁰ Ernest Mandel, *Las ondas largas del desarrollo capitalista. La interpretación marxista*. Ed. Siglo XXI de España, Madrid, 1986, p. 7.

Como vimos, esta trayectoria marcada por el estancamiento tendencial es válida para la economía capitalista tomada en su conjunto e indiscutidamente hasta la mitad de mediados de los noventa. Sin embargo, el fenómeno adquiere características peculiares, incluso contrarias a la tendencia general, al abordarse los casos de cada región o de cada periodo temporal de menor duración (por ejemplo, para cada década). Esto refleja el carácter contradictorio de la acumulación capitalista a escala mundial, donde conviven crisis y recuperaciones de recurrencia más periódica y duración más corta, ligadas, por ejemplo, al ciclo industrial y de inversiones. Así, no es raro que, dentro de una fase B como la iniciada en los setenta, coexistan auges y crisis, pero los periodos de signo positivo son de corta duración y poca profundidad, además de muy localizados sectorial o territorialmente, y por tanto incapaces de imprimir su signo a la dinámica global que es de crisis.

Cabe aclarar también que nos interesa ubicar la transformación acaecida a inicios de los setenta no como una transformación puramente económica, sino sobre todo como un auténtico «cambio de época». Periodizamos, entonces, el desarrollo capitalista a través de fases que «representan realidades históricas, segmentos de la historia global del modo de producción capitalista que poseen rasgos claramente distintivos», teniendo «un carácter integrado total» y debiéndose comprender como un entramado donde se correlacionan las tendencias generales del desarrollo económico con tendencias políticas, culturales e ideológicas.³¹

Las contradicciones internas de la producción fundada en el capital se manifiestan de forma aguda a partir de 1968-73. Consustancialmente a este proceso se expresan una serie de medidas que podemos caracterizar como integrantes del proceso de recomposición capitalista. Así, la nuestra es una época profundamente marcada por la descomposición/recomposición del capital como eje de la organización social a escala planetaria. Dicho de otra forma, la nuestra es la era de la crisis y la reestructuración. Este doble carácter marca el signo de los tiempos que corren a partir de la década de los setenta, cuando «la economía mundial entró en crisis y desde aquellos años realiza un

³¹ Ibid, p. 85.

esfuerzo denodado por recuperar la tasa de ganancia y alcanzar un nuevo ciclo de crecimiento».³²

Este doble y simultáneo proceso tiene repercusiones mayores en la *forma* que adquiere la lucha de clases. Diversos autores coinciden en apuntar el sentido en que la forma del capitalismo y de la contradicción capital-trabajo se han modificado en las últimas décadas para dejar intocada la esencia: la explotación como robo de trabajo ajeno y la expropiación constante de los medios de producción en manos de los productores directos. A esta afirmación le subyace un punto de vista que pretende admitir, simultáneamente, lo que cambia y lo que permanece. En el caso que nos ocupa, pone el acento en «una transformación constante de la clase obrera y de las formas del conflicto capital-trabajo», tomando en cuenta que «las revoluciones en la organización de la producción y en las relaciones sociales pueden desorganizar algunos segmentos de la clase obrera...pero también surgen nuevas agencias y nodos de conflicto con nuevas reivindicaciones y formas de lucha, reflejando el inestable terreno sobre el que se desarrollan las relaciones capital-trabajo».³³

Así, el terreno de la confrontación entre las clases se ha modificado debido, primordialmente, al uso masivo y agresivo de medidas destinadas a sacar del atolladero al capitalismo (medidas anticíclicas como gustan llamarlas los economistas), todas ellas codificadas en el programa neoliberal de «terapia de choque» y «reformas estructurales». Básicamente, han descollado una serie de estrategias clasistas que han contribuido a transformar la composición social y técnica de la clase trabajadora, o dicho de otra manera, que han ocasionado una visible metamorfosis del mundo del trabajo. Sometido a una fuerte pérdida de dinamismo en el proceso de acumulación, el capital promovió y orquestó durante dos décadas y media una verdadera ofensiva general contra la clase trabajadora expresada en la modificación de los procesos de trabajo y producción, las relaciones laborales y estatales, la readecuación de la división

³² Jaime Osorio, *El estado en el centro de la mundialización. La sociedad civil y el asunto del poder*. Ed. FCE, México, 2004, p. 128.

³³ Beverly J. Silver, *Fuerzas de trabajo. Los movimientos obreros y la globalización desde 1870*. Ed. Akal, Madrid, 2003, p. 33.

internacional del trabajo, etc., de forma que «las principales tendencias que caracterizan la reproducción del capital a fines del siglo XX y a comienzos del XXI pueden ser interpretadas como procesos que buscan avanzar en uno o varios de los mecanismos señalados por Marx para contrarrestar la caída de la tasa de ganancia: aumento del grado de explotación de los trabajadores, reducción del salario por debajo del valor de la fuerza de trabajo, abaratamiento de los elementos que forman el capital constante, incremento de la superpoblación relativa, intensificación del comercio exterior, a los que debieran agregarse, entre otros, la revoluciones tecnológicas, la expansión del mercado mundial e incluso las guerras».³⁴

De esa manera el capitalismo a escala planetaria intenta sortear su descomposición, una amenaza que a mediados de los años setenta adquiere el estatus de crisis estructural y agotamiento de sus «fuentes de dinamismo». Aparece entonces, la llamada globalización, como una propuesta programática de carácter conservador, revestida de «modernización», pero que en el fondo tiene como objetivo la preservación de un régimen social senil cuya necesidad histórica se ha agotado y el afianzamiento de la dominación de clase de la burguesía a escala planetaria.³⁵

³⁴ Jaime Osorio, *Ibidem*.

³⁵ La «globalización» según González Casanova sería un «proceso de dominación y apropiación del mundo» por parte del capital. Ver Pablo González Casanova, «Los indios de México hacia el nuevo milenio», *La Jornada*, 09 de Septiembre de 1998, p. 12. De forma más estricta, podemos decir que esta dominación y apropiación del mundo opera a través de los procesos contratendenciales destinados a destrabar la acumulación recrudesciendo la explotación, restableciendo los márgenes de ganancia y afianzando la dominación política irrestricta del capital; procesos que se inscribirían en la trayectoria multiseccular del desarrollo capitalista a escala planetaria iniciado en los siglos XV y XVI. Uno, pero sólo uno, de sus componentes sería el acelerado ritmo que la expansión geográfica del capital toma a partir de los años setenta, lo que comúnmente se denomina «la internacionalización de las relaciones económicas». Para una crítica a la ideología de la globalización, ver John Saxe Fernández, (Coord), *Globalización: crítica a un paradigma*. Coed. UNAM/Plaza y Janés. México, 1999., sobre todo los artículos «Globalización e imperialismo» y «Seis ideas falsas sobre la globalización».

1.3. El contexto específico: crisis y recomposición del capitalismo mexicano

Regresemos al plano nacional ¿De qué manera se manifiesta en un país dependiente como México esta doble dinámica de crisis y recomposición capitalista? ¿Cuáles son los rasgos comunes y la *diferencia específica* con respecto de la dinámica mundial? Lo primero que destaca es el sentido radical del viraje y el desfase temporal con respecto de los tiempos de la economía mundial. No se han escatimado esfuerzos para ajustarse al guión de la reestructuración de corte monetarista; Como resultado de ello, todo el viejo mundo de relaciones sociales emanadas de la revolución mexicana se ha conmovido al revolucionarse su fundamento material. Algunas de las formas canónicas de expresión e institucionalización de la lucha de clases, en su aspecto organizativo y discursivo, han dejado de tener anclaje en la realidad dado que se han transformado los contendientes al transformarse la economía. Pero todo esto se ha dado a través de un largo proceso conflictivo que únicamente al final tuvo como resultado la transformación del bloque de poder con el traslado de la hegemonía al gran capital privado nacional y extranjero articulado en torno del programa neoliberal.³⁶

En el mismo tenor de la economía mundial, nuestro país también vive una transformación radical de sus bases productivas a partir de los primeros años de la década de los setenta, cuando aparecen los primeros visos de una crisis insuperable en los marcos del patrón de reproducción de capital hasta entonces vigente. Por esos años, comienzan a aflorar una serie de dificultades estructurales que permiten hablar del agotamiento de las fuentes del dinamismo económico característico de los años cuarenta, cincuenta y sesenta. Se abre una era de estremecimientos económicos cada vez más frecuentes y profundos.

³⁶ Según Valenzuela Feijoo, el bloque de poder tradicional, es decir, el emanado de la revolución mexicana, operante sin tropiezos hasta la década de los setenta y que entra en agonía en los ochenta, estaría integrado por la burguesía estatal, la burguesía privada monopólica nativa y la burguesía o capital extranjero. Al interior de este bloque de poder, la fracción clasista hegemónica era estatal, industrial y nacional. José Valenzuela Feijoo, *Cambio estructural y bloque de poder*, Ed. UAM-I, México, 1991, pp. 19 y 27.

Hasta entonces, la economía mexicana había disfrutado de tasas de crecimiento elevadas, con un promedio anual de 6.6 por ciento entre 1950 y 1970. Sólo se vivió una declinación importante en la velocidad del crecimiento en el año 1953, cuando la tasa alcanzó un reducido 0.29 por ciento con motivo del fin del auge exportador derivado de la guerra de Corea, las importaciones extraordinarias de granos causadas por una gran sequía en el norte de nuestro país, y el descenso de los precios internacionales de varios productos agrícolas mexicanos. Pero al año siguiente el PIB crecería al 9.99 por ciento.³⁷ Podríamos decir que se trata de los años dorados del desarrollismo mexicano, una fase que comprende lo que se conoce como el «desarrollo estabilizador» y el «milagro mexicano».

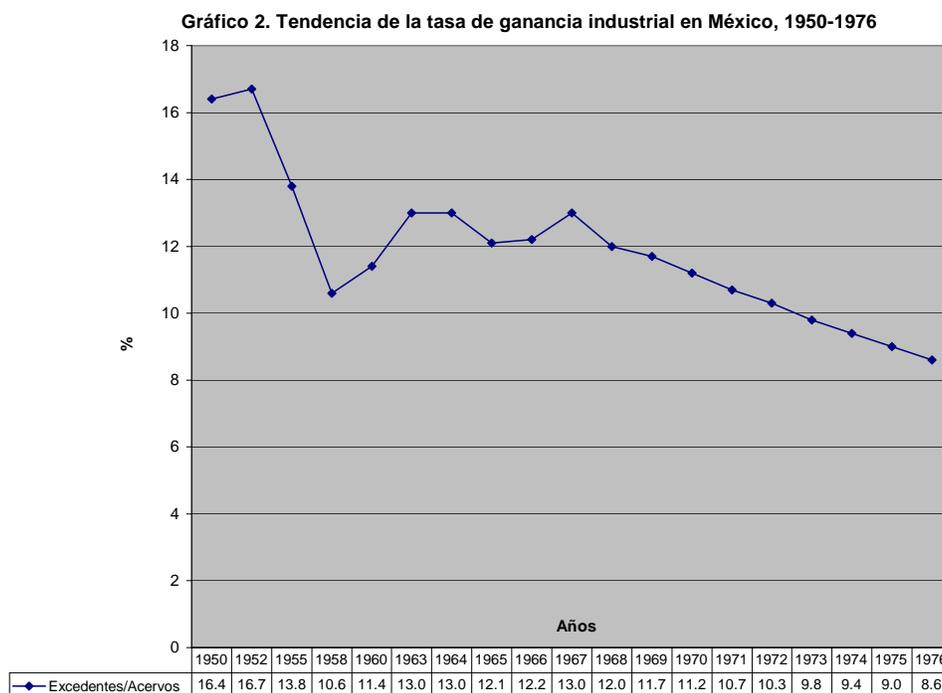
Los problemas para México aparecen entre 1965 y los primeros años de la década de los setenta, en sintonía con el inicio de la crisis mundial de larga duración. La naturaleza del crecimiento comienza a cambiar, volviéndose «cada vez menos dinámico y más fluctuante», con perturbaciones más pronunciadas que en la etapa anterior.³⁸ Hacia 1976, era evidente que la economía mexicana enfrentaba obstáculos mayores, verdaderas contradicciones internas al esquema de industrialización empeñado en la sustitución gradual de importaciones. Lo que explota en ese año, cuando se opera una devaluación del peso y se abandona el tipo de cambio fijo vigente por veintidós años, son los intentos reformistas por hallar una vía de desarrollo nacional autónoma sin romper con el capitalismo. El proyecto de industrialización sustitutiva de importaciones, impulsado desde el estado por la burguesía posrevolucionaria, termina siendo un lastre mayor: el problema de fondo es que genera un enorme déficit en las cuentas con el exterior dada la necesidad de importar cantidades crecientes de maquinaria y equipos necesarios para la producción de las mercancías que se sustituyen. Es decir, la dependencia de la economía mexicana se agudiza a contracorriente de las intenciones del proyecto en cuestión. El fracaso es considerable: permaneciendo dentro de los márgenes

³⁷ Los datos para este periodo son a precios de 1960. Elsa M. Gracida, *El desarrollismo*, Coed. UNAM/Océano, México, 2004, p. 15 y Cuadro 3 de la página 101.

³⁸ *Ibid.*, p. 67.

del capitalismo, cualquier proyecto de autonomía económica se muestra como ilusorio y genera su contrario, un reforzamiento de los lazos de dependencia.

Vemos entonces, que el esquema de desarrollo vigente se colapsa por su propio peso y bajo el influjo de las dificultades mundiales. Se abre, entonces, un periodo crítico. El dato fundamental es que la tasa de ganancia industrial comienza a declinar, pasando de 13 por ciento en 1967 a 8.6 por ciento en 1976, según se puede apreciar en el gráfico de la página siguiente, elaborado a partir de los cálculos realizados por Miguel Ángel Rivera Ríos.³⁹ En consecuencia, la inversión privada sufre una significativa caída. Entre 1971 y 1973 «la formación bruta de capital fijo privado, a precios constantes, en oposición al 11.3 por ciento de los ocho años previos, aumenta sólo en 2.7 por ciento anualmente» y para 1974 «la inversión fija total se retrae en casi un 50 por ciento».⁴⁰



Fuente: Miguel Ángel Rivera Ríos, *Crisis y reorganización del capitalismo mexicano. 1960/1985*, pp. 177.

³⁹ Miguel Ángel Rivera Ríos, *Crisis y reorganización del capitalismo mexicano. 1960/1985*, Ed. Era, México, 1986, pp. 177-179. Para este autor la tasa de ganancia es el resultado de la división de los excedentes de explotación entre los acervos brutos de capital de la industria.

⁴⁰ *Ibid.*, p. 80.

El resultado no puede ser otro que la aparición en escena de la desaceleración económica. Entre 1973 y 1976 el PIB crece a tasas cada vez menores: 7.60, 5.90, 4.08 y 2.13 por ciento.⁴¹ Con mayor precisión, podemos afirmar que 1976 es un punto de inflexión histórico bastante válido: si periodizamos la historia económica reciente de México tomando como referente este año, veremos que puede ser dividida en dos etapas con dinámicas de crecimiento bastante diferentes: entre 1951 y 1976 la economía mexicana crece a una tasa de 6.23 por ciento, mientras que en el periodo 1977-2001 lo hace a una tasa promedio anual de 3.38 por ciento.⁴² Comparada con la primera etapa, nuestra época tiene desempeños bastante mediocres.

En 1976 confluye la crisis económica mundial y el agotamiento de la industrialización sustitutiva para generar presiones en el sentido del cambio estructural de la economía mexicana. Por ejemplo, es el año en que el gobierno mexicano firma su primera carta de intención con el FMI comprometiéndose con la agenda de reformas neoliberales. Pero el giro en verdad se dará hasta 1982, porque el descubrimiento y explotación de inmensas reservas petroleras ponen en manos del gobierno mexicano un monto nada despreciable de divisas, además de generarle una condición favorable a la obtención de nuevos créditos internacionales. Entre 1978 y 1981 se vive la prolongación «artificial» del esquema de desarrollo ya caduco y la postergación de las reformas. Es un breve periodo de recuperación de la senda de crecimiento, ahora de una economía excesivamente petrolizada, con tasas de crecimiento del PIB de 9.0, 9.70, 9.20 y 8.80 por ciento para cada uno de los años involucrados, hasta que en 1982 se vuelve dramáticamente a la cruda realidad de la recesión y la crisis. En el plano político, esta

⁴¹ Nuevamente los datos son a precios de 1960. Elsa M. Gracida, Op. Cit., p. 101.

⁴² Los datos para el periodo 1977-2001 son a precios constantes de 1973. Ver Centro de Estudios de las Finanzas Públicas de la Cámara de Diputados, *Encadenamiento de series históricas del Producto Interno Bruto de México, 1970-2001*. México, 2003, pp. 11 y 12. En términos estrictos, las cifras para ambos periodos no son directamente comparables dada la diferente base: los contrastes entre una y otra época deben tomarse con cuidado aunque las aseveraciones generales sobre el cambio de ritmo pueden ser hechas con pertinencia científica. Esta dificultad proviene de la falta de una serie histórica de largo plazo para el PIB, deficiencia que el trabajo de la Cámara de Diputados arriba citado subsana para el periodo 1970-2001.

suerte de aplazamiento, que corre de 1978 a 1981 es un periodo en que la discusión sobre la vía de resolución de las dificultades toma la forma de una abierta confrontación al interior de las esferas gubernamentales, un enfrentamiento entre dos corrientes del pensamiento económico de la clase dominante: el neoliberalismo en ascenso y el nacional-desarrollismo nacido en los años cuarenta, vertientes ideológicas a través de las cuales se expresan los intereses de distintas fracciones de la burguesía mexicana.

El año 1982 puede ser considerado otro punto de inflexión, ahora sí definitivo. Si dividimos la historia económica reciente de México tomando como parteaguas ese año, veremos que la «era del neoliberalismo», a partir de 1982, registra tasas de 2.22 por ciento incluyendo dos periodos harto grises para el desempeño económico mexicano: la «década perdida» de los ochenta cuando entre 1982 y 1988, en el sexenio de Miguel de la Madrid, el PIB crece a una tasa de 0.2 por ciento promedio anual, y los años más recientes, entre 2001 y 2005, —durante el sexenio de Vicente Fox— cuando la tasa de crecimiento promedio anual del PIB fue de 1.80 por ciento.⁴³ De esa manera, el último periodo neoliberal regresa a una dinámica suspendida temporalmente en la segunda mitad de los años noventa: una «situación de cuasi estancamiento» con tasas de crecimiento del PIB «de las más bajas que ha conocido el país en los último sesenta años», especialmente grave tratándose del sector industrial y la rama manufacturera que sufren «un descenso absoluto».⁴⁴ Definitivamente, en 1982 se inicia una trayectoria caracterizada por la desaceleración de los ritmos de crecimiento: una verdadera tendencia al estancamiento económico de largo plazo y a la desindustrialización relativa. (Los avatares de la economía mexicana desde 1970 pueden apreciarse en el *Gráfico 3*).

Es moneda común tomar el año 1982 como parteaguas en la historia económica de México. Pero debemos tomar en cuenta que las dificultades que obligan a la burguesía mexicana a decidirse por dicha transformación, operaban desde mediados de los años setenta, en consonancia con la crisis mundial y el fracaso del proyecto de

⁴³ Datos a precios de 1993. Fuente: INEGI. Sistema de Cuentas Nacionales de México. Banco de Información Económica, <http://dgcnesyp.inegi.org.mx/cgi-win/bdieintsi.exe/Consultar>

⁴⁴ José Valenzuela Feijóo, *México 2006: ¿una crisis mayor? Economía, política, elecciones*, Ed. CEDA, México, 2006, pp. 7, 8.

industrialización sustitutiva. Tal como hemos visto, desde entonces se opera un cambio trascendental en la naturaleza del desarrollo económico nacional. Pero también es cierto que, con respecto a los sucesos mundiales, la situación mexicana opera con retraso. Será hasta 1982 cuando se asuma plenamente el programa neoliberal de reformas estructurales, una vez vencidas las reticencias al interior de la clase dominante para abrir una vía de recomposición que rompía con los sustentos políticos del capitalismo en México, es decir, una ruta que erosionaba las bases de legitimidad y hegemonía de una burguesía interesada en aparecer como garante de los intereses generales de la nación. Tomar una decisión de tal magnitud no fue fácil: finalmente representó la fractura del bloque histórico en el poder y el relevo de la clase gobernante.

Pero esto no era comprendido por las clases dirigentes en su justa dimensión hacia el año 1982. El programa neoliberal fue considerado como la única vía para la resolución de las graves dificultades por las que atravesaba el capitalismo mexicano. Se apostó firmemente por la vía más dura para reanimar los niveles de rentabilidad y explotación, abriéndose un periodo que ha significado una auténtica guerra contra el trabajo. El objetivo final era modificar la relación capital-trabajo, partiendo de un diagnóstico muy propio del pensamiento conservador neoliberal: el problema central del capitalismo del siglo XX ha sido el alto costo directo e indirecto de la fuerza de trabajo y el amplio poder de gestión de los sindicatos. Era necesario, entonces, ponerle fin a los intentos reformistas que apostaban por la conciliación de clase a costa de los márgenes de ganancia. El camino seguido es más o menos conocido: la reducción de los gastos sociales del estado; la privatización de las empresas públicas; la gestión privada de la seguridad social; una readecuación regresiva de los impuestos; los intentos de reforma a la ley federal de trabajo, etc. Un largo camino que aún no termina.

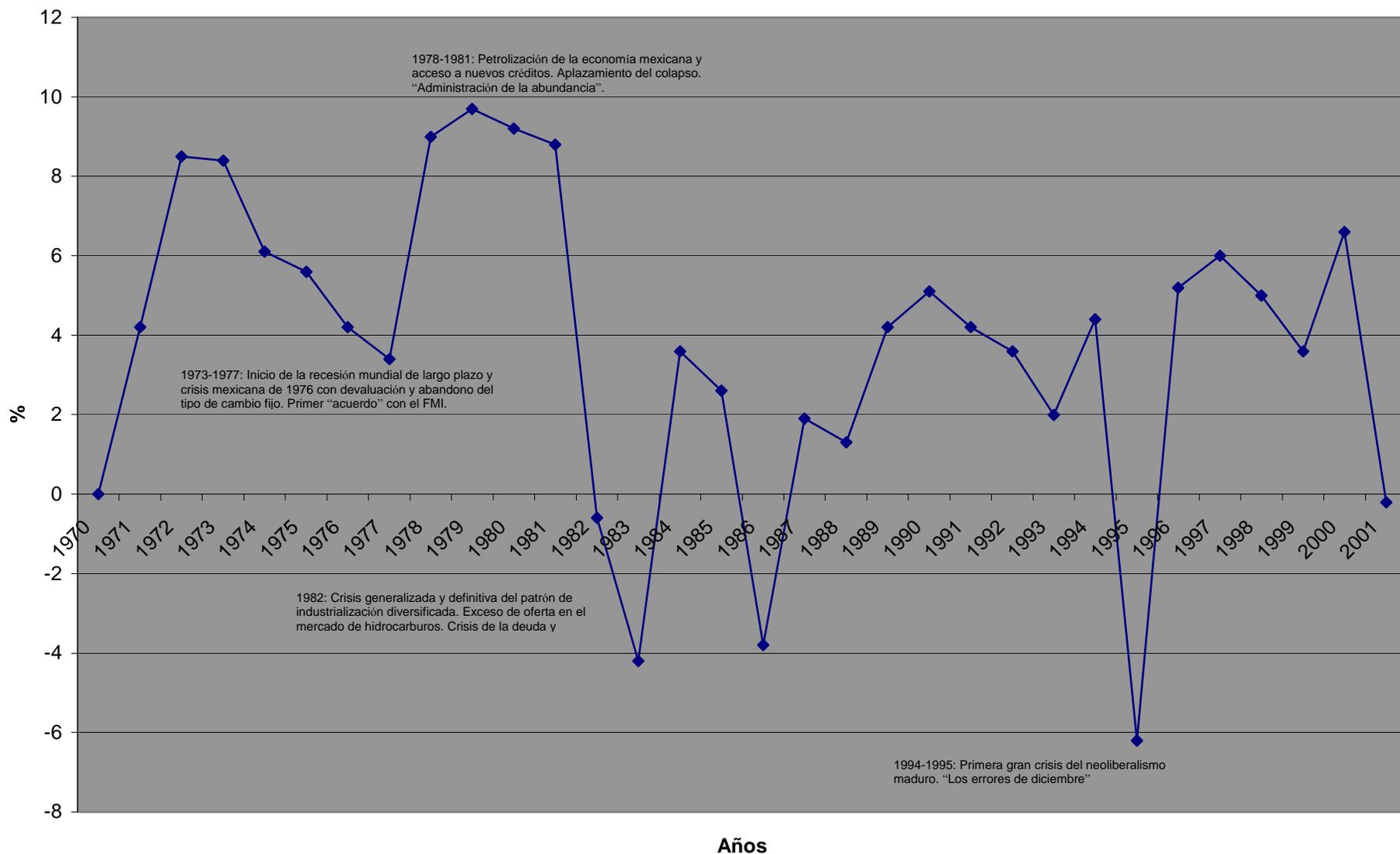
No deseamos abundar en el tema hartamente conocido de la gestión neoliberal de la economía mexicana y sus efectos nocivos sobre las condiciones de vida de los trabajadores del campo y la ciudad. Sólo señalaremos, nuevamente, que no podemos negar la eficacia del neoliberalismo para efectuar una drástica reconfiguración de las relaciones de propiedad mediante la concentración de la riqueza y la expropiación generalizada. Por ejemplo, entre 1984 y 2002, mientras la porción del ingreso apropiada

por el 10 por ciento más pobre del país se reduce, la parte apropiada por el 10 por ciento más rico salta de un 25.8 por ciento a un 31.2 por ciento, haciendo que la disparidad del ingreso entre estos segmentos pase de 8.1 veces hasta 10.1 veces.⁴⁵ Esto nos habla del carácter exitoso de la estrategia neoliberal para alcanzar los objetivos de clase de la burguesía mexicana.⁴⁶ En cuanto al otro objetivo explícito de su programa —sacar del atolladero al capitalismo restableciendo las condiciones para la acumulación— hay un notable fracaso si enfocamos el asunto en términos gruesos ya que nuestra economía no logró salir de la crisis de largo plazo, manteniendo ritmos de crecimiento que nunca han igualado a los vividos en los años cincuenta y sesenta. Pero analicemos este tema con más detalle.

⁴⁵ José Valenzuela Feijóo, *Op. Cit.*, pp. 17, 18.

⁴⁶ David Harvey, *A brief history of neoliberalism*, Oxford University Press, Nueva York, 2005, p. 19.

Gráfico 3. Tasas de crecimiento del PIB, 1970-2001.



A precios de 1993. Fuente: Centro de Estudios de las Finanzas Públicas de la Cámara de Diputados, *Encadenamiento de series históricas del Producto Interno Bruto de México, 1970-2001*. México, 2003, pp. 11 y 12.

1.4. Los ejes dinámicos del capitalismo mexicano contemporáneo y el recrudecimiento del poder de clase de la burguesía

Hemos visto los avatares de la economía mexicana desde la década de los setenta. Ahora veremos la manera en que el poder de clase de la burguesía se recrudeció después de poner en práctica las transformaciones estructurales regresivas, generando nuevos polos dinámicos de acumulación, ampliando y profundizando la esfera de la explotación y poniendo mayores masas de excedente económico en sus manos.⁴⁷ Detengámonos un poco en dos procesos destacadísimos y muy influyentes en la reconfiguración de las clases sociales en México: la formación de nuevos ejes de la acumulación capitalista y el recrudecimiento del poder de clase de la burguesía.

1.4.1. Los nuevos ejes dinámicos del capitalismo mexicano

Los cambios en la estructura productiva del país se inician desde mediados de los años sesenta, incluso el punto de quiebre puede ser ubicado una década atrás cuando aparecen los primeros signos de abandono de la industrialización diversificada y el enfriamiento de la revolución mexicana es ya un hecho sin discusión. Nuevamente, centrarnos en las transformaciones de la política económica introducidas por los gobiernos neoliberales puede ser equívoco. Los fenómenos que nos proponemos estudiar son más longevos. Así, por ejemplo, hacia mediados de los setenta los estudios más avezados podían dar cuenta que el proyecto de industrialización tenía poco que ver con el de los años treinta

⁴⁷ Se trata por el momento de situar el hecho en la esfera económica. Entonces, con la expresión «recrudecimiento del poder de clase de la burguesía» nos estaremos refiriendo a la ampliada capacidad de la burguesía para apropiarse de una mayor porción del excedente económico, lo que se refleja, como veremos más adelante, en el salto significativo de la tasa de plusvalía que ocurre en México desde inicios de los años ochenta. En el juego de la correlación de las fuerzas clasistas, la burguesía ha afianzado sus posiciones económicas como resultado de sus estrategias codificadas en el programa neoliberal de reformas estructurales. Se trata, en definitiva, de un salto en el desarrollo del capitalismo en México que nos coloca en otro nivel de la lucha de clases.

y sus resultados parecían encaminarse ya en otros sentidos. Por ejemplo, el predominio del capital extranjero, el énfasis en unas pocas industrias de exportación, etc.

Con la ventaja de la mirada retrospectiva podemos evaluar mejor la trayectoria de la transformación de las bases productivas de la nación, buscando ubicar los puntos de concentración de la producción de valor y el destino privilegiado por las inversiones. Avanzaremos de los niveles más agregados hasta terminar determinando el tipo de valores de usos predominantes en la actualidad.

En primer lugar, es necesario partir de la hipótesis de que la economía mexicana es un caso específico donde la transformación del patrón de reproducción del capital no implica su drástica desindustrialización sino el abandono de la industrialización diversificada y su reemplazo por una economía exportadora de especialización productiva que ha continuado industrializándose. Esto le distingue de otras economías latinoamericanas, al estilo de las del Cono Sur donde el predominio en las exportaciones corresponde a los recursos naturales.⁴⁸

Con los vaivenes inherentes a una industria cada vez más ligada al ciclo económico de los Estados Unidos de Norteamérica, el sector secundario ha mantenido su participación en el PIB total en los mismos niveles desde la década de los sesenta, alcanzando una cuarta parte del total. Así, en 1980 era del 27 por ciento, y en el año 2000 alcanzó su pico histórico para la era del neoliberalismo cuando representó 28 por ciento del PIB. De acuerdo con nuestra cifra más reciente, en el año 2007 el sector secundario participaba con un 25 por ciento. Es verdad que la gran transformación de la estructura productiva del país es el veloz crecimiento del sector servicios, que

⁴⁸ Jaime Osorio, *Crítica de la economía vulgar*, p. 101. Berenice Ramírez constata que «la diferencia con los países del Cono Sur es que ellos se insertan a las cadenas de producción globalizadas mediante el procesamiento de recursos naturales principalmente». Agrega que «Brasil, Argentina, Uruguay y Paraguay se han especializado en la producción de productos básicos industriales (hierro, acero, productos petroquímicos, minerales no ferrosos, harinas de pescado, aceites vegetales, celulosa y papel)». Ramírez L. Berenice P., «México y el tratado de libre comercio de América del norte: Implicaciones económicas y políticas para América Latina», en Rocha, Preciado (Coord), *Proyectos y estrategias de integración regional en América Latina y el Caribe en el contexto de las Américas*. México, 2008, Universidad de Guadalajara. pp. 5 y 11.

actualmente es del 69 por ciento del PIB.⁴⁹ Pero es destacable que este crecimiento ha sido a costa del sector primario, reducido a su mínima expresión histórica, amenazado como nunca antes por el desarrollo del capitalismo.

Si observamos las tasas de crecimiento por sector en los últimos cuatro años, entre 2004 y 2008, tenemos otra forma de mirar los mismos procesos. La tasa de crecimiento del sector secundario cae de manera más drástica cuando el PIB total lo hace, mientras que crece en mayor cuantía que el indicador total en los años de recuperación. Su desempeño se halla estrechamente correlacionado con el desempeño nacional. Las tasas del sector terciario siempre están por encima de las totales. Tomando el promedio de crecimiento en estos cuatro años, podemos ver que la tasa del PIB total es de 3.5 por ciento trimestral. Sólo el conjunto de las actividades terciarias crece a una tasa promedio más alta (de 4.3), mientras las actividades secundarias lo hacen al 2.9 por ciento trimestral.⁵⁰

Estos mismos fenómenos pueden ser vistos más cercanamente y relativizados si ahora evaluamos el desempeño del PIB por gran división de la actividad económica. En el siguiente cuadro hemos sintetizado la estructura porcentual del producto desde 1960, para algunos años escogidos.

⁴⁹ Los datos son a precios constantes de 1993. Fuente: INEGI. Sistemas de cuentas nacionales de México. Banco de Información Económica, <http://dgcnesy.inegi.org.mx/cgi-win/bdieintsi.exe/Consultar>

⁵⁰ Ibidem.

Cuadro IV. Estructura porcentual del PIB según Gran División de la actividad económica. 1960-2007.									
<i>Gran División / Año</i>	1960	1970	1980	1985	1990	1995	2000	2004	2007
1 Agropecuario, silvicultura y pesca	16	11	8	8	8	6	5	6	6
2 Minería	3	3	3	4	4	1	1	1	1
3 Industria manufacturera	20	23	22	21	23	19	22	19	18
4 Construcción	5	6	6	5	5	4	4	4	4
5 Electricidad, gas y agua	0	1	1	1	1	2	2	2	2
6 Comercio, restaurantes y hoteles	23	23	29	27	25	19	21	21	20
7 Transporte, almacenamiento y comunicaciones	5	5	6	6	6	10	11	12	14
8 Servicios financieros, seguros y bienes inmuebles	11	10	8	10	11	17	15	17	17
9 Servicios comunales, sociales y personales	17	18	17	18	17	22	19	18	18
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Fuente: INEGI, Sistema de cuentas nacionales. Banco de Información Económica y Banco de México. 1960-2007.

La industria manufacturera sufre una relativa declinación en los últimos años, a partir de mediados de los noventa, lo que llama a un análisis más cuidadoso. ¿Se trata de un fenómeno coyuntural o definitivo? Más adelante añadiremos elementos a la discusión. Por su parte, la minería pierde peso continuamente hasta quedar en un reducidísimo 1 por ciento. Se trata del abandono progresivo de una actividad que imprimió su sello por siglos a la sociedad mexicana, en torno de la cual se articuló la formación social mexicana y se crearon los primeros vínculos con la economía mundial.

También se corrobora la naturaleza crepuscular de las actividades agropecuarias. El desarrollo del capitalismo en México ha significado la pérdida de diez puntos porcentuales en su participación en el PIB entre 1960 y 2007. Al mismo tiempo, este mismo desarrollo capitalista trae aparejado el rápido crecimiento de los servicios de transporte, almacenamiento y comunicaciones, y de los servicios financieros, de seguros y de bienes inmuebles. Así, cuando hablamos de la expansión del sector terciario, debemos tener en mente exactamente a qué tipo de actividades nos referimos.

Lo mismo debemos hacer en cuanto a las manufacturas. Un fenómeno estudiado por muchos años, casi desde el momento de su aparición, es el cambio en la estructura de la industria manufacturera. Se trata de la significativa declinación de dos divisiones: la I. «Productos alimenticios, bebidas y tabaco» y la II. «Textiles, prendas de vestir e industria del cuero». La primera de ellas bajó su peso relativo en el PIB manufacturero de 36 por ciento en 1960 a 27 por ciento en 2007. La segunda tiene un comportamiento más dramático al pasar de 18 por ciento a 6 por ciento en los años mencionados. Se trata de la reconocida crisis de la industria textil. También la industria de la madera reduce su ponderación, pero de una manera menos pronunciada. De signo contrario es el comportamiento de la división VIII, dedicada a la fabricación de productos metálicos, maquinaria y equipo: de ser una sexta parte del producto manufacturero pasan a ser casi una tercera parte, ganando terreno sobre todo en la década de los noventa. También la división V dedicada a la elaboración de sustancias químicas, derivados del petróleo y productos de caucho y plástico incrementa su contribución continuamente a partir de 1960 —cuando representaba una décima parte del producto manufacturero— hasta 1990 cuando era ya 19 por ciento del PIB manufacturero. En las dos décadas más recientes se ha atemperado su dinamismo, pero su participación es 4 puntos porcentuales por encima de 1960.

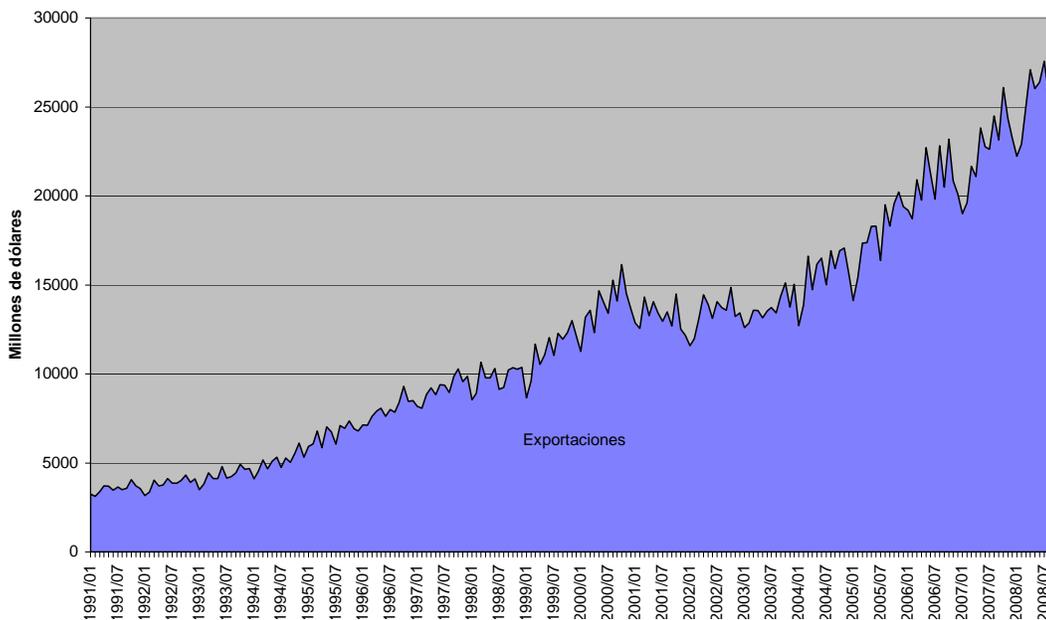
No estamos diciendo nada nuevo. Ya en un exhaustivo estudio de principios de los noventa se advertían estos comportamientos.⁵¹ Esta nueva morfología de las manufactureras en México puede conducir a equívocos. Para corregir la mirada es necesario tomar en cuenta dos rasgos más del nuevo patrón de reproducción del capital en México.

El primero de ellos es que está orientado a la exportación de mercancías de manera desproporcionada. Nuestro caso es similar al conjunto de América Latina: se trata de economías de escaso crecimiento pero altamente exportadoras, es decir, economías *vaciadas* hacia el exterior con una curva muy pronunciada en el crecimiento

⁵¹ Josefina Morales, «La reestructuración industrial», en *La reestructuración industrial en México. Cinco aspectos fundamentales*, Coed. IIEc-UNAM/Nuestro Tiempo, México, 1992, pp. 57, 58.

del valor de las exportaciones sobre todo a partir de los noventa, como se puede observar inmediatamente.

Gráfico 4. Exportaciones mexicanas, 1991-2008. Millones de dólares.



Fuente: Grupo de trabajo integrado por INEGI-BANXICO-SAT y la Secretaría de Economía. Banco de Información Económica del INEGI.

Las tasas de crecimiento de las exportaciones han estado por encima del 20 por ciento en los años noventa y su participación en el PIB que se ha incrementado continuamente, pasando del 10 por ciento en 1970 al 22.4 por ciento en 1991. Pero este dinamismo exportador está localizado en pocos sectores, escasos productos y unas cuantas empresas, que no alcanzan a revitalizar el «desarrollo» nacional. Se trata, además, de un esquema que descansa en una mayor necesidad de importaciones, recrudesciendo los desequilibrios en las cuentas con el exterior y haciendo evidente la profundización de nuestra dependencia económica. Según Berenice Ramírez, «la tasa de crecimiento promedio anual de las exportaciones entre 1988 y 2003, fue de 15.1% y el coeficiente de exportaciones se movió del 7.7% al 26%», mientras que las importaciones se han desenvuelto a «una tasa de crecimiento promedio anual del 19% entre 1988 y

2003 y el coeficiente de las importaciones se ha incrementado del 8.8% al 27%».⁵² Dicho de una forma precisa, lo que se ha generado es «una estructura exportadora que tiende al déficit. Y que por más que abra sus mercados y que sus coeficientes de exportación se hayan expandido, del 7.8% en 1980-1983 al 18.9% en 2000-2003, la participación en el mercado mundial no supera el 5%, cincuenta por ciento menos que en los años 50 cuando participaba con el 10% de las exportaciones mundiales».⁵³

La estructura de estas exportaciones mexicanas también ha sufrido cambios significativos. Según el *International Trade Statistics Yearbook*, las exportaciones agrícolas pasaron de 31.9 por ciento del total en 1973 a explicar el 3.3 por ciento en 1999, mientras que las exportaciones manufactureras incrementan su participación de 63.5 en 1973 a 89.8 por ciento en 1999 (atravesando por una reducción significativa de su participación en la primera mitad de años ochenta cuando sólo representan entre 29.7 por ciento en 1983 y 35.7 en 1985).⁵⁴

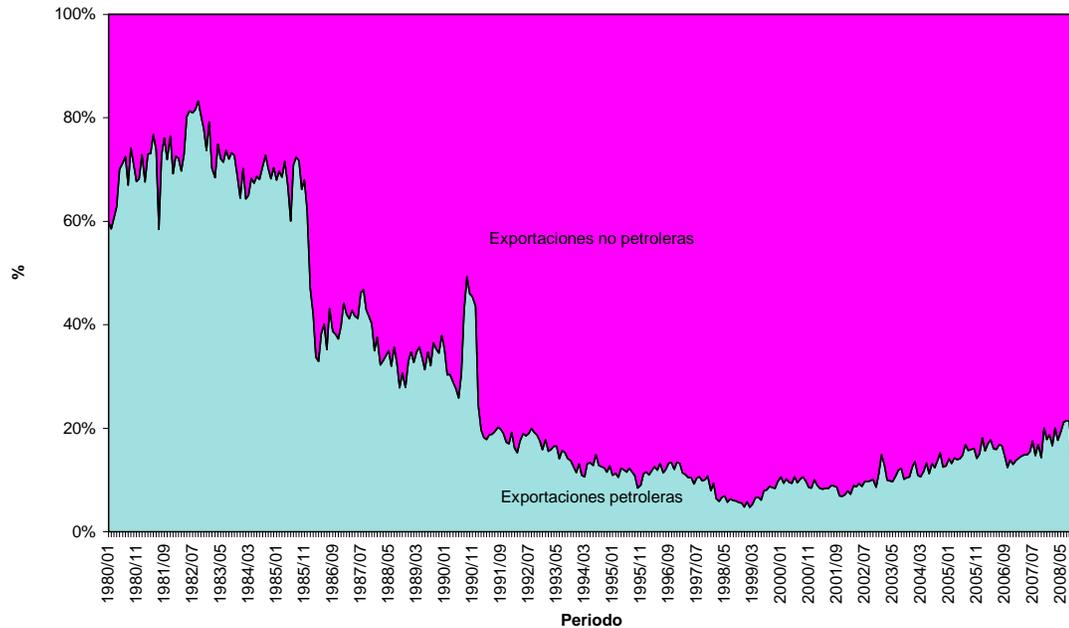
En esta recomposición del comercio exterior también ocurre una significativa disminución del peso de las exportaciones petroleras. Después del boom a inicios de los ochenta, cuando el valor del petróleo vendido al exterior alcanzó el 83 por ciento de las exportaciones totales, se da una tendencia de declinación de la contribución petrolera en el conjunto de las exportaciones hasta la actualidad, cuando sólo representa la sexta parte del valor exportado. Utilicemos el siguiente gráfico para visualizar rápidamente el proceso.

⁵² Berenice Ramírez, Op. Cit., pp. 7, 8

⁵³ Ibid., p. 4

⁵⁴ *International Trade Statistics Yearbook*, UN, New York, (varios números). Igualmente, Jaime Osorio, *Crítica de la economía vulgar*, p. 121, para ver la transformación en la composición de las exportaciones mexicanas, que resulta en una disminución del peso específico de los productos primarios (pasan de ser el 66.7 por ciento en 1970 a 15 por ciento en 2001) y el incremento en la participación de los productos manufacturados (del 33.3 por ciento en 1970 pasan al 85 por ciento en 2001). Con las cifras proporcionadas por el INEGI el análisis de la transformación en la estructura de las exportaciones se dificulta debido a que desde 1991 en la serie estadística de las exportaciones se incluye el valor de las exportaciones de la Industria Maquiladora de Exportación, que antes se presentaba por separado, por lo que las cifras no son comparables con las anteriores a esa fecha.

Gráfico 5. Exportaciones mexicanas petroleras y no petroleras. Participación porcentual. 1991-2008



Fuente: Grupo de trabajo integrado por INEGI-BANXICO-SAT (Servicio de Administración Tributaria) y la Secretaría de Economía. Banco de Información Económica del INEGI.

Las exportaciones mexicanas son significativamente no petroleras, básicamente manufactureras. La tasa de crecimiento de las exportaciones no petroleras se explica sobre todo con lo que suceda en las exportaciones manufactureras. Sus curvas de crecimiento se hallan estrechamente correlacionadas. Se trata en su mayor parte de maquiladoras, que ya explican alrededor de la mitad de las exportaciones totales (46 por ciento en 2006, por ejemplo). Aquí nuevamente vuelve a destacar la industria de productos metálicos, maquinaria y equipo, que contribuye con el 73 por ciento de las exportaciones de la manufactura en el último año registrado (2008). El resto se divide entre 10 restantes grupos y ninguno de ellos contribuye con más del 5 por ciento.

Pero ¿cuáles son actualmente los valores de uso específicos que se producen para la exportación? También allí hay una alta desproporción. Tomemos sólo un año como ejemplo. En el año 2008, de 97 categorías registradas, básicamente se trata de «Combustibles minerales y sus productos», «Aparatos mecánicos, calderas y sus partes»,

«Máquinas y material eléctrico», y «Vehículos terrestres y sus partes». Juntos representan 69 de las ventas al exterior. Todas son manufacturas, excepto el primer grupo que en un 80 por ciento se trata de petróleo crudo.

De los aparatos mecánicos, calderas y sus partes, 65 por ciento del valor total son partes de motores (8 por ciento), refrigeradores (10 por ciento), máquinas para el procesamiento de datos (22 por ciento) y otros aparatos mecánicos y partes (25 por ciento). En el caso de las máquinas y el material eléctrico las tres cuartas partes son aparatos eléctricos de telefonía y telegrafía (23 por ciento), televisores (32 por ciento), conductores aislados para electricidad (9 por ciento) y otras máquinas y material eléctrico (10 por ciento). En el caso de los vehículos terrestres y sus partes, poco más de nueve décimas partes del valor está distribuido entre automóviles tipo turismo (49 por ciento), vehículos para el transporte de mercancías (15 por ciento), partes y accesorios de vehículos (29 por ciento).⁵⁵

El siguiente cuadro ilustra la dependencia de las exportaciones mexicanas con respecto de un pequeño grupo de 22 artículos. Son el corazón del comercio externo y, por tanto, del nuevo patrón de reproducción de especialización productiva. Representan dos terceras partes del valor de las exportaciones en 2008. Destacan el petróleo, los aparatos eléctricos y de telefonía, los televisores, los automóviles tipo turismo y las partes y accesorios de vehículos.

⁵⁵ Analizando las cifras del World Trade Atlas para el periodo 1995-2004, Berenice Ramírez llega a las siguientes conclusiones: «Las 5 principales ramas manufactureras que acaparan la actividad exportadora de México son las clasificadas en el sistema armonizado con la rama, 85 (maquinaria, aparatos y material eléctrico), 87 (vehículos automóbiles, tractores, ciclos y demás), 84 (reactores nucleares, calderas, máquinas y aparatos), 27 (combustibles, minerales, aceites minerales) y 90 (instrumentos y aparatos de óptica y fotografía). Entre estos destacan los siguientes productos; televisiones, partes de televisión, teléfonos, computadoras, vehículos particulares, videgrabadoras, circuitos, procesadores, memorias, motores, autopartes etc. máquinas, aparatos y material eléctrico, etc», Berenice Ramírez, Op. Cit., pp. 9 y 10.

Cuadro V. Principales productos de exportación en Septiembre de 2008.	
Miles de dólares.	
27.09 Petróleo crudo	2,943,757
84.09 Partes de motores	245,454
84.18 Refrigeradores	318,622
84.21 Centrifugadoras, filtros, purificadores	133,740
84.31 Partes para tornos, gatos, polipastos	125,897
84.71 Máquinas para el procesamiento de datos	695,751
84.81 Artículos de grifería	154,445
Otros aparatos mecánicos y partes	778,145
85.01 Motores y generadores eléctricos	215,213
85.04 Transformadores eléctricos	256,382
85.12 Aparatos eléctricos de alumbrado	103,195
85.17 Aparatos eléctricos de telefonía o telegrafía	1,659,929
85.18 Micrófonos y sus soportes	118,024
85.28 Televisores	2,351,129
85.32 Condensadores eléctricos fijos	185,847
85.43 Máquinas y aparatos eléctricos no expresados en otra parte	105,868
85.44 Conductores aislados para electricidad	659,988
Otras máquinas y material eléctrico	731,045
87.01 Tractores	161,002
87.03 Automóviles tipo turismo	1,712,784
87.04 Vehículos para transporte de mercancías	520,492
87.08 Partes y accesorios de vehículos	1,020,822
TOTAL para estos 22 productos	15,197,531
Exportaciones totales	25,341,100

Fuente: Grupo de trabajo integrado por INEGI-BANXICO-SAT (Servicio de Administración Tributaria) y la Secretaría de Economía. Banco de Información Económica del INEGI.

El problema no es únicamente la concentración de las exportaciones en escasos productos. Por si esto fuera poco, el destino de las exportaciones es casi exclusivamente el mercado norteamericano (88.8 por ciento de las mercancías exportadas en 2000 iban a los USA), de manera que la integración real de la nación mexicana al mercado norteamericano es un hecho que únicamente esperaba momentos de formalización como lo fue nuestra «entrada» al TLC.⁵⁶ Dada esta estrecha vinculación dependiente no es

⁵⁶ Según el *International Trade Statistics Yearbook*, UN, New York, (varios números), las exportaciones mexicanas hacia Estados Unidos han incrementado continuamente su participación en el total durante el

posible esperar de la burguesía ningún proyecto de nación: sus intereses materiales están fincados en lo que suceda con la economía estadounidense. El problema de fondo es que el proyecto de las clases dominantes atraviesa hoy más que nunca por la integración en el proyecto hemisférico estadounidense y no parece contemplar «la existencia de un mando interno soberano y el control estatal sobre el territorio nacional».⁵⁷

El nuevo patrón de reproducción del capital puede analizarse también siguiéndole la pista a las inversiones. La Formación Bruta de Capital Fijo (FBCF) sufrió una drástica caída en 1995, después de la crisis de diciembre de 1994. Sólo logra recuperarse hacia 1996, para abrir un periodo de recuperación que duró hasta el año 2000. A partir de entonces el desempeño es mayormente mediocre. Pero el punto que nos interesa destacar es que las tasas de FBCF son más dinámicas en el caso del capital externo. Y lo mismo sucede con las inversiones privadas con respecto de las públicas. El patrón de reproducción descansa sobre las inversiones privadas extranjeras que se dirigen en su mayor parte a la industria y, en los años más recientes, a los servicios.

En el caso de la Inversión Extranjera Directa, por ejemplo, 1 285.7 millones de dólares se dirigieron al sector industrial en 1980. Eran el 80 por ciento del total, mientras el 8 por ciento (131.3 millones de dólares) se destinaban a los servicios en general. Diez años después el panorama había cambiado radicalmente: 1 192.9 millones de dólares estaban en la industria, sumando 32 por ciento, mientras 2 203.1 millones de dólares se habían destinado a los servicios representando un elevado 58 por ciento del total de la IED. Tomando otra clasificación, la que divide a la economía mexicana en 9 grandes sectores, tenemos que en 1993, 58 por ciento de este tipo de inversiones había sido canalizada a la industria manufacturera, mientras el 9 por ciento se asentaba en los servicios financieros. Para el año 2007, la industria manufacturera había perdido 13 puntos en su participación captando 12 020.1 millones de dólares, mientras los servicios financieros se presentaban como un sector ampliamente favorecido por los flujos de capital: eran ya 24 por ciento de la IED total, lo que significaba 6 605.8 millones de

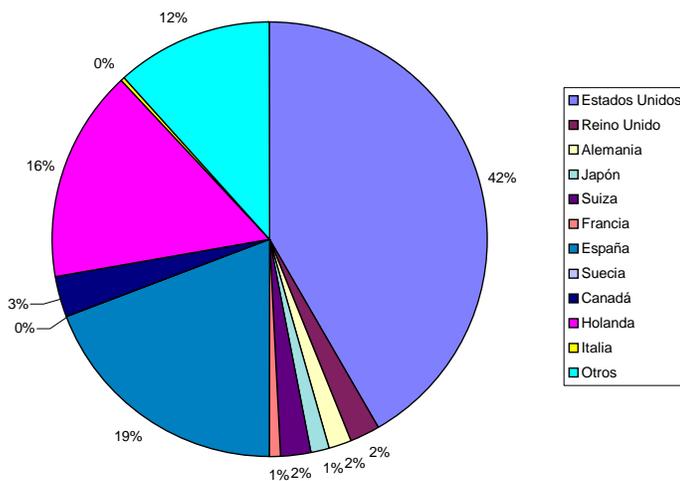
periodo neoliberal pasando de representar el 62.9 por ciento en 1983 a constituir el 86.9 por ciento en 1999.

⁵⁷ Rhina Roux, Op. Cit, pp. 237-243.

dólares. Se trataba de la invasión del capital bancario que había finiquitado la compra de casi la totalidad de los bancos mexicanos.⁵⁸

¿Pero de dónde venían los capitales invertidos? Allí también se presentan algunos cambios, capaces de ser percibidos a simple vista. Presentemos algunas cifras para reforzar lo que circula ampliamente en la prensa. En 1980, 63 por ciento de la Inversión Extranjera Directa provenía de los Estados Unidos. El restante tenía su origen en otros diez países y ninguno participaba con más del 10 por ciento. Para 2007, los Estados Unidos proporcionaban el 42 por ciento de la IED (11 276.3 millones de dólares). España aparecía en el escenario pisando fuerte, participando con el 19 por ciento (5 182 millones de dólares), multiplicando por 35 sus inversiones en suelo mexicano. Le seguía la pista Holanda con el 16 por ciento de las inversiones directas.

Gráfico 6. IED por país de origen. 2007.



Fuente: Secretaría de Economía. Dirección General de Inversión Extranjera. Banco de Información Económica del INEGI.

⁵⁸ Con cifras de la CEPAL para el periodo 1996-2003, Berenice Ramírez anota que el 1 por ciento de la IED en México se destinó a los recursos naturales, mientras el 47.9 por ciento lo hizo hacia las manufacturas y el 51.1 hacia los servicios; situación que contrasta con la de países como Ecuador, Argentina y Bolivia donde predominan las inversiones dirigidas a los recursos naturales. También en el caso chileno las inversiones de este tipo son importantes (27.8 por ciento). Berenice Ramírez, Op. Cit., p. 6.

Vemos entonces que la dinámica capitalista se encuentra concentrada básicamente en las exportaciones manufactureras y petroleras, limitándose a 22 productos que aportan el 60 por ciento del valor de las mercancías exportadas. Sin olvidar al núcleo de empresas mexicanas exportadoras como Cemex, Bimbo, etc., cuyos dueños constituyen la gran burguesía nacional, dicha dinámica se encuentra sostenida básicamente por las inversiones extranjeras, sobre todo las provenientes de Estados Unidos, España y Holanda, enfocadas a dos áreas de la economía: la industria manufacturera de exportación y los servicios financieros. Observemos ahora desde otro ángulo este reducido núcleo dinámico del capitalismo mexicano contemporáneo.

1.4.2. El recrudecimiento del poder de clase de la burguesía

El nuevo patrón de reproducción del capital ha reconfigurado las relaciones dominante/dominante, es decir, ha efectuado un reacomodo en las alturas del espectro social. Específicamente, el eje del poder económico se trasladó al gran capital privado nacional y extranjero, específicamente a los conglomerados financieros, cuyo liderazgo nació precisamente entre fines de los años sesenta y la segunda mitad de los años setenta a partir de «un explosivo proceso de integración empresarial por la vía de la centralización y con el apoyo crediticio externo», además del posterior activismo de los gobiernos de Miguel de la Madrid y Carlos Salina de Gortari.⁵⁹ Muchas fortunas hechas al cobijo del régimen emanado de la revolución mexicana, fortalecidas con el llamado «proyecto de industrialización sustitutiva» o beneficiadas con la privatización neoliberal de los bienes públicos concentran un gran poder político y social correspondiente con su mayor poder económico. Incluso, el Estado aparece cada vez más abiertamente como una simple palanca de la acumulación de capital, en un gobierno que es «de los empresarios y para los empresarios».

⁵⁹ Jorge Basave Kunhart, *Los grupos de capital financiero en México. (1974-1995)*. Coed. El Caballito/IIIEcs-UNAM, México, 1996, p. 12. Ver también Carlos Morera Camacho, *El capital financiero en México y la globalización. Límites y contradicciones*, Coed. Era/IIIEcs-UNAM, México, 1998, pp. 16 y 23.

Como resultado final del proceso es posible visualizar el poder económico en manos de los 100 empresarios más poderosos del país, dueños de consorcios de gran diversificación —control de empresas de variados sectores económicos— o concentración —control de empresas situadas en distintos puntos de la misma cadena de valor. En el caso de los 100 empresarios más poderosos, el volumen de sus ventas en 2006 era equivalente al 24.6 por ciento del PIB y tenían un amplio poder de mercado, prácticamente monopolista: 75.1 por ciento en el caso de Carlos Slim (América Móvil, Telmex, Grupo Carso, Inbursa, Ideal, etc.) y 83.2 por ciento en el caso de Lorenzo Zambrano (Cemex).⁶⁰

Si nos apoyamos en otro de los célebres *rankings* del entorno empresarial mexicano obtendremos la siguiente información. Las 1 000 empresas «más importantes» del país en el año 2006 contribuyen con el 80 por ciento del PIB y dan empleo a más de 4 millones de personas que son aproximadamente la décima parte de la Población Ocupada.⁶¹ Entre las primeras 50 empresas, la mitad son mexicanas, encabezadas por la paraestatal petrolera y algunas de las empresas propiedad de Carlos Slim. A su lado figuran los consorcios bancarios españoles y estadounidenses (Bancomer, Santander y Banamex), las automotrices estadounidenses, japonesas y alemanas (General Motors, Ford Motors, Volkswagen, Daimler-Chrysler, Nissan), las tiendas de autoservicios de capital norteamericano o mexicano (Wal-Mart, Sam's, Bodega Aurrerá y Club y Soriana), un consorcio extranjero maquilador de autopartes (Delphi Automotive Systems), el negocio cementero de Lorenzo Zambrano (Cemex) y algunas fabricantes de alimentos y bebidas (FEMSA, Grupo Modelo y Bimbo) Los sectores en los que se mueven estas empresas son, básicamente, petróleo, comercio, cemento, bebidas, alimentos, telecomunicaciones, servicios financieros, industria automotriz y autopartes.

En las siguientes cincuenta aparecen sectores como la industria química (Clariant, Vantam, Praxiar), la electrónica (Distribuidora de tecnología, Mabe, Sanmina), la industria eléctrica (Condumex), los medios de comunicación (Televisa), la minería

⁶⁰ Revista Expansión, núm. 964, 30 de abril-15 de mayo de 2007.

⁶¹ Revista Mundo Ejecutivo, edición especial, «Las 1 000 empresas más importantes de México», 2008.

(Industrias Peñoles, Minera México) y la industria metalúrgica (Grupo IMSA, Ternium, Hylsamex, Industrias CH).

Muchas de estas empresas están agrupadas y pertenecen a un mismo propietario. Por ejemplo, en realidad, Bodega Aurrerá y Sam's Club son parte del grupo Wal-Mart de México. Por eso, no está de más revisar la lista de los 25 principales grupos empresariales. Descontando la paraestatal Petróleos Mexicanos, según el nivel de sus ingresos aparecen Wal-Mart de México, Cemex, FEMSA, Grupo Carso, Grupo Alfa, Grupo Bal, BBVA-Bancomer, Banamex, Grupo México, Bimbo, Grupo Salinas, Santander, Comercial Mexicana, Banorte, Gigante, HSBC, Grupo Vitro, Industria CH, Industrias Unidas, Metlife de México, Grupo DESC, Scotiabank-Inverlat, Inbursa y Grupo Industrial Saltillo. En este selecto listado, al lado de los capitales de la burguesía mexicana, que son mayoría, aparecen los provenientes de Estados Unidos, España, Reino Unido, y Canadá. Son consorcios cuyos ingresos anuales se mueven entre los 18 403 millones de dólares para el primero en el *ranking* y los 935 mdd en el caso del último.

Si ahora visualizamos las principales empresas exportadoras, tendremos un panorama dominado por los mismos nombres y sectores. Las primeras cincuenta exportadoras privadas tienen asentados sus negocios en el cemento, las telecomunicaciones, la industria automotriz, el comercio, las bebidas, las autopartes, la computación, la minería, la electrónica, la petroquímica, la cervecería, la siderurgia y los alimentos. Tan sólo las exportaciones de Cemex en 2006 fueron de 14 937.30 millones de dólares, equivalentes al 38.5 por ciento de las efectuadas por PEMEX. Le siguen América Móvil con 11 563.68 mdd y General Motors con 8 406.38 mdd.

De las doscientas empresas con el mayor número de empleados, descontando a las instituciones y empresas públicas, tenemos que las primeras cincuenta reúnen un total de 1 809 275 trabajadores que suman el 4 por ciento de la población ocupada en el año 2006. Wal-Mart, el patrón privado más grande del país tiene bajo su mando a 141 704 mexicanos. Le siguen FEMSA (95 504), Grupo Bimbo (85 494), Grupo Carso (80 371),

Telmex (76 395) y el consorcio maquilador Delphi Automotive Systems (63 009) que hasta hace pocos años, en 2002, encabezaba la lista.⁶²

Lo que nos permite ver esta rápida revisión del llamado «mundo empresarial» es que se ha conformado un polo de poder difícil de sujetar, que ha adquirido dinamismo propio y una gran capacidad operativa para subordinar al estado a los requerimientos de la valorización de sus capitales. Esto evidencia que la recomposición del capitalismo mexicano fue altamente favorable para el posicionamiento de unos cuantos grupos de la burguesía mexicana y otros tantos de los capitales extranjeros.

Aunada la concentración y centralización del capital, otro fenómeno que confluye en el reforzamiento del poder de clase de la burguesía es el acrecentamiento del volumen de plusvalor puesta a su disposición. De acuerdo con la literatura sobre el tema, todo parece indicar que la tasa de plusvalía para el conjunto del capitalismo mexicano dio un salto bastante significativo una vez iniciado el rumbo neoliberal y una vez afianzadas algunas de las modificaciones en la estructura productiva.

No son los muchos los estudios que se han dedicado a calcular la tasa de plusvalía y evaluar su trayectoria. Además, todos difieren en la metodología utilizada, lo que dificulta las comparaciones directas y la construcción de series de largo plazo. No obstante, podemos extraer algunas conclusiones revisando los trabajos a disposición, tomando las reservas necesarias y haciendo explícito que se trata de un análisis que sólo nos permite ver las líneas generales del fenómeno, por lo que seguiría pendiente un cálculo riguroso de la tasa de explotación para el conjunto de la economía mexicana.

1. En los sesentas y setentas, las tasas de plusvalía calculadas para el conjunto de la economía mexicana no superan el 250 por ciento. Para Alonso Aguilar se mueven entre 145 y 165 por ciento entre 1960 y 1967. Las cifras calculadas por Alejandro Álvarez para el periodo 1970-1983 ya son más altas, pero sólo rompen el nivel de 200 por ciento en 1980. Se mueven entre 163.6 y 186.9 por ciento, para el año más bajo en 1976 y el más alto en 1979.

⁶² «Delphi, principal generadora privada de empleo en México», *El financiero*, 26 de Junio de 2002.

Otro cálculo es el de Uriel Aréchiga, quien describe un crecimiento continuo de la tasa de explotación entre 1950 y 1967. Para este autor, la tasa de plusvalía se mueve por encima del 200 por ciento a partir de 1960, ubicándose en 238 por ciento en el último año de la serie.⁶³ Ya estas cifras son consideradas por los autores como «muy altas», como atractivas para los inversionistas que verían en México un «verdadero paraíso» y como reflejo de que «la explotación de quienes trabajan es tremenda».⁶⁴ Nadie podía sospechar entonces que lo peor aún estaba por venir.

2. La tasa de plusvalía en el sector industrial, sobre todo tratándose de la manufactura o de algunas ramas en particular, es notablemente más alta con respecto del indicador para la economía total. Durante los años sesenta y setenta, se observa que son precisamente las ramas más «desarrolladas» del capitalismo mexicano las que presentan normas de explotación más elevadas. Puede haber diferencias en las cifras, derivadas de las distintas metodologías utilizadas, pero los listados de las ramas con más altas tasas de plusvalía siempre incluyen las siguientes: la industria química, la petroquímica, la metalúrgica, la de extracción y refinación de petróleo, la fabricante de hules sintéticos, la industria cigarrera y la de alimentos, la industria de cosméticos

⁶³ Alonso Aguilar, «El proceso de acumulación de capital», en Alonso Aguilar y Fernando Carmona, *México: riqueza y miseria. Dos ensayos*. Ed. Nuestro Tiempo, México, 1976, pp. 151 y ss. Alejandro Álvarez, *La crisis global del capitalismo en México. 1968/1985*. Ed. Era, México, 1987, pp. 75-80. Uriel Aréchiga, «La producción nacional de plusvalía en México», en Pedro López Díaz, *El capital. Teoría, estructura y método. Tomo 3*, Ediciones de cultura popular, México, 1979, p. 205. Decíamos que cada autor calcula la tasa de explotación de distinta manera. Para Alonso Aguilar, $Tp = \text{Valor agregado neto} - (\text{impuestos indirectos menos subsidios}) / \text{Sueldos y salarios}$, todo esto a precios corrientes. Para Alejandro Álvarez, $Tp = \text{PIB} - \text{Remuneraciones a los asalariados} / \text{Remuneraciones a los asalariados}$, todo a precios constantes deflactando el PIB con el Índice implícito del PIB (1970=100) y haciendo lo propio con las remuneraciones utilizando el Índice Nacional de Precios al Consumidor. Para Uriel Aréchiga, $Tp = \text{PIB} - \text{Depreciación} - \text{Remuneraciones a los asalariados} / \text{Remuneraciones a los asalariados}$, a precios constantes de 1960.

⁶⁴ Alonso Aguilar, *Op.Cit.*, p. 151.

y la de fibras sintéticas. Asimismo, son estas ramas las que más contribuyen al aumento sostenido de la masa de plusvalía que creció un 72 por ciento entre 1970 y 1976.⁶⁵ Es allí donde el capital exprime más drásticamente a los trabajadores compensándolos a veces con salarios igualmente por encima del promedio nacional pero que no alcanza para solventar el desgaste obrero acelerado. Podríamos decir que, conforme el proceso de industrialización se consolida en México, «la clase obrera se hace más productiva y más explotada». Otra manera de decir lo mismo es que el progreso técnico conlleva un aumento en la explotación de los trabajadores por lo que en los años sesenta y setenta «los obreros más explotados son los de las principales ramas de la industria pesada, empleados, sobre todo, en las grandes empresas mixtas».⁶⁶ Para el periodo que nos ocupa, entonces, la tasa de plusvalía se relaciona con desarrollo del capital, comprendiendo esto como el desarrollo de ramas con alta composición orgánica. Pronto el escenario comenzaría a cambiar.

3. La trayectoria de la tasa de plusvalía es una buena forma de visualizar el doble proceso de crisis y recomposición del capital en México. En primer lugar, ya sea que se trate del total de la economía, de la industria o de las manufacturas, la caída de la tasa de plusvalía refleja las dificultades que encuentra el capital como forma específica de organizar la producción. Según Alejandro Álvarez, la tasa de explotación se deslizó a la baja desde 1973 hasta 1976, cuando alcanzó su nivel más bajo al perder 12 puntos porcentuales con respecto de 1975. Sufrió otro tropezón en 1981 cuando se frenó la recuperación derivada del boom petrolero y la tasa volvió a perder 12 puntos con respecto del año anterior.⁶⁷ Orlando Delgado Selley afirma que la

⁶⁵ Alejandro Álvarez, OP. Cit., p. 56.

⁶⁶ I. Vizgunova, *La situación de la clase obrera en México*, Ediciones de Cultura Popular, México, 1978, p.102, 103. Lucía Álvarez y Ma. Luisa González. *Industria y clase obrera en México (1950-1980)*. Ed. Quinto Sol, México, p. 160.

⁶⁷ Alejandro Álvarez, Op. Cit., pp. 79, 80.

tasa de plusvalía tiene variaciones claramente positivas y ascendentes entre 1970 y 1983, «salvo en tres años 1974, 1976 y 1983»,⁶⁸ precisamente los puntos de inflexión histórica en el desarrollo del capitalismo en México.

4. En segundo lugar, incrementos drásticos en la tasa de plusvalía se asocian a los puntos históricos de recomposición del capitalismo, cuando empeña todos sus esfuerzos para recomponer sus niveles de rentabilidad haciendo descargar sobre los hombros de los trabajadores el costo de la crisis a través de innumerables medidas encaminadas a incrementar la norma de explotación. Por ejemplo, siguiendo a los mismos autores del apartado anterior, se puede observar un incremento sostenido de la tasa de plusvalía entre 1976 y 1980, cuando el capital utilizó el *boom* petrolero para sortear la crisis o, por lo menos, aplazarla. De acuerdo con los cálculos de Alejandro Álvarez, la tasa de plusvalor saltó de 151.4 por ciento en 1976 a 174.8 por ciento en 1977, continuando el ascenso hasta 1980 cuando era de 203.7 por ciento. Según Orlando Delgado «a partir de 1978, que marca el punto de partida de la expansión acelerada del producto, explicada por el boom petrolero, se produce un aumento vertiginoso de la tasa de plusvalía: 17 puntos porcentuales en 1978, 21 puntos en 1979, 25 puntos en 1980, 8 en 1981, y ¡84 puntos porcentuales en 1982!».⁶⁹ Este salto escandaloso lo ubica Álvarez un poco más tarde y un poco más brusco: en 1983 cuando la tasa de explotación crece 102.8 puntos porcentuales para ubicarse en 295.4 por ciento. Años más o años menos, el brinco espectacular de inicios de los ochenta marcaba el comienzo de los tiempos neoliberales, cuando la norma de explotación alcanzaría niveles insospechados para las décadas anteriores gracias a las reformas de corte regresivo destinadas a destruir el poder de clase de los trabajadores y a reforzar el de la burguesía. La recomposición del capitalismo mexicano comenzaría a impactar positivamente en el volumen y

⁶⁸ Orlando Delgado Selley, «Variaciones de la tasa de plusvalía en México en los años de 1970 a 1985», en *Investigación Económica*, núm. 188, México, Abril-Junio de 1989, p. 208.

⁶⁹ *Ibid.*, pp. 208, 209.

la tasa del plusvalor a disposición de la llamada «iniciativa privada», precisamente en la era del estancamiento crónico del producto.

5. Pocos estudios existen sobre la tasa de explotación en los años recientes cuando ha madurado el nuevo patrón de reproducción del capital y la guerra contra el trabajo rinde sus frutos desde la década de los noventa. José Valenzuela Feijóo destaca como un rasgo fundamental del neoliberalismo «un muy fuerte salto en la tasa de explotación». De acuerdo con sus estimaciones «ésta habría pasado desde un nivel de 4.13 hacia 1981 hasta un nivel de 6.35 hacia 2004».⁷⁰
6. Las modificaciones en la tasa de explotación no sólo son cuantitativas, sino también cualitativas. La naturaleza del proceso de extracción de plusvalía se ha modificado con la transformación estructural de la sociedad mexicana. Si el incremento en la norma de explotación en la década de los setenta se asociaba con el desarrollo de la composición orgánica de los capitales, con el predominio de industrias cada vez más complejas, con el crecimiento de la productividad y con incrementos salariales aunque fueran focalizados, en la actualidad el salto increíble de la tasa de plusvalía descansa en los métodos más retrógrados, sobre todo en el descenso del salario real.⁷¹ Esta mutación puede advertirse desde 1976, pero se hace hartamente evidente en los ochenta y noventa. Por ejemplo, ya Alejandro Álvarez proponía que la diferencia en las tasas de plusvalía durante los sexenios de Echeverría y López Portillo se explicaban por las diferentes políticas salariales seguidas: durante el régimen de Echeverría la tasa de plusvalía cayó por los aumentos salariales promovidos. Allí aumentaron más los salarios reales que las ganancias reales. Lo contrario ocurrió en el siguiente sexenio.⁷² Siguiendo la propuesta teórica de Valenzuela, podemos ver que Orlando Delgado puede suscribir más

⁷⁰ José Valenzuela Feijóo, *México 2006: ¿Una crisis mayor?*. Coed. Horizontes críticos/CEDA, México, 2006 p. 57.

⁷¹ José Valenzuela, *México 2006*, p. 57.

⁷² Alejandro Álvarez, *Op. Cit.*, p. 57.

firmemente la idea de que la tasa de plusvalía en la nueva economía mexicana descansa en la caída de los salarios reales. Afirma que para el periodo bajo análisis «la evolución del salario real es, en realidad, la principal determinante de las variaciones en la tasa de plusvalía», sobre todo dado que «el crecimiento de la productividad del trabajo es notablemente lento».⁷³

Podemos concluir diciendo que el recrudescimiento del poder de clase de la burguesía mexicana esta basada en el drástico salto de la norma de explotación y en la redistribución interna de la plusvalía al interior de la clase dominante. La «nueva» economía mexicana, nacida de la crisis y la reestructuración, descansa en la agudización de la explotación del trabajo, fenómeno que se refleja directamente en la caída de las remuneraciones. Las llamadas ventajas comparativas de la economía mexicana, su inserción en la división internacional del trabajo, el desarrollo de nuevos ejes de acumulación y la recuperación de los márgenes de ganancia, se basan, hoy más que nunca, en la prolongación de la jornada laboral, la intensificación de los ritmos de trabajo y la remuneración de la fuerza de trabajo por debajo de su valor, es decir, en la superexplotación de los trabajadores del campo y la ciudad. Si en la década de los setenta esto era una hipótesis sujeta a discusión, hoy es una realidad que deja poco margen de duda. Así, en uno de los más recientes estudios sobre el tema se lee: «Entre 1985 y 1988 la industria manufacturera de México recuperó su tasa de ganancia, afectada durante la crisis de 1982, la cual creció 55 por ciento en términos reales. Sin embargo, en ese periodo dicha recuperación se basó sobre todo en la caída salarial y probablemente en el aumento de la intensidad del trabajo».⁷⁴

Este ataque a las condiciones laborales ha terminado por modificar la composición interna de las clases trabajadoras y, sumado a la recomposición de la burguesía, ha reconfigurado la forma de la lucha de clases. Los contendientes en la vieja lucha capital-

⁷³ Orlando Delgado, Op. Cit., 210, 211.

⁷⁴ Enrique de la Garza Toledo, *Reestructuración productiva, empresas y trabajadores en México*, Coed. FCE/UAM-I, México, 2006, p. 65.

trabajo ya no son los mismos: han sido transformados en el curso de la batalla. Pero esto ya es un tema que será tratado más ampliamente en los siguientes capítulos.

2. HISTORIA DE LA PULVERIZACIÓN DE LA FUERZA DE TRABAJO MEXICANA

2.1. El antecedente inmediato: la situación de la clase trabajadora mexicana entre 1950 y 1976.

Partimos del supuesto teórico de que existe una fuerte correlación entre las tendencias de la acumulación capitalista y la composición del proletariado.⁷⁵ Y si bien tener claras las tendencias de la acumulación capitalista para un periodo determinado es una tarea bastante ardua, podemos ya partir de los hechos más significativos al respecto, analizados en el primer capítulo. Por ejemplo, sabemos que se ha acentuado el carácter errático de la economía mexicana generándose una dinámica de drásticas caídas en la velocidad del crecimiento alternadas con periodos breves de recuperación, ambos asociados al ciclo económico norteamericano; el eje del poder económico se corrió hacia el gran capital privado financiero y la burguesía nacional perdió terreno como fracción autónoma la asociarse al capital extranjero para consolidar sus posiciones de clase; hay nuevos sectores dinámicos en la economía mexicana como resultado del quiebre profundo del proyecto de sustitución de importaciones; existe un nuevo patrón de reproducción de capital basado en la especialización productiva para la exportación, completamente subordinado a la economía norteamericana; finalmente, sabemos que la nueva economía mexicana ha profundizado la superexplotación del trabajo. Con estas premisas podemos comenzar la investigación sobre la metamorfosis del proletariado mexicano, describiendo un antes y un después de la ofensiva neoliberal sobre las condiciones de trabajo.

Para realizar esta tarea, hemos optado por apoyarnos en la abundante literatura que sobre salarios, jornada de trabajo, tasa de explotación, etc., se hicieron durante los años setenta y ochenta. En el siguiente apartado, echamos manos de los resultados de variados estudios de sociología del trabajo y economía laboral que han descrito con

⁷⁵ Jaime Osorio, «Superexplotación y clase obrera: el caso mexicano», en Cuadernos Políticos, Núm. 6, México, D.F., Octubre-Diciembre de 1975, p. 5.

abundancia de cifras las desastrosas consecuencias que sobre el mundo del trabajo tuvo la ofensiva neoliberal. En algunas ocasiones a lo largo de este capítulo recurrimos a cifras primarias, pero básicamente se trata de un balance de la cuestión que se propone poner en claro lo alcanzado por tres décadas y media de investigación sobre la situación de la clase trabajadora en México.

Arranquemos de un afirmación fuertemente enraizada en la literatura económica: el hecho más significativo de la vida nacional entre 1940 y 1980 es la industrialización de la economía mexicana, proceso plagado de contradicciones pero de innegable repercusión en el conjunto de la sociedad. Es el fenómeno que marcará la época, imprimiéndole su sello y su velocidad a las transformaciones sociales de conjunto. Con ello, parecía volverse realidad un sueño largamente acariciado por los sectores más preclaros de la burguesía, una genealogía que incluye en sus filas a Lucas Alamán lo mismo que a Lázaro Cárdenas, impulsores incansables de la industrialización como remedio de todos nuestros males.

Podemos afirmar, entonces, con la autoridad de los incontables estudios sobre el tema, que a partir de los años cuarenta el desarrollo del capitalismo en México entró en una nueva fase, un nuevo giro de la espiral del proceso de acumulación signado de manera general por el esfuerzo de la burguesía mexicana por dotarse de una base estable de acumulación. El resultado general del proceso será doble y contradictorio por naturaleza: la consolidación de la burguesía como clase dominante, hasta entonces reducida a pequeños núcleos de carácter embrionario o prenatal;⁷⁶ y la consolidación de

⁷⁶ Según José Revueltas, la revolución mexicana es la toma del poder en nombre de la burguesía por parte de los terratenientes no feudales y la pequeña burguesía intelectual apoyados por las grandes masas campesinas. Se trata de un “estado burgués sin burguesía” hasta 1940, cuando como resultado del impulso estatal, la burguesía remonta su existencia precaria como conglomerado social hasta entonces «integrada por algunos centenares de propietarios de fábrica, un círculo más estrecho de rentistas y usufructuarios de bienes mineros..., un numeroso estrato de miles de comerciantes que registra desde las formas más pequeñas a los más grandes capitales y, finalmente, un conglomerado de terratenientes pequeños y medianos». Esta es la composición orgánica destinada a superarse con el proyecto de «modernización» basado en la industrialización. José Revueltas, «¿Hacia dónde va México», en *Ensayos sobre México*, Ed. Era, México, 1985, pp. 171, 172.

la clase obrera que se abre a la historia mexicana por primera vez como núcleo articulador de los dominados, por lo menos potencialmente, dada su magnitud y su dinamismo.

Bajo el signo general de los intentos de la burguesía por alcanzar su madurez como clase dominante la sociedad entera se transforma. Destruída la base material del poder político de los terratenientes mediante la revolución mexicana y la posterior reforma agraria, el epicentro de la vida nacional gravitará irremediabilmente en torno de los centros urbanos. México pasa de ser rural a urbano, de “tradicional” a “moderno”, de agrario a industrial, hecho comprobado si analizamos la dinámica demográfica general y el desenvolvimiento de la PEA por sectores de actividad. Así, en 1940 más de las dos terceras partes de la población del país era rural, pero esa proporción había bajado al 57.4 por ciento en 1950 y al 41.5 por ciento en 1970. La balanza se había inclinado a favor de la población urbana que pasó del 35.1 por ciento en 1940 al 58.5 por ciento en 1970, crecimiento alimentado sobre todo por la migración del campo a la ciudad, como lo afirma Vizgunova: «entre 1940 y 1960 emigraron a la ciudad cerca de 3.5 millones de campesinos» que explican un 44.2 por ciento del crecimiento general de las ciudades durante el periodo.⁷⁷

La Población Económicamente Activa siguió una trayectoria similar: los mexicanos que se dedicaban a actividades primarias eran 65.4 por ciento en 1940 mientras en 1980 eran tan sólo 26.1 por ciento; por su parte, la población dedicada a la industria pasó de 15.5 por ciento de la PEA total en 1940 a representar el 23.5 por ciento en 1980.⁷⁸

Esta casi cuarta parte de la PEA absorbida en la industria y concentrada en las grandes ciudades del país será el eje dinámico del desarrollo capitalista en México.

⁷⁷ I. Vizgunova, *La situación de la clase obrera en México*, Ediciones de Cultura Popular, México, 1980, p.41.

⁷⁸ Sergio Sánchez y Román Sánchez, «La distribución de los ingresos y los salarios», en Jeff Bortz (et al), *La estructura de los salarios en México*, Coed. UAM-A/STPS, México, 1987, p. 142. También con datos de Lucía Álvarez y Ma. Luisa González, *Industria y clase obrera en México (1950-1980)*, Ed. Quinto Sol, México, 1987, p.43.

Crece constantemente durante el periodo a tasas promedio ubicadas entre el 7 y el 9 por ciento, mientras la población ocupada en la agricultura aumenta a un ritmo lento de 2.5 por ciento y los servicios logran acercarse al 5 por ciento únicamente a partir de los años sesenta. Obviamente, este rápido crecimiento de la población ocupada en la industria está correlacionado con el crecimiento de la producción del sector, que posee las más altas tasas en el conjunto de la economía mexicana durante las cuatro décadas que corren entre 1940 y 1980.

Este crecimiento del sector industrial se da con la desproporcionalidad como característica principal, sobre todo una vez que el proceso cambió de una industrialización orgánica o diversificada a una industrialización especializada para la exportación. En primer lugar, genera una dinámica territorial de alta concentración al ubicarse en unas cuantas ciudades y regiones del país. Así, por citar sólo un dato, durante el periodo analizado el Distrito Federal y el Estado de México llegaron a concentrar 33.9 por ciento de los establecimientos, 38.9 por ciento de los activos fijos brutos, 46.3 por ciento del personal ocupado y 52.2 por ciento del valor agregado bruto de la industria.⁷⁹ Desde cualquier punto de vista, esta zona reunió la mayor actividad fabril en la época que tratamos. Si al D.F. y Edomex sumamos Nuevo León, la concentración se agudiza, sobre todo si lo que revisamos son las cifras de concentración de la fuerza de trabajo: en 1960 estos tres centros de actividad reunían más de un millón de obreros, lo que significaba el 54.8 por ciento de los obreros industriales del país.⁸⁰ Siguiendo el paso, algunas zonas comienzan a despuntar en productos manufactureros específicos o en productos primarios o derivados de la industria extractiva como el acero o el petróleo.

Un efecto de esta alta concentración de las actividades económicas más dinámicas es el *boom* poblacional que transforma a un puñado de ciudades y hace nacer

⁷⁹ Ilán Bizberg, *La clase obrera mexicana*, Ed. SEP, México, 1986, p. 18.

⁸⁰ A este dato hay que agregar otro igualmente significativo para visualizar el desarrollo industrial altamente desproporcionado: «en el centro y norte de México se hallan concentrados el 84.5 por ciento de los obreros industriales, de los cuales el 53.8 por ciento trabaja en el Distrito Federal, Nuevo León y el Estado de México». I. Vizgunova, Op.Cit. p.67.

otras tantas: de 1950 a 1970 la Cd. de México crece 158.16 por ciento, Naucalpan 5 357.14 por ciento, Guadalajara 226.38 por ciento, León 196.74 por ciento, Monterrey 175.68 por ciento, Cd. Juárez 230.89 por ciento, Tijuana 445 por ciento y Mexicali 310.77 por ciento. El proletariado, en sus distintas manifestaciones, comienza a agolparse en estos centros urbanos hasta poner en el centro de la agenda nacional el problema demográfico mediante la acción del movimiento urbano popular que aparece en los inicios de los años setenta y consolidaría su presencia a lo largo de los ochenta.

Otra manifestación de la desproporcionalidad y del carácter contradictorio del desarrollo de la industria mexicana es su polarización en sectores modernos y sectores tradicionales, y su doble dinámica de dispersión y concentración del poder económico. Fenómenos ambos de amplia repercusión en la composición diferenciada del proletariado mexicano. En numerosos estudios sobre la época puede leerse la siguiente conclusión: en la industria mexicana «coexiste un sector moderno, altamente productivo, que se concentra en grandes fábricas, frente a otro atrasado, tradicional, constituido por microindustrias, talleres y pequeñas y medianas empresas».⁸¹ Al respecto, un estudio realizado por Jaime Osorio nos muestra una radiografía de la polarización de la industria tomando en cuenta el tamaño de los establecimientos. Hacia 1970 la dinámica del desarrollo industrial ha generado una situación donde existen, «por un lado, un sinnúmero de pequeños capitales dispersos en una inmensidad de pequeños establecimientos (96.9 por ciento del total de establecimientos) con una significación pequeñísima en la producción total de la industria (21.5 por ciento de la producción), frente a pocos, pero grandes capitales, concentrados en una pequeña cantidad de industrias (el 0.8 por ciento) y que sobrepasan el 50 por ciento en su participación en la producción industrial».⁸² Esta estratificación marca la diferenciación interna de la clase obrera: 45.9 por ciento de la fuerza de trabajo industrial se haya dispersa, disgregada, laborando en las pequeñas industrias, sometido a la remuneración por debajo del valor de su fuerza de trabajo como forma predominante de superexplotación; mientras 30.2

⁸¹ Bizberg, Op. Cit., p. 35.

⁸² La estratificación se realiza según el valor de los activos fijos brutos de acuerdo con el Censo Industrial de 1970. Jaime Osorio, «Superexplotación y clase obrera...», p. 11.

por ciento lo hace concentrado en las grandes industrias y con la intensificación del trabajo como forma dominante de superexplotación, teniendo como “privilegio” «el no ser llevado a niveles de infrasubsistencia en sus remuneraciones».⁸³

Una polarización igualmente acentuada se refleja en cuanto a la dinámica de las distintas ramas industriales, cuyos ritmos de crecimiento son disímiles, lo que nos permite asomarnos a los sectores considerados ejes del desarrollo capitalista, concentradores de los esfuerzos de inversión y generadores de los mayores montos de plusvalor. Así, por ejemplo, la industria metálica básica y la que produce metálicos, maquinaria y equipo, tuvieron crecimientos de su producción por encima del promedio para el sector industrial en su conjunto a partir de mediados de los años cincuenta. Por otra parte, la industria de productos alimenticio, la de textiles, la industria papelera, la de madera y la de productos minerales no metálicos crecieron a una velocidad inferior al promedio del sector. Otra forma un tanto distinta de referir el fenómeno es decir que «de 1950 a 1970 las industrias más dinámicas han sido las que fabrican bienes intermedios y de capital. Así, por ejemplo, de 1959 a 1969 el aumento anual promedio de la industria de bienes intermedios fue de 10.8 por ciento y la de capital del 13.4 por ciento, ambas superiores al crecimiento anual de la industria que fue del 8.8 por ciento»; mientras, el aumento de la industria de bienes de consumo fue de 5.8 por ciento, perdiendo su notable dinamismo de la década de los cincuenta.⁸⁴ El eje de la industrialización y de la acumulación capitalista en México se había trasladado de las manufacturas de productos básicos de consumo, predominantes en el periodo 1940-1955, a las industrias de bienes de consumo duradero y de capital, predominantes a partir de 1955. Adicionalmente, algunas industrias productoras de bienes intermedios se suman al eje de la acumulación: entre 1950 y 1970 la industria petrolera crece a una tasa promedio anual del 8.9 por ciento, la petroquímica básica al 43.14 por ciento, la petroquímica secundaria al 10.61 por ciento, la industria siderúrgica al 11.40 por ciento y la industria eléctrica al 13.15 por ciento.⁸⁵

⁸³ Ibid, pp.18-21.

⁸⁴ Lucía Álvarez y Ma. Luisa González, Op. Cit., p. 128.

⁸⁵ Ibidem.

La misma situación se refleja si revisamos las tasas de productividad. De acuerdo con tres métodos de medición evaluados por Álvarez y González, «las ramas industriales de más alta productividad son: industria química, refinación de metales, industria petrolera, producción de vehículos automóviles y fabricación de artefactos eléctricos». Por ejemplo, al medir la productividad relacionando el PIB industrial con el número de trabajadores, las autoras encontraron que, de 1950 a 1970, «destaca sobre todo el incremento de la productividad en la industria petrolera con el 275.44 por ciento de aumento; la electricidad con 436.82 por ciento; materiales no metálicos con 107.35 por ciento; artefactos mecánicos con 166.68 por ciento; industria química con 92.02 por ciento, y la construcción con el 74.98 por ciento». De acuerdo con este indicador, la productividad para el conjunto de la industria creció 190.6 por ciento durante el periodo.⁸⁶

Esta dinámica modificó la composición del proletariado industrial en México. A pesar de que en 1965 la mitad de los obreros de la industria de la transformación seguía agrupada en la producción metalúrgica y de productos metálicos, en la industria textil y en la de alimentos y tabaco, acontece un rápido incremento de los proletarios ocupados en las nuevas ramas de la industria pesada y un crecimiento un tanto menor pero significativo en las ramas de la industria ligera. Así, «en la construcción de maquinaria para el transporte, el número de obreros aumentó en este periodo [de 1930 a 1965] 17 veces, en la industria química 10.8 veces, en la producción de materiales de construcción 9.4 veces, en la industria electrotécnica 6.2 veces, en la petrolera y la petroquímica 4.8 veces, en la metalúrgica 4.6 veces».⁸⁷

Una manifestación más del carácter eminentemente contradictorio del desarrollo capitalista anclado en la industrialización son sus magros resultados en cuanto a dotar de una base autónoma de acumulación a la burguesía nacional, a manera de pilar fundamental de la soberanía nacional tal como lo concebía ideológicamente el proyecto desarrollista. El caso es que el proyecto de industrialización con todas sus consecuencias deseables —como la consolidación del mercado interno y el fortalecimiento del estado

⁸⁶ Ibid, p. 133

⁸⁷ I. Vizgunova, Op. Cit., p. 52.

nacional— entró demasiado tarde a la escena mundial, en un momento en que el avance incontenible del imperialismo norteamericano se reflejaba en el crecimiento de las inversiones directas en América Latina. De manera que la retórica del nacionalismo revolucionario perdía brillo apenas se profundizaba en el análisis de las cifras: el predominio estadounidense se fortalecía al amparo del acelerado desarrollo industrial, explotando directamente a la clase obrera mexicana y dejando a la burguesía mexicana en calidad de asociada menor. Nuevamente, el fenómeno registra la concentración de las inversiones, en este caso foráneas, en la industria como sector más dinámico: «así, se tiene que de las 187 corporaciones más grandes de Estados Unidos, 179 tienen filiales en México y la mayoría de ellas (162) en la industria manufacturera, 90.40 por ciento». Esta inversión se concentraría en las ramas de tabaco, productos de hule, productos químicos, productos de petróleo y coque, farmacéuticos, maquinaria no eléctrica, maquinaria eléctrica y equipo de transporte». La participación de las empresas transnacionales en la producción industrial abarcaría 61.5 por ciento de la industria de bienes durables, 32.1 por ciento de la rama de bienes intermedios, 30.9 por ciento de la industria de bienes de consumo y 35.9 por ciento de la de bienes de capital.⁸⁸

En el estudio pionero sobre el tema, realmente desmitificador de la retórica nacionalista del llamado “gobierno surgido de la revolución mexicana”, José Luis Ceceña constataría la fuerte penetración del capital monopolista extranjero en el México de los años sesenta, justo cuando la hegemonía del proyecto desarrollista parecía indiscutido y contaba con el apoyo incluso de un sector de la izquierda mexicana alentado por los fuegos artificiales del antiimperialismo priísta. El autor corrobora que la industria de la transformación era un lugar privilegiado para las inversiones extranjeras, abarcando 56 por ciento del sector hacia 1960. Medida con relación a los ingresos totales, la esfera de influencia del capital externo significaba 84 por ciento en la industria automotriz, 100 por ciento en la industria llantera, 61 por ciento de la rama productora de maquinaria, 88 por ciento de la industria de productos eléctricos, 91 por ciento de la industria química, 81 por ciento de la industria químico-farmacéutica, 90 por ciento de la

⁸⁸ Álvarez y González, Op. Cit., p. 147.

minería, 57 por ciento de la industria de la construcción, 62 por ciento de la manufactura de textiles y 57 por ciento de la rama productora de alimentos.⁸⁹

De manera que la utopía de la soberanía nacional y la industrialización endógena sin romper con el capitalismo pronto quedó deshecha. Por eso, en una revisión de los aportes del estudio clásico de Ceceña se puede afirmar que «el proyecto de industrialización a toda costa, decididamente antipopular y desnacionalizador, significó la consolidación del gran capital sobre los destinos de la economía del país» a un ritmo tal que el interés del capital extranjero en el sector industrial mexicano pasó de un 7 por ciento del total de las inversiones en 1940 al 73 por ciento en 1970.⁹⁰ Paradojas del desarrollismo y la “industrialización sustitutiva de importaciones”.

Pero ¿cuál era la composición de la clase trabajadora derivada de esta particular forma de acumulación, centrada en una industrialización desigualmente distribuida en el territorio, internamente diferenciada y monopolizada por el capital extranjero? ¿Cuál era la situación de la clase obrera en lo que a niveles y formas de explotación y remuneración se refiere?

No se puede negar que el proyecto económico impulsado por la burguesía mexicana a partir de los años cuarenta trajo aparejada la consolidación de un núcleo obrero de corte clásico, es decir, predominantemente urbano, básicamente masculino, con amplios segmentos calificados, con seguridad social y prestaciones, con predominio de la contratación colectiva por escrito, mayoritariamente sindicalizada, concentrado en grandes industrias y localizado en zonas geográficas consideradas polos de desarrollo. Este será el núcleo dinámico del proletariado mexicano durante las décadas que van de 1950 a 1980; un contingente que concentra las mejores remuneraciones y vive condiciones de explotación ligadas al desarrollo de las fuerzas productivas y a la intensificación del trabajo. Esto daba pie a demostraciones bastante optimistas respecto a las condiciones de explotación y remuneración de este segmento de trabajadores. Por ejemplo, Bizberg aseguraba que «ser obrero en nuestro país quiere decir estar ubicado en

⁸⁹ José Luis Ceceña, *El capital monopolista y la economía mexicana*, Ed. UNAM, México, 1963, pp. 108-127.

⁹⁰ Ana Esther Ceceña y Alma Chapoy Bonifaz, «Introducción» a José Luis Ceceña, *Op. Cit.*, p. 8.

un sector muy importante en lo que a la producción se refiere y con *un trabajo bastante estable*. Lo que significa *privilegios a nivel económico y de condiciones de vida*. Prerrogativas que van aumentando en la medida en que los obreros no son solamente eso, sino que están *sindicalizados*, o sea, que tienen una organización que puede defender sus derechos». ⁹¹ Todo esto significaba que, según el autor, los trabajadores de la industria vivían una «situación privilegiada»: por ejemplo, «solamente una tercera parte de la población ocupada en las industrias extractivas y en la manufactura están por debajo del salario mínimo... alrededor del 30 por ciento de la población ocupada percibe más del salario mínimo...». ⁹² Además, afirmaba Bizberg, eran trabajadores que contaban con una cobertura social amplia: por ejemplo, casi el 80 por ciento de los ocupados en la manufactura eran permanentes y estaban asegurados en el IMSS.

Posiblemente son las condiciones de remuneración y explotación de éste contingente presuntamente «privilegiado» las que impulsan los indicadores de la clase trabajadora en general y alientan el optimismo de un sector nada despreciable de los analistas de la época, entre los cuales Bizberg es un ejemplo. Otros estudios sobre dinámica de los salarios reforzarían esta hipótesis. Así, vemos como la tasa de participación de los salarios en el PIB vive una marcada tendencia a la alza durante el periodo de 1952-1970, que continúa entre 1970-1976. Esta curva ascendente venía a sustituir un periodo de comprobado declive de la participación de los salarios en el PIB, ocurrida entre 1940-1951. Parecía, entonces, que la maduración de la industrialización impactaba positivamente sobre las remuneraciones de la clase trabajadora, por lo menos hasta 1976 cuando la tasa de participación en el PIB alcanza su pico máximo de 40.3 por ciento, para comenzar a declinar conforme el panorama económico se ennegrecía presagiando un oscuro fin de época. ⁹³

⁹¹ Ilán Bizberg, Op. Cit., p. 24. Las cursivas son nuestras.

⁹² Ibid, p. 44.

⁹³ Las tasas de participación de las remuneraciones en el PIB entre 1950 y 1970 fueron: 23.8 por ciento en 1950, 26.9 por ciento en 1955, 31.2 por ciento en 1960, 32.7 por ciento en 1965, 35.7 por ciento en 1970, 38.1 por ciento en 1975 y 40.3 por ciento en 1976. Sergio Sánchez y Román Sánchez, Op.Cit. p. 144.

Algo similar acontecía con la trayectoria de los salarios reales. En un estudio bastante exhaustivo, Jeff Bortz establece el siguiente panorama cíclico: entre 1939 y 1952 los salarios reales bajan o permanecen estables, mientras que entre 1952 y 1968 son continuamente ascendentes. Sin embargo, la situación tampoco es para echar las campanas al vuelo dado que «al terminar el ciclo en 1968 el salario real apenas logra el nivel obtenido en 1939. El salario real para 1970 es sólo un 16 por ciento superior al nivel de 1940». No obstante los magros resultados, todavía entre 1970 y 1976 podemos hablar de una trayectoria ascendente de los salarios reales, aunque ésta se ha convertido en «irregularmente ascendente».⁹⁴

Luego volveremos sobre este punto de quiebre en la curva ascendente de los salarios reales y la participación de las remuneraciones de asalariados en el PIB. Por ahora debemos matizar el panorama, volviendo a destacar la desproporcionalidad de la acumulación capitalista asociada ahora con la diferenciación de la clase trabajadora en lo referente a sus remuneraciones y sus condiciones de explotación. Con ello corregiremos un poco las conclusiones que se derivan del análisis de los indicadores promedio.

En primer lugar, cabe destacar que existe durante el periodo una estrecha correlación entre el tamaño de la empresa y el nivel de las remuneraciones: «en las pequeñas empresas el trabajador gana menos que en las medianas, y menos todavía que en la gran industria». En segundo lugar, la misma íntima asociación existe entre las remuneraciones y el tipo de actividad, trátase de tradicional o moderna: «coincide casi perfectamente el que una industria sea tradicional con que los salarios que ahí perciban los obreros sean menores a la media nacional. También, basta con referirse a las actividades modernas para saber que los obreros ahí ocupados perciben salarios por encima del promedio».⁹⁵ Esto a su vez, está fuertemente ligado a las características de cada rama en cuanto a los niveles de productividad e intensidad del trabajo y a los grados de dispersión y sindicalización de la clase obrera.

Como hemos señalado líneas arriba, se trata en el primer caso de las ramas de productos alimenticios, textiles, madera, papel y productos minerales no metálicos

⁹⁴ Jeffrey Bortz y Rafael Sánchez, «Salarios y crisis económica en México», en Bortz, Op. Cit., p. 52.

⁹⁵ Bizberg, Op. Cit., p.47.

donde se observó un deterioro o una inmovilidad en los indicadores que miden el ingreso de los asalariados. El segundo caso abarca ramas como la industria metálica básica, productos metálicos y maquinaria y equipo. A éstas ramas manufactureras se deben agregar la industria de la construcción, la del petróleo y la eléctrica, ésta última la de mejor desempeño durante todo el periodo. (Sólo 16 por ciento de los ocupados en la industria eléctrica ganaban menos del salario mínimo y el nivel de remuneración media anual en este sector se incrementó un 53.1 por ciento, muy por encima del promedio para el conjunto de la economía).

Decíamos que estas disparidades en los niveles de remuneración se asocian a los desempeños de la productividad, un indicador muy débil del grado de explotación, si tomamos en cuenta que ni siquiera discrimina entre los incrementos derivados del desarrollo de las fuerzas productivas y aquellos originados por la intensificación del trabajo. Lo cierto es que, pese a las dificultades para su medición se puede comprobar que las tasas de explotación de la industria crecieron a un ritmo mucho mayor que el incremento de las remuneraciones, de tal manera que el desgaste de la fuerza de trabajo, el aumento de los accidentes laborales, las enfermedades asociadas al desarrollo de la industria, etc., pagaron con creces los incrementos salariales que, por lo demás, siempre estuvieron por debajo de los aumentos en la productividad.

De manera que se trató de un periodo signado por las altas tasas de plusvalía extraídas a la clase trabajadora, preferentemente al proletariado industrial. Para el conjunto de la economía, se puede apreciar un incremento constante de tasa de explotación a partir de 1950. Así, tenemos que, dicha tasa era de 179.96 por ciento en 1950, 188.28 por ciento en 1955, 205.02 por ciento en 1960, 238.53 por ciento en 1967, etc.⁹⁶ Para el caso de la industria, la tasa de explotación creció continuamente desde 65.59 por ciento en 1950 hasta 163.48 por ciento en 1967, destacando el caso de algunas ramas que alcanzaron cifras muy cercanas o superiores al 200 por ciento, como la extracción y refinación de petróleo, la industria eléctrica, la manufactura de productos

⁹⁶ Uriel Aréchiga, Op. Cit., p. 205.

alimenticios y la de elaboración de bebidas, la industria tabacalera, la rama de productos químicos y la de hule sintético.⁹⁷

El mejor pago de la fuerza de trabajo en algunas regiones, categorías profesionales y sectores de la economía descansó en el aumento de la explotación. Es una regla del periodo que los niveles salariales más altos se corresponda con las ramas, categorías profesionales o zonas cuyas normas de explotación son superiores a la media, no alcanzado a compensar lo perdido con el desgaste obrero acelerado, tanto físico como nervioso.

Tenemos así que a partir de la década de los años cincuenta la clase obrera mexicana se hace más productiva y más explotada, configurándose una situación de empeoramiento relativo de la situación económica de los trabajadores mexicanos, es decir, de acrecentamiento de las disparidades entre el trabajo y el capital: a pesar del incremento de los salarios el abismo se sigue abriendo dada la mayor cuantía de la plusvalía apropiada por los capitalistas. Con ello se confirma un proceso básico del desarrollo capitalista: la acumulación capitalista conlleva el incremento de la explotación y un creciente abismo entre sus niveles de vida y los de la burguesía, lo que no está reñido con el incremento de los salarios.

2.2. El peor de los mundos posibles: la situación de la clase trabajadora mexicana a partir de 1976

A mediados de los setenta, el proyecto económico que la burguesía mexicana impulsó buscando autonomía relativa se estrella con los hechos duros derivados del avance del imperialismo y sus contradicciones. Siempre bajo la égida abierta o encubierta del capital norteamericano, el proyecto de industrialización se ve enfrentado al nuevo

⁹⁷ Lucía Álvarez y Ma. Luisa González, Op. Cit., p. 160. Las autoras calculan la tasa de explotación industrial en el periodo 1950-1967 «tomando como plusvalía lo que aparece en la serie estadística Acervos de Capital como superávit de operación» y tomando como capital variable lo que aparece como remuneración a los asalariados».

entorno mundial derivado de la crisis estructural de 1973. Entonces sonó la hora final de los sueños mestizos y el nuevo tiempo mundial anunció el retorno de los conquistadores y de los financistas y rentistas nacionales que endosaron su suerte abiertamente al imperio del norte, sin recatos de ninguna especie. Nuevamente el paisaje social en su totalidad, incluida la lucha de clases, comenzó a cambiar.

A más de dos décadas y media de iniciada esta nueva reconfiguración, relatada a grandes rasgos en el capítulo anterior, la economía mexicana tiene un nuevo rostro, francamente regresivo. Y la clase obrera, sometida a un profundo y sistemático ataque, tiene nuevas características, casi todas impuestas contra su voluntad y con el objetivo final de imprimirle la derrota histórica en el rostro. En la década de los noventa, las transformaciones económicas ya maduras han terminado por repercutir sobre las condiciones globales en las cuales el capital compra y explota la fuerza de trabajo (D-M[Ft] y P, dentro del ciclo de reproducción del capital industrial). Inmediatamente se percibe una elevada precariedad de la fuerza de trabajo mexicana, incluso en el sector formal de la economía, lo que ha generado una situación de «inclusión con pobreza», similar a la analizada para Chile por Rafael Agacino y para América Latina por Hoffman y Portes.⁹⁸ Muchas investigaciones situadas en el campo de los «estudios laborales» y la economía corroboran estas apreciaciones, que ya no pueden ser acusadas de apresuradas. Incluso las posiciones moderadas y las abiertamente favorables a las «reformas estructurales» han tenido que rendirse ante la evidencia empírica. Casi dos décadas de investigación sobre variados ámbitos de la relación capital-trabajo arrojan luz sobre

⁹⁸ Rafael Agacino, «Cinco Ecuaciones “Virtuosas” del Modelo Económico Chileno y Orientaciones para una Nueva Política Económica», en www.redem.buap.mx. Allí se demuestra que «un porcentaje importante de los pobres no son los típicamente excluidos, sino precisamente, los incorporados al mercado del trabajo». También Portes y Hoffman abonan a esta tesis al decir que «el 75 por ciento de la población empleada, que corresponde a la suma de los proletariados formal e informal, no genera un ingreso suficiente por su trabajo para superar el nivel de pobreza»: «ser obrero en América Latina significa ser pobre» o, lo que es igual, «no es necesario ser desocupado para ser pobre». Alejandro Portes y Kelly Hoffman, *Las estructuras de clase en América Latina: composición y cambios durante la época neoliberal*, Ed. CEPAL, Santiago de Chile, 2003, p. 29

algunos hechos indiscutibles, preñados de verdad dada la coincidencia incluso de quienes miran al mundo desde puntos de vista altamente contrapuestos.

Así, una revisión básica de la literatura sobre el tema nos daría los siguientes resultados:

❖ «El más drástico efecto de las transformaciones se ha dado en los salarios».⁹⁹

Hemos visto en el apartado anterior que el periodo que va de 1952 a 1976 puede caracterizarse como una curva ascendente de las remuneraciones, tanto si tomamos en cuenta el incremento de los salarios reales como si analizamos la participación de las remuneraciones a los asalariados en el PIB. A pesar de que el panorama se asoma como problemático hacia inicios de la década de los setenta, la tendencia todavía se mantiene como «irregularmente ascendente» hasta 1976, cuando ambos indicadores alcanzan su pico histórico: ese año la tasa de participación de los salarios en el PIB es de 40.3 por ciento mientras el salario semanal promedio del sector industrial se incrementa un 23.4 por ciento para ya no volverlo a hacer. Hacia 1980, por ejemplo, el nivel salarial era 22.3 por ciento por debajo del de 1976, tras un lustro de números negativos.

Periodizando por sexenios se tiene un panorama similar. Los gobiernos de Ruiz Cortines, López Mateos, Díaz Ordaz y Luis Echeverría alcanzan cifras positivas en el incremento del poder adquisitivo del salario mínimo: de 27.6, 56.7, 24.7 y 18.4 por ciento, respectivamente. Incluso pasa lo mismo con el sexenio de López Portillo, aunque ya el incremento es significativamente menor (6.2 por ciento), iniciándose la fase de declive en las remuneraciones a los asalariados. A partir de 1982, todos los sexenios neoliberales tienen desempeños negativos en la evolución del poder adquisitivo del salario mínimo, alcanzándose la cifra récord durante el sexenio de Ernesto Zedillo cuando el salario mínimo pierde 51.1 por ciento de su poder de compra bajo el efecto de

⁹⁹ Patricia Olave, «Reformas económicas, reestructuración productiva y cambios en el mercado de trabajo en México. 1985-2002», ponencia para el IV Congreso Latinoamericano de Sociología del Trabajo (ALAST).

la gran crisis económica de 1995 que revertió lo ganado en el breve periodo de la primera mitad de los años noventa.¹⁰⁰

Ajustándonos a un cálculo conservador, los salarios se han deteriorado en un 80 por ciento aproximadamente desde 1976 hasta inicios el segundo milenio.¹⁰¹ De acuerdo con otra cifra, el salario mínimo «nunca había alcanzado un nivel tan bajo en su poder adquisitivo como el que tiene hoy en día. Se encuentra un 28 por ciento debajo de su nivel histórico más bajo en los cincuenta». Tan sólo de 1987 a 2006, la pérdida acumulada del poder adquisitivo del salario mínimo es de 73.4 por ciento.¹⁰² Todo esto ha profundizado la brecha de las remuneraciones en México con respecto de otros países, específicamente los Estados Unidos, reforzando la idea de una economía nacional cuya «ventaja comparativa» es básicamente el bajo nivel de las remuneraciones a sus asalariados, el empeoramiento absoluto de sus condiciones de vida: por ejemplo, en 1993 el salario mexicano era sólo un 15 por ciento de su similar norteamericano; tres años después representaba un 8 por ciento, para reposicionarse ligeramente en 2004, cuando los salarios mexicanos representaban el 11 por ciento de los de Estados Unidos.¹⁰³

Una medición más compleja del impacto de la reestructuración sobre las remuneraciones es la que correlaciona el salario mínimo y la Canasta Obrera Indispensable (COI). Según Luis Lozano, «en diciembre de 1987, con un salario mínimo de 6.47 pesos se podía adquirir 94 por ciento de la COI, cosa que no ocurre al 02 de enero de 2006, ya que con el salario mínimo de 48.67 pesos sólo se adquiere 16.26 por ciento de dicha canasta básica». Mientras en 1982 con un salario mínimo se podían adquirir 31 de los 35 artículos de la COI, para el 2006 sólo se podían adquirir 5 de

¹⁰⁰ Luis Lozano Arredondo, «México: el salario y la necesidad de un proceso de amplia reestructuración de su poder adquisitivo», en José Luis Calva, *Empleo, ingreso y bienestar*. Coed. UNAM/M.A. Porrúa, México, 2007. Cuadro 1, p.

¹⁰¹ Enrique de la Garza, *Reestructuración productiva, empresas y trabajadores en México*, Coed. UAM/FCE, México, 2006. p. 86.

¹⁰² Luis Lozano, Op. Cit., p. 220.

¹⁰³ Gerardo Fujii y Luis E. Cadaudap, «Salarios, productividad, competitividad y desempleo», en José Luis Calva, Op. Cit., p.

ellos.¹⁰⁴ Asimismo, de acuerdo con el mismo estudio, el tiempo necesario de trabajo para adquirir la Canasta Básica se ha incrementado notablemente con la llegada del neoliberalismo, haciendo retroceder lo ganado durante los años sesenta y setenta. La evolución marca una ruta en que el tiempo necesario para adquirir la COI disminuye continuamente desde 1952 (15 horas, 38 minutos) hasta 1976 (5 horas, 15 minutos). A partir de 1976, el tiempo que se necesita trabajar para comprar una canasta básica sufre incrementos notables, sobre todo en el periodo que ya es abiertamente neoliberal, es decir, a partir de 1982. Para el año 2000, se necesitaban ya 32 horas, 22 minutos de trabajo para adquirir la COI. ¡Seis veces más tiempo que en 1976!¹⁰⁵

Otro fenómeno relevante, sobre todo en la década de los noventa, es el incremento sostenido de los trabajadores que perciben menos de un salario mínimo, número que crece entre 1991 y 1997, para disminuir en forma leve en 1998 y tomar nueva fuerza a partir del año 2001.¹⁰⁶ Ya para el año 2004, la proporción de los trabajadores que no recibe remuneración o gana menos de un salario mínimo era de 23.90 por ciento de la población ocupada; los que ganaban de 1 hasta 2 salarios mínimos representaban otro 22.73 por ciento. De tal forma que 46.63 por ciento de los trabajadores mexicanos recibía salarios indiscutiblemente insuficientes, incluso para reponer su fuerza de trabajo. He allí la confirmación de lo sugerido por Rafael Agacino: el propio mercado del trabajo está operando como uno de los tantos mecanismos reproductores de la pobreza y esta condición social no se deriva de la «exclusión» económica como pretenden quienes piensan el problema como derivado del insuficiente o incompleto desarrollo del capitalismo neoliberal y proponen como solución más capitalismo y más neoliberalismo.

¹⁰⁴ Luis Lozano, Op. Cit., p, 223.

¹⁰⁵ Ibid, p.

¹⁰⁶ Patricia Olave, Ibid. p. Para el caso de los trabajadores urbanos, de acuerdo con cifras oficiales de la Encuesta Nacional de Empleo Urbano, y haciendo equiparables los salarios de los años correspondientes, los trabajadores con ingresos menores a 1 salario mínimo vigente pasan de ser 30.6 por ciento de la población ocupada en 1987, a ser 45.7 en 1996. INEGI, *Indicadores sobre las características del empleo urbano. 1987-1996*. México, 1997.

De manera que una característica de la clase trabajadora actual es el deterioro de sus salarios, agudizándose el fenómeno de la remuneración de la fuerza de trabajo por debajo de su valor y haciendo central para el modelo de acumulación actual el deterioro absoluto de la situación de la clase trabajadora. Si a esto sumamos que la tasa de plusvalía dio un salto bajo el impulso de la reestructuración neoliberal, pasando de 413 por ciento en 1981 a 635 por ciento en 2004;¹⁰⁷ y si también tomamos en cuenta que es un hecho empírico notable el lento ritmo de la productividad y de las inversiones en capital fijo en la era del neoliberalismo, por lo que se supone atascado el mecanismo de la plusvalía relativa; entonces podemos asumir la tesis propuesta por Valenzuela Feijóo: el factor explicativo del notable incremento de la tasa de plusvalía ha sido la disminución abrupta del salario real, el método más primitivo para elevar la tasa de plusvalía. Pero eso no es todo.

❖ *Las condiciones en el uso de la fuerza de trabajo, es decir, en las condiciones de explotación, se han modificado significativamente en favor del capital.*

Han aparecido o se han reforzado una serie de fenómenos que ya son moneda corriente para la clase trabajadora del país, parte de sus sufrimientos cotidianos. Así, se ha prolongado la jornada de trabajo, incrementándose el número de trabajadores que laboran más de 48 horas semanales. También han aumentado de manera sostenida los puestos de trabajo cuyas jornadas son menores a 15 horas semanales, fenómeno sólo aparentemente contradictorio con el anterior. La realidad es que quien se encuentra en esta segunda situación se ve obligado a emplearse en dos o tres lugares, prolongando de esta manera su jornada diaria o semanal. También se trata de una situación donde los hogares deben incorporar a más de un miembro de la familia a la vida productiva, para solventar la irregularidad de la jornada de trabajo del jefe de familia. Para todos los casos, el tomar en cuenta la evolución de la mano de obra que trabaja menos de 15 horas o más de 48 horas semanales es una forma reconocida de diagnosticar la precarización del trabajo.

¹⁰⁷ José Carlos Valenzuela Feijóo, *México 2006: una crisis mayor*, p. 57.

De acuerdo con Salas y Zepeda, durante los noventa, dentro de la población ocupada la proporción de trabajadores que labora menos de 15 horas semanales se incrementó de 7.7 por ciento en 1991 a 9.4 por ciento en 1996 como resultado de la crisis de 1995; después la evolución mostró una leve mejoría, regresando al 7.4 por ciento en el año 2000.¹⁰⁸ La situación de la mano de obra con jornadas semanales superiores a las 48 horas mostró un comportamiento similar: en 1991 representaba 19.4 por ciento de la población ocupada, incrementándose a 25.2 por ciento en 1996, para mostrar una leve mejoría que en este caso no alcanzó para regresar a la posición de inicios de la década. En el año 2000, 22 por ciento de la población ocupada laboraba más de 48 horas semanales.¹⁰⁹ Esto significa que, en conjunto y según cifras oficiales, para el año 2000 alrededor de una tercera parte de la fuerza de trabajo ocupada tenía jornadas irregulares.

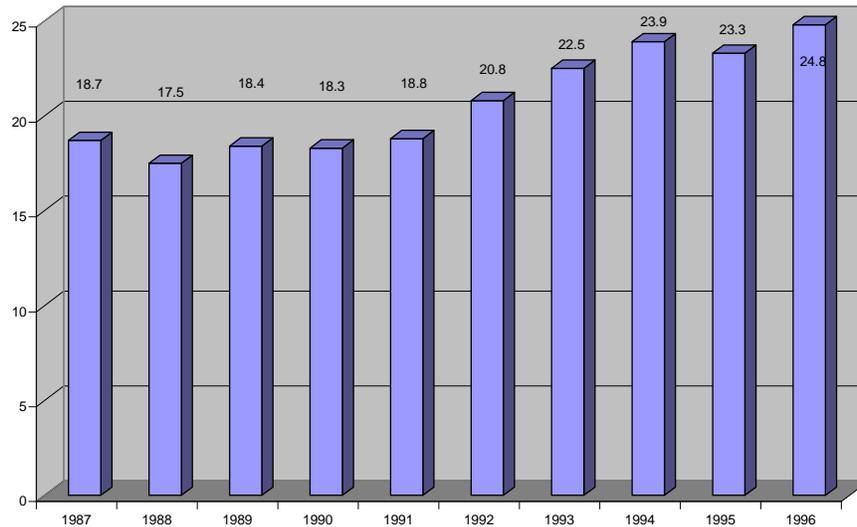
El fenómeno alcanza a la industria de la transformación donde, según Enrique de la Garza, las jornadas que más crecieron durante la década de los noventa fueron las de más de 48 horas por semana a través de las horas extras y la doble ocupación.¹¹⁰ Si tomamos en cuenta únicamente a los trabajadores urbanos, la población ocupada que laboró más de 48 horas semanales pasó de ser 18.7 por ciento en 1987 al 24.8 por ciento en 1996, observándose el mayor incremento a partir de 1992 como se observa en la siguiente gráfica:

¹⁰⁸ Si consideramos que la Encuesta Nacional de Empleo Urbano definía el trabajo parcial como aquel que consume menos de 35 horas a la semana, tenemos que entre 1987 y 1996 alrededor de una quinta parte de la población ocupada urbana se hallaba en esta condición. En 1987, 22.4 por ciento de la población trabajaba menos de 35 horas semanales; para 1995 eran 22.9 por ciento; en 1996 había ocurrido una ligera disminución ubicándose en 21.9 por ciento de la población ocupada. INEGI, *Indicadores sobre las características del empleo urbano. 1987-1996*. México. 1997.

¹⁰⁹ Carlos Salas y Eduardo Zepeda, «Empleos y salarios en el México contemporáneo», en Enrique de la Garza y Carlos Salas (coord.), *La situación del trabajo en México, 2003*. Coed. UNAM/PyV/IET/AFL-CIO, México, 2003, p. 63.

¹¹⁰ De la Garza Toledo, *Ibid.* p. 239.

Gráfico 7. Porcentaje promedio de la población ocupada urbana que trabaja más de 48 horas semanales, 1987-1996



Fuente: INEGI, *Indicadores sobre las características del empleo urbano. 1987-1996*. México. 1997.

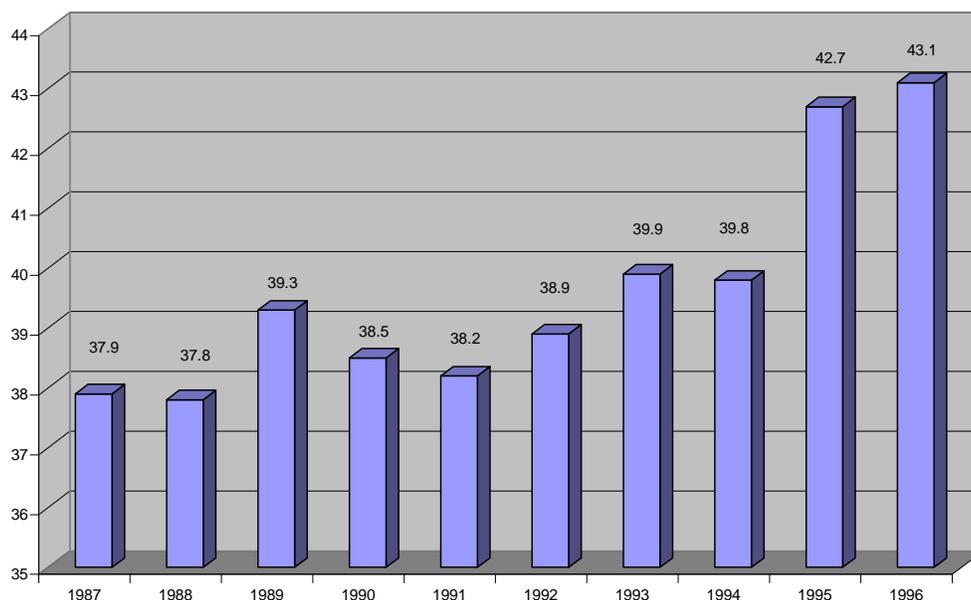
Para el sector manufacturero, la misma Encuesta Nacional de Empleo Urbano (ENEU) registra que la proporción de personas ocupadas más de 48 horas a la semana disminuyó paulatinamente de 1987, cuando era 16.4 por ciento, a 1990, cuando constituía 14.4 por ciento de la fuerza de trabajo ocupada en el sector. Pero a partir de 1991 muestra un alza sensible alcanzando en 1994 su valor más alto al registrar 20.8 por ciento de la población ocupada manufacturera. Después descendió ligeramente hasta representar un quinto. En el sector terciario urbano hubo un espectacular aumento de 7 puntos porcentuales en la población con jornadas mayores de 48 horas a la semana, al pasar de 19.7 en 1987 a 26.5 en 1996 en el total de la población ocupada.

Otro rasgo característico es la erosión de la seguridad social, un costo indirecto de la fuerza de trabajo mexicana. Ha crecido sostenidamente el número de ocupados sin prestaciones, siendo el sector más dinámico del mercado de mano de obra. En esto influye la alta participación del empleo informal pero también la generación de empleos asalariados sin acceso al IMSS, sobre todo en el sector servicios y construcción, y también en una buena parte del sector industrial que ha sufrido una rápida y aguda *informalización*. El fenómeno está igualmente asociado a la pulverización de la planta productiva y a su dispersión en innumerables micronegocios, generadores por excelencia

de empleo sin prestaciones. Por supuesto que se trata de un hecho ampliamente difundido en América Latina, donde «entre 65 y 95 por ciento de los que trabajan en microempresas carecen de contrato escrito y entre 65 y 80 por ciento de los ocupados no están afiliados a los sistemas de salud, ni gozan de las pensiones por vejez; laboran por encima de la jornada legal y están expuestos a mayores riesgos por accidentes en el trabajo».¹¹¹

En una medición conservadora, la ENEU registra que los trabajadores urbanos que carecieron de prestaciones sociales representaron alrededor de 40 por ciento entre 1987 y 1996. A partir de estos datos se observa un incremento sostenido que hace pasar la tasa de los trabajadores sin prestaciones de un 37.9 por ciento en el primer año mencionado, a un 43.1 por ciento en 1996. Esta evolución se ve de la siguiente manera:

Gráfico 8. Porcentaje promedio de la población ocupada urbana que laboró sin prestaciones, 1987-1996.



Fuente: INEGI, *Indicadores sobre las características del empleo urbano. 1987-1996*. México. 1997.

¹¹¹ Panorama laboral 2007, cit. en Adrián Sotelo Valencia, *Globalización y precariedad del trabajo en México*, Ed. El Caballito, México, 1999, p. 155.

Según datos de la Encuesta Nacional de Empleo y Ocupación (ENOE), en el cuarto trimestre de 2008 el 62.5 por ciento de la Población Ocupada urbana o rural laboró sin acceso a instituciones de salud derivadas de su ocupación. Entre 2005 y 2008 esta proporción oscila entre 56 y 63 por ciento.¹¹²

Al parejo de América Latina, la explosión de los micronegocios —que ocupan 40-42 por ciento de la mano de obra urbana en la década de los noventa— ha impactado en el nivel de las condiciones laborales en México.¹¹³ Tratándose de negocios familiares, que casi no emplean asalariados, donde predominan las formas más drásticas de superexplotación, la dirección autocrática, la poca capacitación y la alta rotatividad, no es extraño que «del total de sus asalariados, un porcentaje decreciente está en el IMSS y una porción muy baja tiene contrato escrito». En 1996 casi el 90 por ciento de los trabajadores de micro-negocios tenía contrato puramente verbal.¹¹⁴

De manera que muchos de los puestos de trabajo creados en el patrón de acumulación de la era neoliberal son de baja remuneración, sin prestaciones sociales, con jornadas irregulares, en micro establecimientos y sin contrato.

Construyendo una metodología que mide cuatro dimensiones, Sotelo Valencia analizó el desempeño de la precarización del trabajo en México a partir de la evolución de una tasa global. De acuerdo con los resultados obtenidos «se puede observar que esta tasa se incrementó de 71.6 por ciento en 1990 a 84.1 por ciento en 1996, o sea, con un crecimiento de casi el 15 por ciento...»¹¹⁵ Una aproximación oficial al fenómeno es la

¹¹² Datos tomados de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo, Sitio Electrónico del INEGI, http://www.inegi.org.mx/lib/olap/general_ver4/MDXQueryDatos.asp?#

¹¹³ Los trabajadores urbanos que laboraron en micro-empresas eran 38.5 por ciento de la población ocupada en 1987. Para 1996 esa proporción había aumentado al 43.5 por ciento según datos de la ENEU. Aproximadamente 4 de cada diez trabajadores urbanos estaba empleado en un micro-negocio.

¹¹⁴ Enrique de la Garza, Op. Cit., p. 104.

¹¹⁵ Adrián Sotelo Valencia, *Globalización y precariedad...* p. 152, 153. Los cuatro indicadores utilizados para cuantificar la precarización son: Trabajadores que laboran menos de 35 horas a la semana, aunque desearían trabajar más; Trabajadores ocupados que perciben ingreso-salario por debajo del mínimo legal; Trabajadores que no están amparados por la legislación social y laboral; Tasa de desempleo abierto y calidad en el empleo.

Tasa de Condiciones Crítica de Ocupación que para el ámbito urbano representó 29.3 por ciento de los ocupados en 1987, en tanto que en 1996 ya era de 46.6. La tasa referida creció 60 por ciento aproximadamente en el transcurso de esto diez años.¹¹⁶

❖ *La «modernización» de la fuerza de trabajo mexicana, en el sentido de la toyotización de los procesos productivos y gerenciales, ha fracasado.*

Después de largos y enconados debates sobre el tema, no se puede ocultar el sentido parcial y regresivo de las medidas adoptadas por el capital en la reestructuración de los procesos de trabajo y las relaciones laborales. Un estudio de Enrique de la Garza revela que la reestructuración productiva se confinó a un polo no mayoritario de la industria mexicana. Basado en el análisis de la Encuesta Nacional de Empleo Salarios, Tecnología y Capacitación (ENESTYC) del sector manufacturero, el autor concluye que las formas de gestión tradicional y tayloristas siguen predominando en el 80 por ciento de los establecimientos industriales mexicanos.¹¹⁷

Además, la vía de la innovación y renovación tecnológica no es la más transitada por el capital en nuestro país: «casi la mitad de los grandes establecimientos, el 59.1 por ciento de los medianos y el 71. 2 por ciento de los pequeños, muestra nula incorporación de alta tecnología». La conclusión es contundente y lógica. Según Enrique de la Garza,

¹¹⁶ La Tasa de Condiciones Crítica de Ocupación trata de la proporción de la población ocupada que se encuentra en alguna de las siguientes condiciones: ocupados menos de 35 horas semanales por razones de mercado; ocupados por 35 horas o más a la semana que reciben menos de 1 salario mínimo; ocupados por más de 48 horas que reciben entre 1 y 2 salarios mínimos. INEGI, *Guía de conceptos, uso e interpretación de las estadísticas sobre fuerza de trabajo en México*, www.inegi.gob.mx

¹¹⁷ El taylorismo tiene como principales características la separación entre concepción y ejecución; la desintegración de los ciclos de trabajo en fases cortas, simples y repetitivas; y las tareas simplificadas, especializadas, rutinarias y repetitivas hechas por trabajadores no calificados controlados por la gerencia en todos sus gestos y movimientos. El toyotismo se propone como un método de gestión en que priva la reintegración de la concepción y ejecución, las tareas complejas y polivalentes, el salario y la jornada flexible, etc.

«no se pudo transitar a una palanca claramente diferente de la acumulación del capital que no fuese la intensificación del trabajo... y el bajo salario».¹¹⁸

De manera que ha surgido una «nueva» clase obrera, aunque ésta tiene poco que ver con la imagen idílica de los epígonos del toyotismo, la reestructuración productiva y la modernización neoliberal. La clase obrera originada por el vendaval superexplotador del neoliberalismo es joven, no calificada, con presencia alta de mujeres, con baja estabilidad en el empleo, una parte ocupada en empleos precarios y otra parte en empresas modernizadas, menos sindicalizada o con sindicatos de protección, predominantemente integrada por obreros no calificados, con jornadas excesivas de trabajo y bajos salarios.¹¹⁹

2.4 Una alternativa para la comprobación empírica del desastre neoliberal: el análisis de la movilidad laboral en México.

El panorama laboral hasta aquí descrito puede tener mayores elementos de prueba si en lugar de utilizar las tradicionales cifras de *stock*, nos valemos de las novedosas estadísticas sobre movilidad laboral en México, diseñadas por el INEGI a partir de la Encuesta Nacional de Empleo y Ocupación para dar cuenta de los flujos de la fuerza de trabajo durante un periodo dado, es decir, para conocer «los cambios en el estatus laboral experimentados por la población en una dinámica intensa de movilidad entre ocupados, desocupados y no económicamente activos; y entre diferentes categorías ocupacionales, sectores de actividad económica, posiciones en la ocupación y condiciones laborales».¹²⁰

Este nuevo acercamiento también reflejará los fenómenos ya mencionados, que constituyen las características generales de la composición de la fuerza de trabajo

¹¹⁸ Enrique de la Garza, *Ibid.*, pp. 113, 276.

¹¹⁹ Enrique de la Garza, *Ibid.*, pp. 152, 252.

¹²⁰ INEGI, *Estadísticas sobre la dinámica laboral en México, 2000-2004*. Ed. INEGI, México, 2006.

mexicana a partir de la década de los noventa. Haciendo una rápida enumeración, tendríamos lo siguiente:

1. Observando los flujos de entrada y salida de la ocupación, se puede concluir que existe una alta rotación de la fuerza de trabajo en México: la característica predominante del llamado mercado de trabajo es la inestabilidad o el carácter efímero de los empleos. Por ejemplo, del tercero al cuarto trimestre de 2004 salieron de la ocupación 5 356 496 personas pasando a la condición de “desocupados” y “población no económicamente activa”, mientras 5 128 433 personas salieron de estas últimas categorías para inscribirse en la de “ocupados”.¹²¹ Además, los flujos y los bajos niveles de permanencia de la población desocupada corroboran la hipótesis teórica de la corta duración del desempleo en el país: la gente busca emplearse en lo que sea, aún a costa de malas condiciones laborales. Los mexicanos no se permiten el lujo de un largo periodo de búsqueda de empleo. Por citar sólo un ejemplo, del tercero al cuarto trimestre de 2004 52.6 por ciento de los desocupados pasó a una situación de ocupados y 30.1 por ciento abandonó la búsqueda de trabajo; solo 17.3 por ciento permanecieron como desocupados. Analizando los flujos de varios trimestres entre 200 y 2004 se tiene que únicamente entre 10-20 de cada 100 mexicanos persiste en la búsqueda de un empleo de un trimestre a otro.¹²²
2. Los flujos por posición en el trabajo comprueban la gran movilidad, inestabilidad y heterogeneidad del mercado de trabajo mexicano: un número importante de asalariados, 6.1 por ciento, sale del mercado para ser “trabajador por cuenta

¹²¹ El indicador no se refiere a la pérdida neta de puestos de trabajo en la economía mexicana, en cuyo caso la cifra, superior a los 5 millones, sería extraordinaria aún en tiempos de crisis. Se trata más de la manera en que los individuos pasan de una condición laboral a otra durante un periodo de tiempo determinado, con lo que se obtiene una imagen de la movilidad al interior del mercado de trabajo y no un indicador del desempleo. En México, una gran cantidad de trabajadores salen y entran de la condición de ocupados con extrema facilidad. Casi la misma cantidad de individuos que pierde su empleo lo recupera entre un trimestre y otro. Este trasiego es el que se refleja en las cifras proporcionadas.

¹²² Ibid, pp. 27, 28, 51.

propia”, al mismo tiempo que un amplio grupo de “patrones” se autoemplea (30.1 por ciento) o se inserta como asalariado (16.5 por ciento). Aunque la mayoría de los desocupados continúa insertándose como asalariados (40.5 por ciento), también son significativos los volúmenes de quienes lo hacen como trabajadores por cuenta propia (8.8 por ciento) o trabajadores sin pago (2.5 por ciento), categorías asociadas a condiciones laborales precarias que, por otra parte, tienen bajas tasas de permanencia o retención.¹²³ Analizando varios periodos de movilidad inter-trimestral entre 2000 y 2004, se observa que 4 de cada 10 desocupados se inserta como asalariado. Además, como ya vimos, destaca el flujo de no asalariados que también se transforma en asalariado.¹²⁴ Pero en ambos casos se trata básicamente de entradas a la categoría de “empleo asalariado sin prestaciones del IMSS”, que registra las tasas más altas de ingreso: 12.3 por ciento de los “patrones”, 13.7 por ciento de los “trabajadores por cuenta propia”, 11.6 por ciento de los “trabajadores sin pago” y 23.8 por ciento de los “desocupados” halla un puesto asalariado pero sin prestaciones del IMSS. Además, es mayor el flujo de asalariados que pierde sus prestaciones del IMSS (10.9 por ciento), respecto de aquellos asalariados que no contaban con ellas y el siguiente trimestre acceden a los servicios (8.7 por ciento).¹²⁵ De manera que, como saldo, hay un proceso de deterioro de las condiciones laborales que corre parejo a la salarización.

3. Asimismo, la falta de prestaciones y el reducido monto de las pensiones se refleja claramente en el menguado flujo de personas que opta por retirarse del mercado laboral para ocupar una posición de jubilado o pensionado: 237 694 personas del tercero al cuarto trimestre de 2004 (0.6 por ciento de los ocupados), por citar un ejemplo. Incluso el flujo inverso es significativo para dar cuenta de la insuficiencia de las jubilaciones: 10.2 por ciento de los jubilados y

¹²³ Ibid, pp. 32, 33.

¹²⁴ Ibid, p. 42, 43.

¹²⁵ Ibid, pp. 34,35.

pensionados, alrededor de 170 mil personas,¹²⁶ retornan al mercado de trabajo, una situación característica de la economía mexicana cuyo estudio detallado podría proporcionar una imagen de la grave situación laboral del país.

4. Es el sector terciario el que muestra mayor dinamismo en la generación de empleos: comercios y servicios absorben la parte más importante de estudiantes, pensionados y jubilados, amas de casa y desocupados que hallan empleo. Por ejemplo, mientras 10 por ciento de los desocupados halla un empleo industrial, 12 por ciento lo encuentra en el comercio y 17.6 por ciento lo hace en los servicios. Pero se trata de puestos de trabajo que no requieren gran capacitación, entrenamiento o experiencia, en establecimientos que se hallan mayoritariamente en la categoría de micronegocios. Además, se trata de trabajadores que se mueven de un sector a otro sin muchas restricciones de por medio: se trata de una fuerza de trabajo que puede utilizarse indistintamente, movilizándose de un sector a otro sin mayores dificultades de capacitación o entrenamiento, sin mayores barreras de ingreso.
5. La matriz por ámbito y tamaño de la unidad económica permite ver que: la desocupación es un fenómeno asociado a las actividades no agropecuarias urbanas; la mayoría de las personas ingresan al mercado de trabajo en micronegocios no agropecuarios: éstos absorben 23 por ciento de los desocupados, 4.9 por ciento de los estudiantes, 9.4 por ciento de las amas de casa, 5.7 por ciento de los jubilados y pensionados y 9.5 por ciento de los hasta entonces dedicados a otras actividades no económicas.; los flujos se dan del sector agropecuario al no agropecuario como resultado de la profunda destrucción del campo mexicano, pero en empleos con bajas tasas de permanencia, en servicios y micronegocios, como asalariados precarios, trabajadores sin pago o “patrones” singulares porque no tienen local para su negocio. Así, por ejemplo, de los trabajadores de las pequeñas unidades agropecuarias, con menos de 5 trabajadores, 10.9 por ciento se dirige a unidades

¹²⁶ Ibid, pp. 29, 30.

no agropecuarias; mientras que de las unidades agropecuarias grandes —con más de 5 trabajadores— 15.2 por ciento hace ese mismo tránsito. El flujo inverso, de la ciudad al campo, no es significativo.¹²⁷

6. Por su parte, la matriz de flujos por nivel de ingresos permite ver que las personas desocupadas y no económicamente activas se dirigen principalmente a empleos que no rebasan los 2 salarios mínimos, mientras los ocupados que más salen del mercado laboral son los trabajadores que menor remuneración reciben y que por tanto no tienen ningún tipo de «lealtad» que le impida abandonar su puesto. Analizando varios flujos inter-trimestrales y estableciendo el corte en 5 salarios mínimos, los trabajadores que superan su condición de un trimestre a otro representan solo 5 por ciento, mientras que los que descienden en la escala son entre 35 y 42 por ciento. Los que logran conservar su condición por encima de los 5 salarios mínimos son entre el 35 y 41 por ciento, indicando con ello que 6 de cada 10 ocupados disminuye su ingreso o sale del mercado.¹²⁸
7. Existe una gran discriminación laboral por sexo. Mientras entre los hombres ocupados la salida del mercado es de 6 por ciento, en las mujeres varía entre 19 y 24 por ciento. Además, 6 de cada 10 hombres desocupados pasa a encontrar un puesto en el siguiente periodo, mientras en las mujeres esa proporción es de 4 de cada 10. Finalmente, de un trimestre a otro más hombres que mujeres tienden a mejorar su remuneración.

Hasta aquí se puede ensayar un resumen. La alta movilidad o inestabilidad del mercado laboral mexicano se explica por la gran participación de los empleos peor remunerados, sin prestaciones, ubicados en micronegocios, es decir, los más precarios y de menor calidad. Son estos puestos los que dominan la escena contemporánea del trabajo en México. Dicho de otra manera, las bajas tasas de permanencia se vinculan a empleos de mala calidad, flexibles, temporales y desprotegidos. Parece que los empresarios mexicanos desdeñan la identidad de los trabajadores con la compañía o una

¹²⁷ Ibid, pp. 35, 36.

¹²⁸ Ibid., pp. 38, 39, 46, 47, 54.

menor rotación externa, y optan por la ganancia inmediata y fácil vinculada a las peores formas de explotación y superexplotación del trabajo. Estamos en la era de la movilización general del trabajo: en la era del predominio de la «infantería ligera del capital», un amplio contingente de fuerza de trabajo capaz de ser desplazado al antojo de la patronal, una vez anuladas las restricciones legales y sociales de la era anterior.

3. LOS RESULTADOS DE LA OFENSIVA GENERAL CONTRA EL TRABAJO. LA MADURACIÓN DE LA ESTRUCTURA DE CLASES NEOLIBERAL

3.1. Primer acercamiento: el estado de la sociedad del trabajo y del capital

El capitalismo en México alcanzó un punto álgido de su desarrollo entre los años treinta y setenta cuando las fuerzas clasistas fundamentales de la sociedad basada en la ganancia alcanzaron su madurez. Son los años de consolidación tanto del gran capital monopólico financiero-industrial como del proletariado. En el desenvolvimiento de estas dos fuerzas y en su inevitable confrontación se halla la clave explicativa del México contemporáneo, cuyas características principales están signadas por la agresiva reacción neoliberal a la crisis económica y al poder del trabajo. Teniendo como hilo de Ariadna la lucha de clases y el proceso de acumulación del que deriva podemos entender las transformaciones formales del capitalismo en México, sobre todo las relativas a la composición del proletariado y la burguesía, para probar si es verdad que son otros los antagonismos fundamentales de la sociedad en que vivimos y si la política marxista basada en la fuerza de la clase obrera debe abandonarse en el patio de los deshechos del siglo XX.

¿Mantiene significado la expresión «lucha de clases»? ¿Cuál es la nueva forma de manifestación del añejo conflicto entre el capital y el trabajo? ¿Cuál es el peso relativo de las distintas clases sociales en México, una vez operada en gran escala la «reestructuración» neoliberal?

En el nivel del análisis en que nos movemos, es decir, en el campo estrictamente económico, de esclarecimiento de las fuerzas sociales directamente relacionadas con la estructura, la definición de clase se asocia a la relación que guardan los agrupamientos sociales con respecto de los medios materiales para la producción y reproducción de su vida, fundamentalmente de los llamados medios de producción. En un sentido más estricto, de mayor precisión y complejidad, las clases son «grandes grupos de hombres que se diferencian entre sí por el lugar que ocupan en un sistema de producción social históricamente determinado, por las relaciones en que se encuentran con respecto los

medios de producción, por el papel que desempeñan en la organización social del trabajo y, consiguientemente, por el modo de percibir y la proporción en que perciben la parte de la riqueza social de que disponen».¹²⁹ En esta definición se encuentran contenidas las determinaciones esenciales de una clase social, es decir, el conjunto de características que la hacen ser y sin las cuales no puede hablarse de ella.

El problema es que al momento de delimitar el campo de los antagonismos sociales clasistas, tratando de establecer el grosor de cada clase, se enfrentan algunas dificultades metodológicas. Para todas las sociedades y épocas dominadas por el capital, las estadísticas no se basan en una concepción teórica que considera al conflicto de clases como central. Por el contrario, la información recabada por los estados nacionales o los organismos internacionales tiene en el ocultamiento de dicho conflicto uno de sus objetivos fundamentales. De manera que operamos con cifras que han sido construidas con otra lógica y con otros objetivos, que no son precisamente el esclarecimiento de las contradicciones sociales inherentes al capitalismo. La respuesta basada en estos recursos no puede ser sino aproximada. Aún si se utilizaran herramientas estadísticas más sofisticadas el «pecado de origen» no podría ser eliminado porque no se trata de un problema de medición, sino de construcción teórica de los instrumentos de medición y sus variables. Las cifras oficiales siempre proporcionarán un acercamiento aproximado y así es necesario reconocerlo en aras de la honestidad científica.

Para nuestro acercamiento hemos escogido el análisis de la entrada «Población Ocupada» de las distintas encuestas sobre ocupación y empleo levantadas por el INEGI.¹³⁰ Un primer acercamiento puede hacerse a través del análisis de la «Posición en la ocupación» y de los «Grupos de ocupación», además de otras entradas que aportan

¹²⁹ V.I. Lenin, «Una gran iniciativa», en *Obras Escogidas, Tomo 3*. Ed. Progreso, Moscú, 1979, p. 228.

¹³⁰ Además de las dificultades de operacionalización de la categoría clase social ya referidas, debemos lidiar con las dificultades que provienen directamente de las fuentes estadísticas. A lo largo del tiempo en México se ha obtenido información sobre ocupación y empleo mediante distintas encuestas, que después de una serie de ajustes y transformaciones han derivado en la actual Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo. Por lo tanto, las cifras provenientes de estas distintas fuentes no son directamente comparables. No obstante, utilizamos los datos de la Encuesta Nacional de Empleo (ENE) y de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE) compatibilizados por el INEGI en su sitio electrónico.

información adicional sobre la composición de las clases. Esto nos permite una mejor aproximación al tema que nos ocupa que aquellos trabajos asociados a la idea de estratificación social mediante niveles de ingreso.¹³¹ Por lo menos refleja de mejor manera para cada grupo la relación de propiedad en que se encuentra frente a los medios de producción, su forma de apropiación de la riqueza, su control sobre la producción y el lugar que ocupa en la estructura social.¹³²

Siguiendo la zaga de estos indicadores podemos observar que la afirmación hecha líneas arriba tiene sustento. Entre la década de los treinta y la de los setenta, el desarrollo capitalista alcanzó madurez en México y forjó las clases sociales fundamentales, que adquirieron perfiles «clásicos» o «modernos», devorando en su constitución relaciones consideradas resabios de formaciones sociales atrasadas. Esto fue evidente sobre todo porque se redujo la participación de los trabajadores por cuenta propia y los trabajadores no pagados. El trabajo asalariado, relación social capitalista por excelencia, dio un salto bastante significativo. Mientras en 1950 los trabajadores asalariados eran 46.3 por ciento de la Población Ocupada, para 1960 ya representaban el 63.6 por ciento. Por su parte, los trabajadores por cuenta propia pasaron de ser 41.1 por ciento de la Población Ocupada en 1950 a 33.9 por ciento en 1960. Finalmente, los trabajadores no remunerados representaban 11.8 por ciento en 1950 y bajaron su participación relativa en la Población Ocupada hasta representar solamente un 1.7 por ciento.¹³³ Aquí se refleja, entonces, el avance triunfal del desarrollo del capitalismo a manera de salarización de la sociedad, es decir, de la lógica social que destruye la

¹³¹ A pesar de su valiosa «reintroducción» de las clases sociales «como marco conceptual para el análisis de las sociedades latinoamericanas contemporáneas», el trabajo de Portes y Hoffman es un claro ejemplo de las inconveniencias de quedar atrapado en los marcos cepalinos de la estratificación por ocupaciones e ingresos, completamente ajenos al marxismo. Una cosa es que las dificultades de la verificación empírica obliguen al uso de fuentes ajenas al marxismo y otra muy diferente es asumir las premisas teóricas y las conclusiones políticas del desarrollismo, como sucede con estos autores. Alejandro Portes y Kelly Hoffman, *Las estructuras de clases en América Latina: composición y cambios durante la época neoliberal*, Ed. Cepal, Santiago de Chile, 2003.

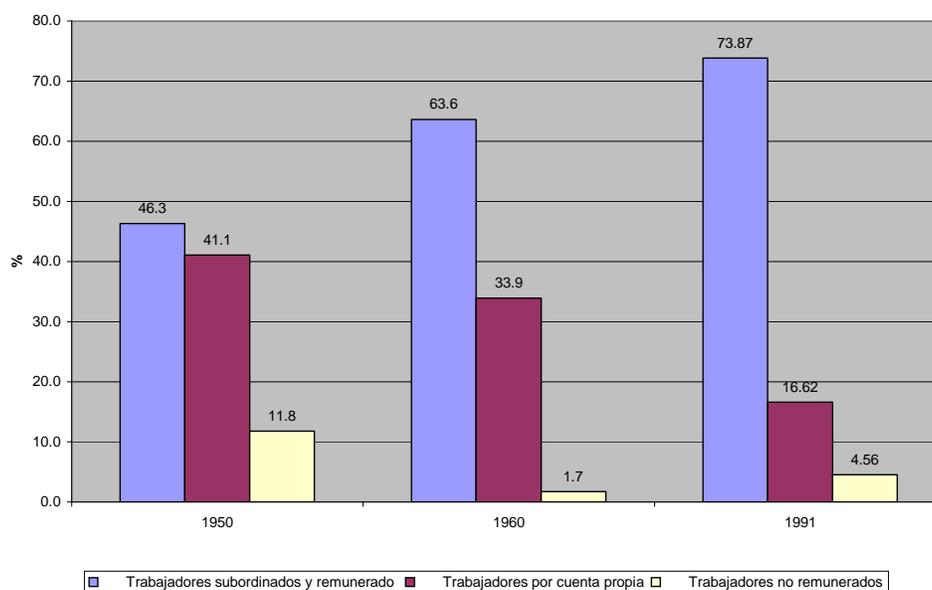
¹³² Jaime Osorio, *Fundamentos del análisis social*, p. 106-109.

¹³³ Vizgunova, p. 43.

independencia relativa para sobrevivir y las antiguas formas familiares de trabajo mayoritariamente rurales. Se trata, en resumen, de la destrucción de la pequeña propiedad rural y urbana, de la eliminación del mundo artesanal y campesino.

Esta tendencia se mantuvo hasta inicios de la década de los noventa, cuando los trabajadores subordinados y remunerados alcanzaron su máximo histórico como proporción de la población ocupada (73.87 por ciento) y los trabajadores por cuenta propia hicieron lo propio en sentido inverso alcanzando su mínimo histórico al ser ya únicamente 16.62 por ciento de la población ocupada. La evolución a la que hacemos referencia puede apreciarse en el siguiente gráfico que en términos estrictos sólo sirve para ilustrar el proceso porque las fuentes no son directamente comparables:

Gráfico 9. Población Ocupada según Posición en la Ocupación. 1950, 1960, 1991.



Fuente: Para 1950 y 1960, Vizgunova, Op. Cit, p.43, según datos del *Demografic Yearbook 1949-1959* y del VII y VIII Censo General de Población y Vivienda. Para 1991, Clara Jusidman y Marcela Eternod, *La participación de la población en la actividad económica de México.*, p. 105, a partir de los datos de la Encuesta nacional de Empleo 1991 (STyPS/INEGI).

La progresiva salarización de la fuerza de trabajo mexicana se detuvo de manera relativa como resultado de la reacción neoliberal que reposicionó al trabajo por cuenta

propia y el trabajo no remunerado en la estructura ocupacional como vía para la precarización laboral y la sobrevivencia ante el estancamiento económico y el consecuente déficit en la creación de empleos. A mediados de los noventa los trabajadores subordinados y remunerados eran 58.4 por ciento de la población ocupada y aunque esta proporción se incrementó ligera y continuamente a lo largo de los siguientes años, sólo alcanzó la magnitud de la década de los sesenta. Entre el año 2000 y el 2008, este grupo oscila nuevamente entre el 63 y el 65 por ciento de la fuerza de trabajo, siendo de 65.9 por ciento en el último año, participación ligeramente superior a la registrada en 1960.

Podemos afirmar, entonces, que la declinación del trabajo subordinado y remunerado es un fenómeno relativo, que debemos ponderar en su justa dimensión sin reducir nuestra tarea a la simple verificación de hipótesis definidas a priori, ancladas en *slogans* publicitarios como los del fin del trabajo y el fin de la sociedad salarial. Finalmente hemos regresado a una situación similar a la de la década de los sesenta, después de que en los noventa se vivió una declinación de la participación de este grupo en la población ocupada. Además, en términos absolutos tanto los trabajadores subordinados y remunerados como, dentro de este grupo, los asalariados, han seguido creciendo de manera ininterrumpida durante los años más recientes. Incluso debemos decir que ha crecido la participación del contingente estrictamente salarial al interior de los trabajadores subordinados y remunerados, a costa de los trabajadores que reciben otra percepción distinta al salario, sueldo o jornal. De los años sesenta a inicios de los noventa, el número absoluto de asalariados pasó de 7 206 000 a 10 603 809: un incremento de 47 por ciento.¹³⁴ Para 1995 eran 17 007 302 los trabajadores que tenían al salario como percepción principal y para el segundo trimestre del año 2008 eran ya 26 790 786. Entre 1991 y el año 2008, la fuerza de trabajo asalariada es aproximadamente 2.5 veces más.¹³⁵

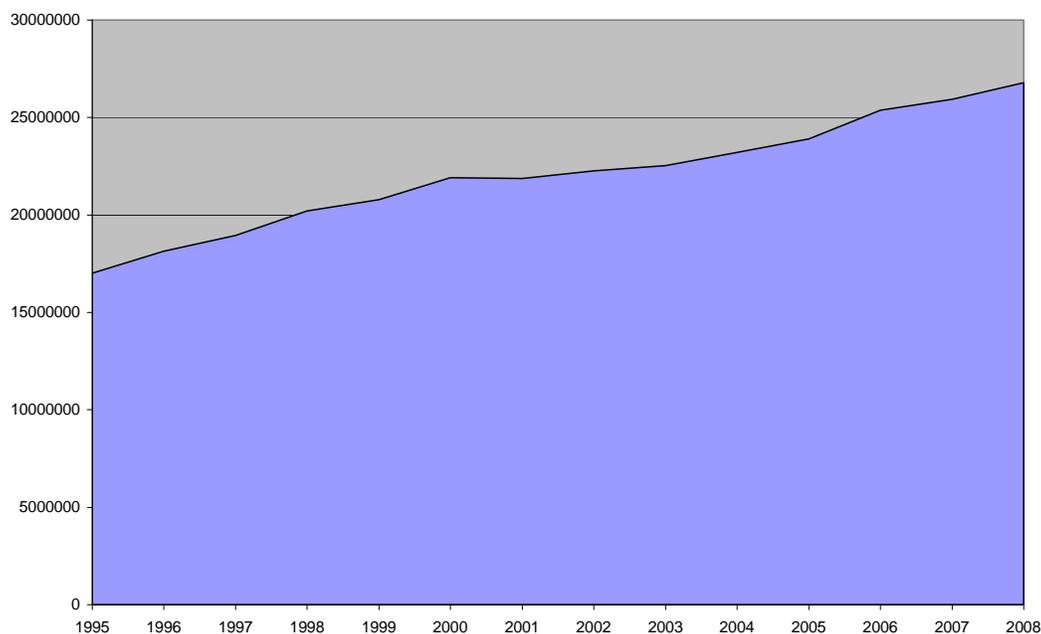
¹³⁴ Según los datos absolutos proporcionados por Vizgunova y por Jusidman en las obras referidas y con los cuales se construyó el cuadro de la página anterior.

¹³⁵ INEGI. Encuesta Nacional de Empleo para 1995 y Encuesta Nacional de Empleo y Ocupación para 2008. Datos compatibilizados en el sitio electrónico del INEGI.

El ritmo de multiplicación de la población asalariada en la situación pre-neoliberal pueden ilustrarse si tomamos en cuenta que, en diez años entre 1950 y 1960, el número de asalariados creció 1.8 veces más pasando de 3 831 000 a 7 206 000. Para los años en que se encuentra ya consolidada la estructura de clases neoliberal, en el mismo lapso de tiempo, entre 1995 y 2005, la población asalariada creció 1.4 veces según los datos proporcionados por el INEGI. Los asalariados se han multiplicado casi con la misma velocidad en ambas etapas históricas.

La curva siempre ascendente de la salarización, es decir, de la ampliación continua de la clase que vive del trabajo en los años más recientes, puede visualizarse en el siguiente gráfico.

Gráfico 10. Asalariados. 1995-2005



Fuente: INEGI. Encuesta Nacional de Empleo para 1995-2004 y Encuesta Nacional de Empleo y Ocupación para 2005-2008. Datos compatibilizados en el sitio electrónico del INEGI.

Por tanto, la tesis del fin de la sociedad salarial no vale, por lo menos para México. La salarización de la sociedad es un fenómeno concomitante al capitalismo como modo de producción, aún cuando se exprese de manera distinta en cada periodo o

etapa de acuerdo a las necesidades de la acumulación y de acuerdo con su interrelación con otros modos de producción, pudiendo disminuir su ritmo como resultado de las dificultades del crecimiento económico y la acumulación de capital. Esto último fue lo que habría ocurrido a inicios del nuevo milenio «cuando la tasa de crecimiento trimestral promedio de empleo de 2000 a 2006 fue de 0.53 por ciento», con lo que se habría achatado la curva de la salarización en México durante esos años.¹³⁶ Pero la interrupción definitiva de este proceso sería la interrupción misma de la civilización fundada en la ganancia.

Si a los asalariados le sumamos los ocupados remunerados y subordinados que tienen percepciones distintas a la salarial, encontraremos que el año más reciente de nuestros registros 28 905 410 mexicanos se encontraba bajo la esfera directa de las relaciones plenamente capitalistas.¹³⁷ Este es en México una primera aproximación al contingente de la «clase-que-vive-del-trabajo», una expresión que «otorga validez contemporánea al concepto marxiano de clase trabajadora» y que «incluye a tanto al proletariado industrial como al conjunto de asalariados que venden su fuerza de trabajo».¹³⁸

La sola referencia a las cifras de la estructura de la fuerza de trabajo según posición en la ocupación no nos permite visualizar las transformaciones cualitativas en la estructura de clases de la sociedad mexicana. Apenas nos permiten aproximaciones a

¹³⁶ Berenice Ramírez, «Trabajo informal y acceso a la seguridad social», Centro de Investigación y Docencia Económica y la Organización Internacional, *Mujeres en empleo informal, globalizando y organizando* (WIEGO), México, 30 de abril de 2007, p. 3.

¹³⁷ De acuerdo con el INEGI, trabajador subordinado y remunerado es aquella persona que tiene un empleo entendido como un caso particular de condición de ocupación en la cual la actividad se desempeña respondiendo ante una instancia superior —patrón o jefe— y percibiendo un pago por los servicios laborales prestados. El pago puede ser en especie con mercancías comercializables. El término comprende el empleo asalariado, receptor de sueldo, salario o jornal, pero abarca otras modalidades bajo las cuales al empleado o trabajador subordinado se le remunera con otras formas de pago como son comisiones porcentajes, honorarios, propinas o una remuneración a destajo.

¹³⁸ Ricardo Antunes, *Los sentidos del trabajo. Ensayo sobre la afirmación y negación del trabajo*, Coed. Herramienta/TEL, Buenos Aires, 2005, p. 91-93

su desarrollo cuantitativo. Por ejemplo, sabemos que el número absoluto de los asalariados ha crecido continuamente, pero no sabemos a qué tipo de asalariado hacemos referencia en cada periodo a menos que recordemos nuestro capítulo anterior.

Lo mismo sucede para el caso de los trabajadores por cuenta propia. Con las cifras a nuestro alcance podemos observar su continua disminución en la estructura ocupacional. Pasan de ser 41.1 por ciento de la población ocupada en 1950 a 33.9 por ciento en 1960. Después, continúa su progresivo adelgazamiento hasta 1991 cuando ya sólo constituyen 16.6 por ciento. Pero el neoliberalismo reposiciona a ésta categoría de trabajadores, de manera que entre 1995 y 2008 constituyen entre el 22 y el 25 por ciento de los ocupados. Su reposicionamiento es relativo y ubicable en el tiempo. Pero lo que no nos dicen las cifras es la naturaleza de los trabajadores por cuenta propia del actual patrón de reproducción de capital y sus diferencias con aquellos de la etapa pre-neoliberal. Podemos inferir que ahora son básicamente una creación del capitalismo neoliberal y no un resabio de modos de producción precapitalistas. Es decir, la misma categoría hace referencia a fenómenos sustancialmente distintos y un análisis exclusivamente cuantitativo no nos permite decir mucho.

Esto es evidente y bastante más interesante de analizar tratándose de la población clasificada como «empresarios» o «empleadores», es decir, como patrones o propietarios. De acuerdo con nuestras fuentes, entre 1950 y 1960 la proporción de la población ocupada que disfrutaba de esta posición no cambió: siguió siendo de un reducido 0.8 por ciento, pasando de 68 000 a 87 000 personas. Desde la década de los años noventa esta proporción se mueve entre el 4 y el 5 por ciento de la población ocupada. Pero este análisis no revela de qué tipo de patrones se trata y nos daría una imagen distorsionada y apologética del régimen neoliberal, que aparentemente engrosó las capas de propietarios. En realidad, y como es sabido, en dicha categoría ha sido incluido un sector de veloz crecimiento, el de unos propietarios bastante singulares: los dueños de microestablecimientos. Un desglose de estas cifras, descontando a estos curiosos «patrones», nos permitiría utilizar con mayor exactitud la categoría de propietarios o capitalistas ubicando el núcleo articulador de las clases dominantes, aquellos grandes propietarios de las finanzas, el comercio, los servicios y la industria.

De esa manera tendríamos que de los 2 169 069 patrones registrados en el años 2008 (4.9 por ciento de la población ocupada) existen 1 653 346 dueños de micronegocios que representan 86.9 por ciento de los 1 901 262 empresarios no agropecuarios.¹³⁹ Solo 247 916 —13 por ciento de los propietarios urbanos— posee pequeños, medianos y grandes establecimientos. Se trata de un reducidísimo 0.57 por ciento de la población ocupada en México.¹⁴⁰

La evolución histórica de la estructura ocupacional para el periodo 1950-2008 puede apreciarse en el siguiente cuadro estadístico, como un primer conjunto de datos para construir la estructura de las clases sociales en México. Debemos advertir que la entrada «Posición en la ocupación» es la que más se acerca a la noción de clase social dado que hace referencia a la relación de propiedad con los medios de producción y los bienes y servicios generados en el desempeño de un trabajo, además de remitirnos a la relación de mando/obediencia en el proceso productivo. El problema es que sólo nos permite trazar una gran línea divisoria entre propietarios y no propietarios, o entre clase capitalista y clase que vive del trabajo, sin que se puedan delimitar con claridad las dos grandes clases restantes: la pequeña burguesía y el campesinado. Por sí mismos, los datos tampoco nos permiten hacer inferencias sobre las fracciones y los sectores de clase, a menos que crucemos los datos con otros indicadores.

¹³⁹ Únicamente los establecimientos no agropecuarios se dividen por tamaño de acuerdo al número de trabajadores que emplea: micronegocios, de 1 a 15 trabajadores para la industria y de 1 a 5 para el sector servicios y comercio; pequeños, de 16 a 50 trabajadores en la industria, de 6 a 15 en el sector comercio, y 6 a 50 en los servicios; medianos, de 51 a 250 trabajadores en la industria, de 16 a 250 en el comercio, y de 51 a 250 en los servicios; grandes, los que tiene 251 y más trabajadores en cualquier sector de la actividad económica.

¹⁴⁰ También Portes y Hoffman excluyen a los microempresarios de la clase capitalista, para situarlos en la pequeña burguesía junto a los profesionales y técnicos. De esa manera, los capitalistas mexicanos para los autores serían 1.6 por ciento de la población trabajadora de 15 años y más. Y también, igual que nosotros, consideran sobreestimada esta cifra dada la inclusión de los pequeños empresarios, «que probablemente se acerquen más a la condición de los microempresarios que a la de capitalistas propiamente dichos». Más adelante volveremos sobre el análisis y los cálculos de estos autores. Op. Cit, p. 14 y 18.

Cuadro VII. Población Ocupada por Posición en la Ocupación. 1950-2008.						
<i>Posición en la ocupación/Año</i>	<i>1950</i>	<i>1960</i>	<i>1991</i>	<i>1995</i>	<i>2000</i>	<i>2008</i>
<i>Población Ocupada Total</i>	100.0	100.0	100.00	100	100	100
Trabajadores subordinados y remunerados	46.3	63.6	73.87	58.4	63.9	65.9
Empleadores	0.8	0.8	4.83	4.4	4.3	4.9
Trabajadores por cuenta propia	41.1	33.9	16.62	25.4	23.4	22.5
Trabajadores no remunerados	11.8	1.7	4.56	11.7	8.3	6.7

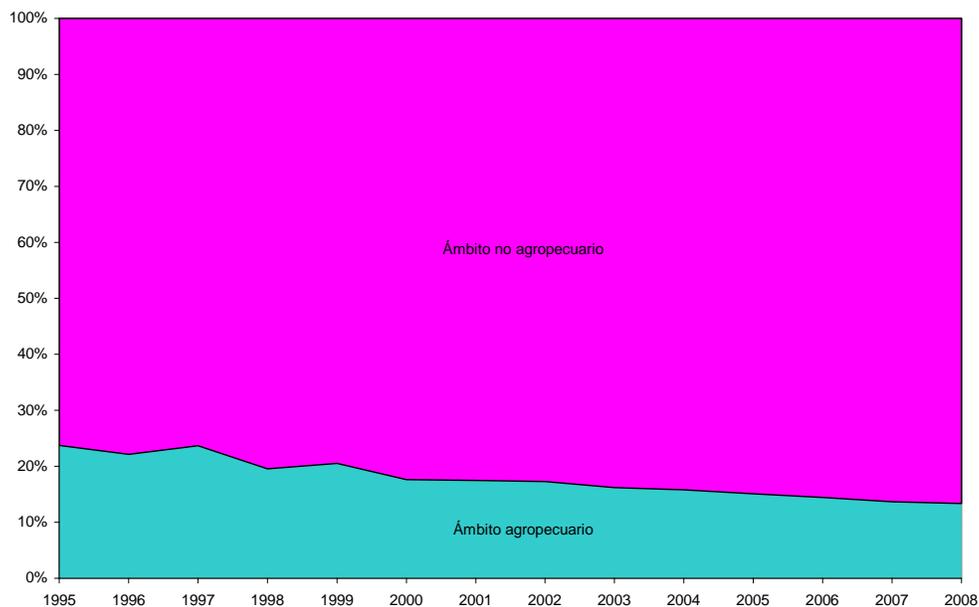
Fuente: Para 1950 y 1960, Vizgunova, Op. Cit, p.43. Para 1991, Jusidman y Eternod, Op. Cit., p. 105. Para 1995-2008, Datos compatibilizados en el sitio electrónico del INEGI.

Un segundo acercamiento a la composición de las clases sociales en México puede hacerse a través del análisis del «ámbito» y «sector» de la población ocupada. Ante estas cifras también se estrellan algunas de las afirmaciones de reciente manufactura sobre las transformaciones del capitalismo contemporáneo. Sabemos que entre los años cuarenta y setenta, la «urbanización» e «industrialización» de la economía mexicana son los rasgos definatorios del desarrollo capitalista, tal como lo hemos expresado en el capítulo anterior. Cada vez más personas tienen un trabajo ubicado en el ámbito urbano y, específicamente, en el sector industrial. Aquí nuevamente sale a la superficie la destrucción del mundo rural y su conversión en rama de la industria como base fundamental de la expansión de la sociedad fundada en el capital. Desde entonces, este proceso «civilizador» no se ha detenido. Por el contrario, la gestión neoliberal del modo de producción capitalista ha agudizado este rasgo depredatorio.

En los años más recientes, la población ocupada en el ámbito agropecuario ha disminuido tanto absoluta como relativamente, un rasgo muy peculiar del desarrollo capitalista en México que refleja la agresiva recomposición de las clases emprendida para dismantelar el modelo «conciliatorio» surgido de la revolución mexicana, uno de cuyos pilares era la pequeña propiedad rural. Si en 1995 la población ocupada en el ámbito agropecuario era de 7 752 426 personas (23.7 por ciento del total) para el año 2008 ya son solamente 5 758 563 (13.1 por ciento). Mientras tanto, los ocupados en el ámbito no agropecuario pasaron de 24 871 672 en el primer año a 37 327 922 en el presente año, incrementando se proporción en el total de 76.2 por ciento a 85.1 por

ciento. Esta contundente y continua disminución de la ocupación ubicada en el ámbito rural se observa de la siguiente manera como tendencia de disminución porcentual.

Gráfico 11. Población Ocupada según Ámbito del Establecimiento. 1995-2008



Fuente: Encuesta Nacional de Empleo para 1995-2005 y Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo para 2005-2008. Datos compatibilizados en el sitio electrónico del INEGI.

Los datos anteriores permiten inferir que una de las transformaciones más drásticas en la estructura de las clases sociales es el adelgazamiento del campesinado, unos de los componentes de la base social de apoyo del régimen posrevolucionario, contra quienes el neoliberalismo ha tomado las medidas más radicales.

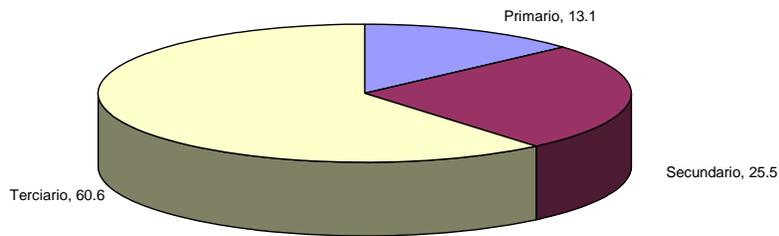
Al mismo tiempo, se ha mantenido a la industria como polo de referencia para la acumulación capitalista, a despecho de las teorías que hablan de la sociedad post-industrial o de la era de la «economía inmaterial». Si bien es cierto que la población ocupada en el sector terciario es la de mayor dinamismo, su crecimiento se ha hecho a costa del sector primario y no a costa del sector industrial, además de los nuevos trabajadores incorporados a la fuerza de trabajo. Por lo menos para México, la cuarta parte de la población ocupada en la industria que era resultado del salto de los años cuarenta se mantiene a pesar de los altibajos derivados de un desarrollo industrial

altamente volátil por la centralidad de las maquiladoras de fácil migración y por su estrecha vinculación a la declinante, recesiva e inestable economía norteamericana. De manera que la «desindustrialización» de la economía mexicana, cuando ocurre, es un fenómeno de coyuntura vinculado al ciclo económico, por lo menos en lo relativo a la fuerza de trabajo y para lo que es posible observar hasta el momento sin hacer «predicciones» aventuradas. El nuevo patrón de reproducción del capital en México sigue siendo industrial, aunque con la particularidad de que abandona la industrialización diversificada en aras de una especialización productiva para la exportación.¹⁴¹ Esto se refleja en el mantenimiento de la fuerza de trabajo ocupada en el sector, al mismo tiempo que en la transformación de la composición social y técnica de la clase obrera en el sentido de lo concluido en nuestro anterior capítulo.

Si observamos las curvas estilizadas de las cifras absolutas para la población ocupada en cada uno de los tres sectores, veremos un continuo ascenso de la correspondiente al sector terciario, una continua disminución de la línea del sector primario (sobre todo a partir del año 2000) y una pendiente menos pronunciada pero igualmente progresiva para la industria (que pierde velocidad en el año 2000, achatándose la curva a partir de entonces). La estructura porcentual refleja estas tendencias. Comparando los años setenta con los años de madurez del neoliberalismo, hay que destacar tres procesos: continúa la disminución de los ocupados en el sector agropecuario, que pasan de constituir una cuarta parte de la fuerza de trabajo en los inicios del neoliberalismo a ser menos de la sexta parte en la actualidad; se acelera la terciarización de la economía sobre todo con el hiper-desarrollo de los servicios financieros; se mantiene el nivel de participación de los ocupados en el sector industrial, una vez ocurrido el salto de la industrialización entre los años cuarenta y sesenta. La estructura ocupacional actual por sectores sería la del siguiente gráfico.

¹⁴¹ Jaime Osorio, *Crítica de la economía vulgar. Reproducción del capital y dependencia*. Coed. M.A. Porrúa/UAZ, México, 2004. p. 101.

Gráfico 12. Población Ocupada por sector económico. 2008



Fuente: INEGI, Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo 2008

En términos absolutos, el 25.5 por ciento de la población ocupada en la industria representa actualmente la cantidad de 11 180 999 personas, sin hacer distinciones de su categoría ocupacional, pero no todas estas personas son parte de la clase obrera. De manera que, para hablar de lo que sucede con el proletariado industrial es necesario refinar un poco los datos, excluyendo a los funcionarios y directivos, profesionistas, técnicos, oficinistas, etc., registrando sólo a las personas que trabajan en el sector secundario desempeñando la categoría profesional de «trabajadores industriales, artesanos y ayudantes» y la de «conductores y ayudantes de conductores de maquinaria móvil y medios de transporte». Este es un cálculo conservador sobre el monto de la clase obrera industrial, pero precisamente por eso nos servirá para someter a prueba la pérdida de centralidad de esta clase social, tesis muy recurrente en los estudios laborales contemporáneos. El siguiente cuadro nos ayudará en esta tarea.

Cuadro VIII. Proletariado industrial. Primer cálculo				
Categoría/Año	2005	2006	2007	2008
<i>Población Ocupada Total</i>	40,791,814	42,197,775	42,906,656	43,866,696
<i>Población ocupada en sector secundario</i>	10,405,790	10,803,115	11,033,359	11,180,999
Proletariado industrial absoluto y como proporción de la Población Ocupada Total	8,382,442 (20.54 %)	8,729,444 (20.69%)	8,947,237 (20.85%)	9,037,342 (20.60%)
Trabajadores industriales, artesanos y ayudantes	8,129,970	8,486,688	8,652,014	8,757,222
Conductores y ayudantes de conductores de maquinaria móvil y medios de transporte	252,472	242,756	295,223	280,120

Fuente: INEGI. Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo 2005, 2006, 2007, 2008.

Vemos entonces que, de acuerdo con este primer cálculo, el proletariado industrial mexicano está formado por poco más de 9 millones 37 mil personas, que significan un 20.6 por ciento de la población ocupada total y un 80.8 por ciento de la población ocupada en el sector secundario. En 1960, de acuerdo con los cálculos de Vizgunova, la clase obrera industrial estaba integrada por 1 548 000 personas, que constituían el 13.6 por ciento de la población ocupada total. De 1960 a la fecha, los obreros industriales son 5.8 veces más y han aumentado en 7 puntos porcentuales su participación en la población ocupada. Estos datos, aún sujetos a una seria medición más fina, nos permiten discutir con datos en la mano las afirmaciones sobre la pérdida de centralidad del proletariado, incluso sometida esta clase a su acepción restringida como «obrero industrial». Si además agregamos que esta hipótesis de uso común está basada en un supuesto que relaciona sin mediaciones su peso demográfico con su significación política, veremos ya su endeble sustento. No obstante, por el momento nos conformamos con polemizar con el acto de fe de su disminución absoluta y porcentual.

Nuevamente debemos advertir que nuestro trabajo dice muy poco sobre el aspecto cualitativo de los fenómenos analizados. Observando el mantenimiento del mismo porcentaje para la población ocupada industrial podríamos sacar la conclusión errónea de que nada ha pasado en el neoliberalismo con la industria mexicana. Por el contrario, como afirmamos líneas arriba hay una metamorfosis fundamental en la naturaleza, la estructura y los objetivos de la industrialización, ahora sometida a los requerimientos de un nuevo patrón de reproducción del capital. Además, de acuerdo con nuestro capítulo 2, podemos afirmar que la composición de los trabajadores industriales se ha modificado radicalmente, en el sentido de la precarización, descalificación e informalización de una buena parte del contingente obrero, en lo que hemos llamado la pulverización de la fuerza de trabajo en México. Ser trabajador de la industria hoy, no tiene el mismo significado que en el anterior patrón de reproducción de capital cuando se consideraba una ventaja estar empleado en este sector, dada su estabilidad, su cobertura social y sus márgenes salariales. En nuestros días, los niveles de vida y las condiciones de trabajo del sector no son nada envidiables, sobre todo en los amplios terrenos de la maquila y las empresas de subcontratación o del trabajo a domicilio. Es

decir, la precarización y la informalización, como resultados de la ofensiva neoliberal contra el trabajo son fenómenos generalizables a todos los sectores de la economía mexicana, a pesar de las diferencias de grado y alcance que adquiere en cada uno de ellos. La industria no se mantiene al margen de esta realidad: en los tiempos que corren, por citar solo un dato, el sector industrial contribuye con el 23.7 por ciento del empleo urbano informal y tiene 39.8 por ciento de sus trabajadores en esa condición.¹⁴²

Por otro lado, el significativo crecimiento de la fuerza de trabajo del sector terciario puede reforzar la hipótesis de que nuestra economía acerca su suerte a la de los países centrales no quedando a la zaga de los «nuevos tiempos» de la economía inmaterial, informatizada y posmoderna. En realidad, la tercerización de México tiene muy poco que ver con estas utopías post-marxistas que hablan de nuestro tiempo como la era en que la provisión de servicios y el manejo de la información constituyen la médula de la producción económica, una vez rebasadas las etapas agrícola e industrial. En esta *economía informatizada o posmoderna*, «la producción industrial ya no expande su dominio sobre las formas económicas y los fenómenos sociales» y los puestos de trabajo se caracterizarían por el lugar central que en ellos ocupa el conocimiento, el afecto y la comunicación en la producción de bienes que son inmateriales, como los servicios o los productos culturales, de la comunicación o del conocimiento.¹⁴³ Más bien, para nuestro país se trata del crecimiento del trabajo precario y de la explosión del sector informal y, por tanto, de la desproporcionada presencia de un contingente de trabajadores urbanos que, a falta de mejor término, podemos ubicar en la categoría de

¹⁴² Los datos son del año 2004. Alcaraz, et al, Op.Cit., pp. 14 y 16. Ver También INEGI, *La ocupación en el sector no estructurado en México 1995-2003*, México, 2004, pp. 45, 49-52.

¹⁴³ Michael Hardt y Antonio Negri, *Imperio*, Ed. Paidós, Buenos Aires, 2002. pp. 261 y ss. En una obra posterior, los autores vuelven a la carga con el extraño recurso de matizar su tesis mediante tres consideraciones: que si bien el trabajo inmaterial no es mayoritario sí es hegemónico en términos cualitativos, marcando la pauta a las demás formas de trabajo y a la sociedad misma; que esta hegemonía del trabajo inmaterial no significa que se haga más agradable o gratificante, ni disminuye la jerarquización y el autoritarismo; que el postulado se refiere no a una realidad actual sino sólo a una tendencia. Michael Hardt y Antonio Negri, *Multitud. Guerra y democracia en la era del imperio*. Ed. Debate, Barcelona, 2004., pp. 136-144.

subproletariado. El sector terciario es la tierra húmeda donde el trabajo precario y el trabajo informal crecen como los hongos. Según un estudio ajeno a toda sospecha de radicalismo, «el empleo formal tiende a estar más concentrado en manufacturas, en industrias extractivas y electricidad y en administración pública y defensa», mientras que el empleo informal «tiende a estar relativamente más concentrado en el comercio, los servicios y la construcción» donde se ubican tres cuartas partes de este tipo de puestos de trabajo.¹⁴⁴ De manera que la reasignación intersectorial de la ocupación en México ha contribuido a la informalización y precarización de la fuerza de trabajo y a reforzar una situación en que la dispersión y fragmentación hacen más difícil una respuesta política desde las clases trabajadoras.

3.2. Segundo acercamiento: el cuadro de las clases sociales en México.

La sociedad fundada en el capital es una sociedad preñada de antagonismos sociales. La emergencia franca de estos antagonismos es la revolución, surgida de la contradicción entre el desarrollo de las fuerzas productivas y las relaciones sociales de producción y madurada o avanzada por el desarrollo de la conciencia de las clases combatientes, que ven en esos momentos el carácter irreconciliable de sus intereses materiales. Entonces aparecen los programas políticos que se proponen la alteración de los fundamentos materiales de la sociedad —básicamente de la relación de propiedad y de la relación mando/obediencia— como la única salida posible a la trabazón de las fuerzas productivas derivada de la caducidad de las formas estatales.

En situaciones no revolucionarias, el conflicto aparece larvado. Es difícil trazar las líneas del antagonismo y más aún develar su carácter estructuralmente irreconciliable, sobre todo por la neblina que sobre éste tienden las formas de la política y de la ideología burguesa que reasocian y revinculan imaginariamente lo que el proceso

¹⁴⁴ Carlo Alcaraz, et al, «Diferencias salariales intersectoriales y el cambio en la composición del empleo urbano de la economía mexicana en 2001-2004», Banco de México, Documentos de trabajo No. 2008-06, México, julio de 2008.

de producción disocia o contrapone. Pero incluso en situaciones no directamente revolucionarias el diagrama de las clases sociales tiene carácter perentorio para el campo de la revolución porque permite observar el posterior estallido, el futuro alineamiento de las fuerzas y las posibilidades objetivas de la victoria. Es decir, este instrumento analítico trata de establecer si existen en la realidad las fuerzas históricas concretas que pueden hacer saltar el viejo régimen en pedazos.

Es una tarea que se anticipa al periodo revolucionario y se ejecuta como batalla contra el pesimismo de la voluntad, contra aquellos que niegan las posibilidades objetivas del proceso revolucionario, amparados en la idea de que no hay clases sociales que le sustenten porque todavía no han aparecido en la realidad nacional o porque ya se han esfumado del escenario. Son los que siempre hablan de que es demasiado temprano o demasiado tarde para el programa radical de transición a la sociedad postcapitalista.

Contra la primera vertiente de este pesimismo se alzan los combates de los clásicos del marxismo: es Lenin contra los populistas y contra el marxismo legal, obligado a demostrar con los datos en la mano la aparición en masa de la clase obrera como resultado directo del desarrollo del capitalismo en Rusia. Como la historia lo demostrará, no era demasiado temprano para la revolución proletaria en el imperio del zar. Analizando el proceso de acumulación capitalista, donde la disolución de la comuna rural es un elemento fundamental, Lenin logra captar la fuerza potencial de la clase obrera. De su magnitud absoluta y relativa en términos «demográficos», desprende su potencial político siempre por encima de su tamaño, dada su posición estratégica, su concentración y otras tantas características atribuibles a la clase no a priori y no axiomáticamente derivadas de las premisas ideológicas, como piensan sus críticos, sino rigurosamente analizadas por la ciencia empírica del marxismo. Así, para hablar en términos contemporáneos, Lenin llamó la atención sobre los «invisibilizados» por la ciencia liberal oficial y por las vertientes pequeñoburguesas de la izquierda. Afirmó lo que todos se empeñaban en negar: la existencia de 63 millones 700 mil proletarios y semiproletarios del campo y la ciudad de los cuales 10 millones aproximadamente constituían el proletariado moderno, asalariado. Frente a esta fuerza se alzaban 3 millones de grandes burgueses, terratenientes y funcionarios. En medio de la batalla,

dubitativos y oscilantes, se encontraban 23 100 000 pequeños patrones acomodados y otros 35 800 000 pequeños patrones pobres. Todo esto en una nación con más de 100 millones de habitantes.

Contra la segunda vertiente del pesimismo del que hablamos líneas arriba se deben alzar los combates del marxismo contemporáneo. Se trata de la batalla teórica y política, incluso cultural, contra las teorías puestas en boga a principios de los setenta cuando el ciclo revolucionario de posguerra parecía agotarse en las jornadas mundiales del 68, proporcionando pasto para las propuestas de adiós al proletariado, fin de la sociedad salarial y agotamiento de la centralidad política de la clase obrera.¹⁴⁵ La conclusión era que las transformaciones recientes del modo de producción capitalista no dejaban espacio para la política fundada en la fuerza de la clase trabajadora. Parecía que, ahora sí, el capitalismo solucionaba su contradicción principal y lo más que se reconocía era la aparición de nuevos antagonismos: de género, de etnia, de edad, etc., todos ellos capaces de ser resueltos en los marcos de las relaciones sociales existentes. Surgía entonces la idea de los «nuevos» sujetos, actores y movimientos sociales, incapaces de ser reducidos al binomio capital/trabajo si no se quería pecar de reduccionismo abstracto y autoritario. Cualquier intento de reconducir las líneas de los múltiples enfrentamientos sociales a las líneas del enfrentamiento de clase era tildado de atentado a la pluralidad. La dispersión y la fragmentación se confundieron con el respeto a las diferencias y se volvieron parte de un programa político fundado en las especulaciones posmodernas. Lo que une a los subalternos fue escondido debajo del tapete. Preguntar por ello fue criminalizado en los ámbitos académicos y políticos subidos al carro de la ideología dominante. Los nuevos pesimistas de la izquierda difundieron la idea de que es demasiado tarde para la política proletaria y con ello han contribuido a la nueva invisibilización de los oprimidos y explotados de siempre. Se trata de una nueva gran operación de «encubrimiento». Este es el resultado práctico de las propuestas que, de buena o mala fe, quisieron ir más allá de Marx y de la lucha de clases.

¹⁴⁵ Una excelente polémica con estas posiciones es la contenida en Ricardo Antunes, *¿Adiós al trabajo? Ensayo sobre las metamorfosis y la centralidad del mundo del trabajo*, Cortez Editora, Sao Paulo, 2001.

El esfuerzo original de Marx, el acto teórico fundamental del marxismo, es precisamente la revelación de la nueva fuerza social que aparecía en el escenario europeo interviniendo en el largo ciclo revolucionario de 1848-1871. Junto al llamado «tercer estado» que no terminaba de consolidar su dominación y luchaba contra los rescoldos del feudalismo, el proletariado hacía su aparición como acontecimiento mundial disputando a la burguesía el ejercicio del poder y la influencia hacia el resto de las clases dominadas, básicamente el campesinado y la pequeña burguesía radicalizada. Ese tercero en cuestión, nacido de la acción de la burguesía y metido a la lucha política a manera de aliado incómodo de la misma, comenzaba a tener nombre y forma en la proliferación de asociaciones obreras y clubes políticos que tímidamente comenzaban a fraguar su independencia de clase. Se identificaban a sí mismo con la tradición radical de los «descamisados» e «igualadores» que habían hecho época en las revoluciones burguesas. Pero en las procelosas aguas del momento encontraban severas dificultades para hallar su campo específico de acción política, embarcados por el momento en la tarea de enterrar al antiguo régimen apoyados en la fuerza de la burguesía que prontamente traicionará sus tareas históricas y saldrá la batalla pactando con los enemigos. Era tremendamente difícil identificar el campo específico de la política proletaria en su primera aparición revolucionaria hasta que sonó la hora del «asalto al cielo» en la Comuna de París.

El acto fundacional del marxismo es identificar esta nueva fuerza y el programa específico que le correspondía como futuro enterrador de la burguesía. El marxismo visibilizó a la clase obrera entonces puesta en la trastienda incluso físicamente por el diseño arquitectónico de las ciudades europeas que detrás de sus fachadas asépticas escondía la pobreza de los productores.¹⁴⁶ Sistematizó la emergencia de una fuerza social hasta entonces desconocida y que ya tenía un programa propio, ajeno y

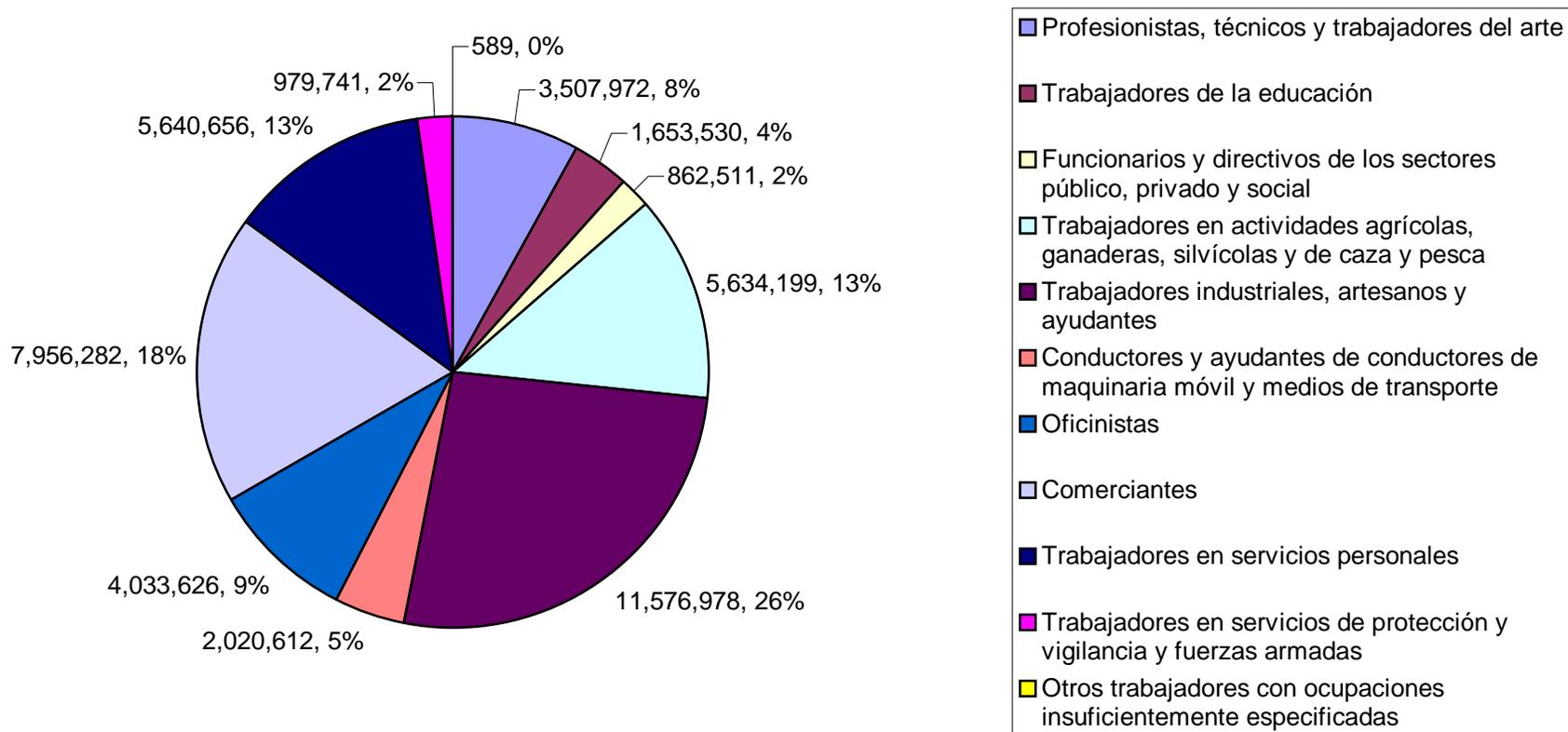
¹⁴⁶ F. Engels, *La situación de la clase obrera en Inglaterra*, en *Escritos Económicos*, Ediciones Península, Barcelona, 1974. p. 23, 25. Allí se dice que «se puede vivir en Manchester e ir diariamente al trabajo sin ver durante años ningún barrio obrero ni entrar en contacto con un artesano». También se afirma que «el aspecto de la calle no permite forjarse una imagen verdadera de las condiciones de los distritos obreros, situados inmediatamente detrás de la fachada de las calles principales».

contrapuesto al de la burguesía y la pequeña burguesía: la transición hacia la sociedad sin clases mediante la destrucción del estado y la socialización de los medios de producción. Así, la Comuna de París ejecutaba prácticamente las tareas de ese contingente social específico y el marxismo las codificaba y las sistematizaba en una labor que sólo terminará completamente sus bases fundamentales hasta la época de Lenin. Esa es la fuerza social que en nuestros tiempos sufre una nueva operación de encubrimiento. Pero esa operación no resiste la prueba de algunos datos, que por su simpleza sorprende no encontrar en los trabajos sobre el tema.

El cuadro de las clases que se deriva de un primer acercamiento a través de la entrada «Posición en la ocupación» utilizado en el apartado anterior permite observar los siguientes fenómenos: la continua y drástica destrucción del campesinado, que era una de las bases sociales de apoyo al régimen surgido de la revolución mexicana; la progresiva salarización del trabajo, uno de los rasgos estructurales del desarrollo del capitalismo que persiste a pesar de la estrategia neoliberal que alentó el «cuentapropismo» como estrategia de precarización de las condiciones laborales de la fuerza de trabajo en México; el mantenimiento de la población ocupada en la industria; la recomposición de la clase capitalista en el sentido del estrechamiento del selecto grupo de los grandes empleadores, una derivación más de la dramática concentración y centralización del capital en México.

Si ahora centramos la atención en la composición profesional de la fuerza de trabajo completaremos nuestro análisis de las clases sociales en la era del neoliberalismo. Veamos el siguiente gráfico:

Gráfico 13. Población Ocupada según Grupos de Ocupación. 2008



FUENTE: INEGI, *Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo*, 2008.

Si tomamos 1990 como punto de referencia con los datos proporcionados por Jusidman,¹⁴⁷ podemos verificar la drástica reducción de la proporción de «trabajadores en actividades agrícolas, ganaderas, silvícolas y de caza y pesca», que de representar el 22 por ciento del total de la población ocupada ahora constituyen sólo el 13 por ciento. De la misma manera, se verifica permanencia de la proporción de los «trabajadores industriales, artesanos y ayudantes» que continúan siendo alrededor de la cuarta parte del total. Lo mismo sucede en las antípodas de la sociedad, los «funcionarios y directivos de los sectores privado, público y social» que continúan siendo el 2 por ciento de los ocupados, pero en el que cobra importancia numérica el contingente de micropatrones. Un movimiento significativo es de los «comerciantes» que pasaron del 12 al 18 por ciento, y el de los «trabajadores en servicios personales» que del 8 por ciento incrementaron su participación hasta ser 13 por ciento de la población ocupada. Es obvio que su mayor participación en el total refleja un crecimiento por encima del promedio del crecimiento de la población ocupada y por encima del promedio del resto de las categorías. Mientras el total y el resto de las categorías tienen dos veces más miembros, las dos referidas son tres veces más que en 1990.

Finalmente, podemos cruzar las entradas «posición en la ocupación» y «grupos de ocupación», «tamaño del establecimiento» y «sector económico», para determinar el grosor de cada clase social en México y para dilucidar el lugar que ocupa el proletariado en la actual sociedad mexicana. No hay que olvidar que se trata de hacer un congelamiento momentáneo de un proceso dinámico para visualizar una «estructura» de clases que es resultado de la aguda lucha de clases desarrollada por la agenda neoliberal para «destrabar» el proceso de acumulación y erosionar el poder de clase del trabajo.

Observemos entonces el siguiente cuadro, construido con los cruces arriba referidos:

¹⁴⁷ Clara Jusidman y Marcela Eternod, Op. Cit. p, 76.

Cuadro IX. LAS CLASES SOCIALES EN MÉXICO, 2008.		
Categoría	Absoluto	Relativo
POBLACIÓN OCUPADA TOTAL	43,866,696	100
BURGUESÍA	1,081,085	2.46
Propietarios de pequeños, medianos y grandes negocios	515,723	1.18
Funcionarios y directivos de los sectores público, privado y social	565,362	1.28
PEQUEÑA BURGUESÍA	10,231,048	23.32
Propietarios de micronegocios	1,653,346	3.77
Profesionistas, técnicos y trabajadores del arte	3,293,597	7.51
Trabajadores de la educación	1,645,646	3.75
Jefes de departamento, coordinadores y supervisores en oficinas	955,375	2.18
Jefes, supervisores y trabajadores de control en la industria	637,802	1.45
Comerciantes por cuenta propia	2,045,282	4.66
CAMPESINADO	3,371,607	7.69
Trabajadores del campo por cuenta propia	2,271,071	5.18
Trabajadores del campo subordinados pero no remunerados	1,100,536	2.51
PROLETARIADO	29,182,367	66.52
Trabajadores del campo subordinados y remunerados. (Proletariado agrícola)	2,014,847	4.59
Trabajadores industriales, artesanos y ayudantes. (Proletariado industrial)	10,255,642	23.37
Conductores y ayudantes de conductores. (Proletariado del transporte)	1,976,390	4.51
Oficinistas que son trabajadores por cuenta propia y trabajadores subordinados remunerados y no remunerados	3,046,689	6.95
Empleados del comercio subordinados remunerados y no remunerados	3,740,665	8.53
Vendedores ambulantes	1,715,949	3.91
Trabajadores en servicios personales	5,453,306	12.43
Trabajadores en servicios de protección y vigilancia y fuerzas armadas	978,879	2.23
PERSONAS CON OCUPACIONES INSUFICIENTEMENTE ESPECIFICADAS	589	0.01

Fuente: INEGI, Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo, 2008.

Podemos partir de estos datos para hacer una serie de observaciones finales ya firmemente asentadas en una interpretación clasista de la sociedad mexicana y contrastando nuestra propuesta con dos estudios que avanzan en el mismo sentido.

BURGUESÍA. Bajo esta denominación se entiende «la clase de los capitalistas modernos, quienes son poseedores de los medios sociales de producción y explotan el trabajo asalariado».¹⁴⁸ Si excluimos a los micro-empresarios, las clases propietarias en su conjunto —urbanas y rurales— constituyen actualmente un 1.18 por ciento contra el 2.03 por ciento estimado por Vizgunova para 1960. Las cifras no son directamente comparables, pero permiten ver de manera gruesa que hay un estrechamiento de esta clase social. Cada vez menos mexicanos se hayan instalados en la cúspide de la pirámide como explotadores de fuerza de trabajo en establecimientos pequeños, medianos y grandes. Si seguimos la sugerencia de Portes y Hoffman y también excluimos a los propietarios de pequeños establecimientos, obtenemos un escaso 0.05 por ciento del total de la población ocupada: 21 333 medianos y grandes propietarios.

Sin embargo, hemos sido conservadores en nuestros cálculos y nos quedamos con el 1.18 por ciento (247 216 propietarios), al que hemos sumado la totalidad de los funcionarios y directivos de todos los sectores y ámbitos de la economía mexicana: los grandes orquestadores de la explotación y la dominación que, no siendo propietarios directos, están ligados a la clase capitalista por el estrecho vínculo de sus intereses materiales. Portes y Hoffman separan a estos dos agrupamientos, creando una «clase de ejecutivos» que en el año 2000 era el 1.3 por ciento de la población empleada, cifra muy similar a la nuestra. Posteriormente reintegran a los propietarios, ejecutivos y profesionales en un bloque denominado «clases dominantes».¹⁴⁹ Nosotros hemos optado por lograr un panorama claro de los propietarios y su más estrecho círculo, unidos por un vínculo difícilmente quebrantable, como lo demuestran los recientes hechos de

¹⁴⁸ Marx y Engels, *Manifiesto del Partido Comunista*, Ed. Crítica, Barcelona, 1998, p. 38. Nota de Engels a la edición inglesa de 1888.

¹⁴⁹ Alejandro Portes y Kelly Hoffman, *Op. Cit.*, p. 18.

polarización social en los países andinos donde los altos funcionarios del estado y las grandes empresas son un fuerte baluarte del antiguo régimen.

Pero el acelerado proceso de concentración no es el único resultado del neoliberalismo en lo que se refiere a la clase capitalista. También su composición interna se ha transformado, siendo esto una causa directa del relevo del bloque de poder surgido de la revolución mexicana, consolidado en los años cuarenta. Ya en el primer capítulo hemos adelantado que un fenómeno clave en la nueva configuración de las clases sociales en México es el relevo de la fracción burguesa dominante, ahora asentada en el ámbito del capital privado nacional estrechamente ligado/subordinado al capital extranjero, y capaz de articular un grupo de conglomerados empresariales transnacionales que invierten en todo el mundo, como Cemex, Bimbo, Telmex, etc. Se trata de un cerrado círculo de decenas de familia directamente beneficiadas de la gestión neoliberal, asentadas en el ámbito de la industria exportadora, algunas ramas del comercio y los servicios financieros. Hay una radical neoligarquización de la economía: solamente 251 mexicanos poseen empresas de más de 250 trabajadores. Sólo unas cuantas empresas disfrutaban de las transferencias estatales ahora realizadas básicamente a través de los circuitos financieros. Son los que han terminado por adueñarse directamente del estado, desplazando a la clase gobernante tradicional preferentemente mediante Acción Nacional, pero también mediante de una nueva camada de políticos que cruza transversalmente al conjunto de la partidocracia.

Este sería el ámbito del capitalismo en su sentido estricto: el ambiente de los grandes tiburones de las finanzas, el comercio, los servicios, la agricultura y la industria.

PEQUEÑA BURGUESÍA. Vizgunova habla de «capas medias urbanas». Nosotros hemos optado por mantener la denominación clásica para referirnos al mundo de la pequeña producción urbana y del trabajo independiente o no subordinado. Portes y Hoffman incluyen en este rubro a los micropropietarios y a los profesionales y técnicos que trabajan por cuenta propia. A los profesionales asalariados empleados en negocios de más de 5 trabajadores los clasifican en una «clase profesional» aparte vinculada al bloque de las clases dominantes. Con ello resuelven de manera inadecuada un problema

derivado de la naturaleza oscilante y transitoria que es intrínseca a la pequeña burguesía. Se trata de una misma clase, aunque los sectores que la componen tienden sus vínculos hacia distintos puntos en la confrontación básica que desgarró a la sociedad capitalista. Nosotros hemos reintegrado a la pequeña burguesía, aunque claramente se distinguen en su interior las fracciones propietarias y las no propietarias: en el primer caso se hallan todos los microempresarios más los comerciantes por cuenta propia; en el segundo caso se encuentran profesionistas, técnicos y jefes de departamento, coordinadores y supervisores, sin importar la forma ni el nivel de sus ingresos. Además, incluimos a todos los trabajadores de la educación, algo que puede ser bastante polémico y que representaría una sobreestimación de un 3.75 por ciento, integrado por 1 645 646 mexicanos cuya suerte en realidad es muy cercana a la del proletariado, lo que se refleja en la combatividad de la disidencia magisterial, tal vez el gremio sindical más activo en la movilización social de los últimos años.

Hemos intentado captar el carácter altamente contradictorio y transitorio de la pequeña burguesía, que alimenta económica y políticamente desde sus filas a los capitalistas tanto como al proletariado, sin perder de vista las líneas de continuidad entre los distintos agrupamientos que le integran. Es decir, tratamos de sujetar las determinaciones fundamentales al mismo tiempo que las diferenciaciones internas de la pequeña burguesía. Por paradójico que parezca, al reintegrar la unidad que Portes/Hoffman fragmentan facilitamos un análisis futuro de sus fracciones y sectores.

En México, como resultado de la estrategia neoliberal, la pequeña burguesía se ha visto alimentada de distintas fuentes. En primer lugar, de la dispersión de la producción que ha hecho de los microempresarios y comerciantes por cuenta propia un grupo altamente dinámico y cada vez más numeroso. Este sector se mueve básicamente en el mundo de la informalidad, la precariedad laboral y la quiebra continua, sobre todo por el libre embate del capital transnacional. Representa un sector que puede movilizarse contra el neoliberalismo aunque su programa histórico se detiene en el umbral de las propuestas anticapitalistas.

El cuanto a los profesionistas y técnicos de toda especie, si bien todos forman parte de la pequeña burguesía no propietaria, las líneas de tensión interior son bastante

significativas. En este caso el cauce es alimentado por la proliferación de profesionistas y técnicos en sectores hipertrofiados en la economía neoliberal: los empleados de finanzas y los empleados de soporte en todas las empresas nacionales y extranjeras de gran tamaño. Se trata de los colocados por Hoffman/Portes en la categoría de «clase profesional». Obviamente, se trata en términos generales de una «zona de amortiguamiento» creada por el neoliberalismo, que actúa contra la peligrosidad de las clases populares y disfruta salarios y condiciones laborales que, aunque inestables, son un islote en el mar de la precariedad nacional. Se trata de un contingente de renovación conservadora de la dominación partidocrática y que funciona como terreno de caza electoral preferente de todos los partidos. Nuestra diferencia con los autores citados es que se trata de un sector de clase y no de una clase entera.

Al lado de estos, conviven sus «parientes pobres»: los profesionistas y técnicos por cuenta propia y los que laboran en empresas de menor tamaño. Estos han visto notablemente disminuidos sus ingresos y precarizadas sus condiciones de trabajo en la era del neoliberalismo. Su situación se acerca notablemente a la del conjunto del proletariado, pero sus tendencias conciliadoras le ponen un freno a sus manifestaciones de inconformidad: antes que una salida radical, apoyarían un proyecto que le lime las aristas más filosas al neoliberalismo y que retorne al viejo orden de cosas cuando eran la cantera de cuadros del régimen postrevolucionario. No obstante, conforme esta salida se cierra mediante el fraude electoral la radicalización es la suerte que espera este pedazo de la pequeña burguesía.

Finalmente tenemos a los jefes, coordinadores y supervisores de oficina o industria. No son sino la «oficialidad» del ejército laboral. Se trata de los empleados llamados en México «de confianza», históricamente contrapuestos al sindicalismo. En los tiempos del neoliberalismo han sido puestos a salvo del deterioro de sus salarios y sus condiciones a través de la disparidad en las remuneraciones tratándose de trabajos iguales, como sucede en las instituciones del sector público. O a través del mayor monto de los incentivos suplementarios al salario que consumen respecto de sus compañeros subordinados. Fueron además, la columna de avance de las propuestas de flexibilización y productividad tan caras a la reestructuración neoliberal. De esa manera actúan contra la

militancia sindical y la rebelión en los centros de trabajo desincentivando la afiliación. Históricamente, en conjunción con los profesionistas y técnicos de las grandes empresas, representan un freno a todo avance revolucionario dado el monopolio de los saberes organizacionales y productivos en que fincan su poder económico, que actúa a manera de sabotaje en momentos álgidos de la lucha de clases.

CAMPESINADO. Hemos decidido mantener a los pequeños productores rurales como una clase aparte no obstante que en las propuestas clásicas son comprendidos como parte de la pequeña burguesía. Efectivamente, se trata también de un contingente de transición, en el sentido que alimenta a las clases fundamentales de la sociedad capitalista. Pero por su densidad histórica en las formaciones sociales periféricas es mejor su tratamiento en un apartado exclusivo. Vizgunova estima que los «campesinos y ejidatarios» mexicanos eran cerca de 3 millones y representaban 26.47 por ciento de la población ocupada en 1960. De esta categoría excluye, siguiendo a Lenin, a todos los campesinos pobres poseedores de tierra en forma insuficiente, que agrupa bajo la denominación de «semiproletariado rural» y que integra como parte de la clase obrera. Nosotros no hemos podido hacer esa deducción con un mínimo de rigor bastándonos con las cifras a disposición. Tenemos así que, deduciendo del total de ocupados en actividades del campo (5 634 199) a los que son empleadores y a los que son trabajadores remunerados, nos quedamos con 3 371 607 que representan actualmente un 7.62 por ciento de la fuerza de trabajo ocupada. Se trata, no obstante la baja proporción, de una sobreestimación. No sabemos cuántos de estos tendrían una posición equiparable a la del proletariado por ser poseedores de tierra en forma insuficiente. Esto haría más pequeña nuestras cifras relativas al grosor del campesinado.

Como hemos insistido a través de nuestro trabajo, las cifras analizadas reflejan que se trata del contingente social más golpeado, que ve hoy más que nunca amenazados sus fundamentos materiales de vida. De base de apoyo del régimen surgido de la revolución mexicana los campesinos, indígenas o mestizos, se han convertido en una de las clases sociales más activas en la subversión del régimen político. Su radicalidad se corresponde con la radicalidad de la amenaza que enfrentan. Rotos los lazos materiales

que le unían al viejo régimen han trocado su fidelidad política en abierta rebeldía al grado de ser el centro de rearticulación de las clases populares. En América Latina y México, es imposible no registrarlos como clase, error que cometen Portes y Hoffman para quienes no existe el registro de «campesinos» en ningún lado de su estudio. Lo más que se puede deducir es que los han integrado sin más al proletariado. Eso explicaría el alto 84.8 por ciento que estos autores anotan para esta última clase social.

PROLETARIADO. Es el contingente integrado por quienes, «puesto que no poseen medios de producción propios, dependen de su fuerza de trabajo para vivir». Incluimos aquí a quienes poseen medios de producción pero en cantidades insuficientes para sobrevivir de manera independiente. Dicho de otra forma se trata de aquellos que «sólo viven mientras hallan trabajo y que sólo lo hallan mientras incrementan el capital».¹⁵⁰ Nosotros no necesitamos pasar de contrabando a ningún agrupamiento social para corroborar que el proletariado sigue siendo la inmensa mayoría de la sociedad mexicana y que su proporción sigue siendo por lo menos la misma que en los tiempos anteriores al neoliberalismo. Hemos visto líneas arriba que el proceso de salarización de la sociedad mexicana no se ha interrumpido y que hoy se encuentran en esta calidad 28 905 410 mexicanos: son los que no tienen más para sobrevivir que su fuerza de trabajo, sin importar las características de ésta ni la forma o monto de su remuneración. En un acercamiento más fino al tema, podemos ahora observar que no todos los trabajadores remunerados y subordinados son proletarios: una buena parte la hemos colocado en la pequeña burguesía, como es el caso de los profesionistas, técnicos, trabajadores de la educación y los jefes, supervisores y coordinadores de oficina e industria. Otra parte la hemos colocado entre la clase capitalista, como los funcionarios y directivos de todos los sectores de la economía. La forma de percepción de sus ingresos y su posición en la producción es similar a la del proletariado, pero un conjunto de otras circunstancias los alejan de esta clase. No olvidemos que una clase social no se determina únicamente a partir de la forma de remuneración, muchos menos a partir del monto de ésta.

¹⁵⁰ Marx y Engels, Op. Cit., pp. 38 y 47.

Operada esta deducción, se hace ahora una adición. Se incluyen en el proletariado todos los «trabajadores industriales, artesano y ayudantes», «oficinistas», «conductores», «comerciantes», «trabajadores en servicios personales», «trabajadores de protección y vigilancia», «vendedores ambulantes», aunque no sean remunerados sino trabajadores por cuenta propia o trabajadores sin pago. Un caso especial son los comerciantes por cuenta propia que ya fueron incluidos en la pequeña burguesía. Además, se incluyen los trabajadores del campo que son remunerados y subordinados. Lo que tenemos ante nuestros ojos como partes integrantes del proletariado son los siguientes contingentes: el proletariado agrícola, el proletariado industrial, el proletariado del transporte, y los proletarios de «cuello blanco» (oficinistas y empleados del comercio). Las primeras tres categorías serían las directamente productivas, según la tradición marxista. Además, tenemos el caso especial de los vendedores ambulantes, un producto masivo del neoliberalismo en las grandes urbes de México. Esta subdivisión nos parece más pertinente que cualquier otra basada en criterios jurídicos como la que separa a la clase trabajadora en proletariado informal y proletariado formal. Es obvio que esta referencia al estatuto legal de los establecimientos dice algo —pero tampoco todo— sobre las condiciones laborales de cada parte integrante, pero obnubila nuestra mirada sobre otras características más esenciales como la de qué parte del proletariado produce plusvalía.

Un caso problemático es la inclusión de los trabajadores de los servicios de protección y vigilancia y fuerzas armadas. Por el carácter de su labor, siempre hay resistencia a incluirlos en la clase trabajadora. Un estudio más detallado del tema deberá hacer una primera decantación de las cifras separando los trabajadores de protección y vigilancia en las empresas privadas de los miembros de las fuerzas policíacas y militares del estado. El problema sería el tratamiento de éstas segundas que, de acuerdo con las cifras del INEGI, constituyen aproximadamente la mitad de los 979 741 aquí considerados. Una segunda decantación deberá tratar de diferente manera a la oficialidad y a la tropa: dos destacamentos harto distintos en cuanto a su filiación de clase. El punto es que las fuerzas armadas del estado no son una clase sino un estamento social formado

por individuos que pueden provenir de distintas clases. Su análisis requiere un nivel de concreción que, en éste momento, escapa a las intenciones de nuestro trabajo.

No obstante las precisiones que se quieran hacer, por ahora tenemos 29 182 367 de proletarios mexicanos, 66 por ciento de la población ocupada. Según estas cifras, nuestro segundo cálculo nos indica que el proletariado industrial estaría integrado por 10 255 642 trabajadores, cuya ponderación en población ocupada sería de 23.37 por ciento. Este acercamiento es más certero al que hicimos líneas arriba e incrementa en tres punto porcentuales la participación de este contingente en el total de ocupados, reforzando nuestra idea de que el proletariado industrial se mantiene como una fuerza social y productiva relevante, a contracorriente de las teorías que hablan de su retroceso. Si a la clase obrera estrictamente industrial le sumamos los integrantes del proletariado agrícola y del proletariado del transporte tendremos una estimación de la clase obrera productiva: se trata de 14 246 879 mexicanos, poco más de la tercera parte de la fuerza de trabajo empleada en el país. Sobre ellos descansa la producción de plusvalía que posteriormente será devengada como rédito o como nuevo capital.

Una consideración que se desprende de nuestra investigación tiene que ver con la verdadera naturaleza de la metamorfosis del trabajo en la era del neoliberalismo. Como podemos ver, por lo menos para México, las ideologías sobre el fin del trabajo ayudan muy poco a comprender el sentido de las transformaciones. Las mutaciones más relevantes han sido escondidas bajo el tapete de estos discursos: no se trata del fin de la sociedad salarial, ni del adiós al proletariado, ni de la desindustrialización; más bien se trata de una estrategia específica para desmontar el poder de clase del trabajo ganado en el patrón de reproducción anterior, lo que ha provocado una nueva morfología de la clase trabajadora en su conjunto, ahora marcada por una profunda, progresiva y extensiva precarización y una aguda dispersión y fragmentación (pulverización).

Como lo muestra nuestro capítulo segundo, amplios sectores de la clase trabajadora han sido conducidos a una situación de precariedad. Esto se encuentra en la base de la disolución histórica de la formación estatal surgida de la revolución mexicana. Son ya la mayoría de la población ocupada los que tienen salarios insuficientes, carecen de previsión social, no poseen un contrato escrito o colectivo, sufren incertidumbre

laboral, están subcontratados, laboran en micronegocios, se ganan la vida en las calles, en puestos semifijos o ambulantes. Estas características están presentes en todos los sectores y ámbitos de la economía mexicana. Como es bastante evidente, la utopía capitalista del ultraliberalismo no condujo al fin del trabajo, sino que amplió y profundizó la capacidad de explotación.

Siguiendo a Ricardo Antunes, el resultado general de la serie de procesos analizados, sería que «la clase trabajadora se fragmentó, se heterogeneizó, y se complejizó aún más», por lo que el reto político mayúsculo sería «soldar los lazos de pertenencia de clase existentes entre los diversos segmentos que comprenden el mundo del trabajo».¹⁵¹ Esto plantearía un escenario muy distinto al analizado por Marx, dónde el propio proceso de acumulación capitalista favorecía la formación del proletariado en cuanto clase. En la actualidad la formación de la clase obrera estaría escindida de las tendencias de la acumulación y sería llevada a cabo a contracorriente de ésta, a manera de un evento estrictamente político: la «recomposición de la clase» (formación de los órganos de clase, generación de proyectos hegemónicos y de concentración política, y formación de la conciencia de clase).

Hasta aquí el cuadro de las clases sociales correspondiente al nuevo patrón de acumulación de capital en México. Hemos insistido en el alto nivel de abstracción en que nos movemos en esta primera fase del análisis de la correlación de fuerzas entre las distintas clases sociales. Tratándose del momento económico únicamente podemos obtener las líneas más gruesas de la confrontación: las que derivan directamente de la producción material de la vida social. Este momento del análisis es ineludible al mismo tiempo que insuficiente. Las líneas divisorias y la determinación del grosor de cada clase pueden ser cuestionables. Es el caso evidente, como vimos líneas arriba, de la adscripción otorgada a los profesionales de la educación, los vendedores ambulantes y los trabajadores de los servicios de protección y vigilancia. Estos agrupamientos sociales plantean especiales dificultades a la hora de definir su pertenencia de clase, dificultades

¹⁵¹ Antunes, Op. Cit., pp. 185, 186.

que no pueden ser saldadas de manera definitiva en el grado de abstracción en que por ahora nos hemos movido. En este sentido, la discusión está abierta y sólo puede ser resulta en un nivel de discusión altamente concreto que tome en cuenta las determinaciones y mediaciones provenientes del campo estrictamente político y cultural, que refieren a fenómenos como la formación histórica de cierta conciencia de clase en estos segmentos sociales para precisar su adscripción a uno u otro polo del antagonismo social. En este sentido, nuestro trabajo puede decir poco a los interesados en niveles más concretos del análisis y a los desesperados que quieran saltar por encima de las tareas históricas de la crítica de la economía política. Como es obvio, la lucha de clases no se define exclusivamente a partir de estas determinaciones económicas; pero también debe ser evidente que sin ellas erramos más fácilmente el camino. Es cierto que las líneas de la confrontación social son más finas y más difíciles de precisar. Pero para avanzar en esa dirección era necesario cruzar los páramos del análisis directamente económico. Aquí se dibujaron los perfiles de los protagonistas de nuestra siguiente historia que será la historia de la lucha de clases en México observada desde el ángulo de la política. Tratándose de la clase obrera nos proponemos seguir el curso de los intentos de «recomposición de la clase obrera»: el esfuerzo continuo por dotarse de órganos de clase, generar proyectos hegemónicos, madurar iniciativas de concentración política e impulsar la formación de una conciencia de clase en confrontación con la lógica fragmentadora y disgregadora del actual patrón de reproducción del capital.

CONCLUSIONES

A mediados de los setenta el viejo esquema de conciliación entre las clases sociales, expresado en la estrategia keynesiano-laborista se vino abajo en todo el mundo. Presionado por la profunda crisis que emergió hacia 1973, el capitalismo apostó todas sus cartas a la agresiva ortodoxia neoliberal. Uno a uno, los estados nacionales alrededor del mundo emprendieron el tipo de estrategia sistematizada más tarde por el Consenso de Washington, orientada a recrudescer el poder de clase de la burguesía y a eliminar las dificultades que enfrentaba la acumulación de capital. Como es sabido, en América Latina se dio el primer experimento de esa nueva forma de administración de la economía capitalista: la dictadura de Pinochet en Chile. También, como es sabido, la estabilización de la economía mundial y su re-encauzamiento por una senda de crecimiento siguen siendo poco menos que promesas. El estancamiento sigue, y recurrentemente la economía mundial se halla al borde del colapso.

En otro plano, el reforzamiento del poder de clase de la burguesía parece ser el único logro de la estrategia neoliberal: la alta concentración de la renta en la cúspide de la pirámide social y el salto significativo en la tasa de explotación, así lo demuestran. El retroceso del poder de negociación del trabajo también abona a favor de este argumento. Pero no todo va bien para el capital. La profunda reestructuración de las relaciones capital-trabajo, consideradas como el objetivo final del neoliberalismo, ha desatado fuerzas incontenibles cuyo resultado más vistoso es el derrumbe de las formaciones estatales que dieron estabilidad al régimen del capital durante treinta años. El trabajo ha sido expulsado nuevamente a los márgenes del sistema, sin tener prácticamente ningún mecanismo de negociación al que recurrir. Los derechos laborales que habían sido la carta de negociación para insertar al movimiento obrero a la sociedad del capital, hoy son obviados cuando no criminalizados. Por todos lados la hegemonía capitalista se desfonda y aparece como pura dominación. No tiene nada que ofrecer en el mundo del fundamentalismo de libre mercado. La violencia del capital aparece con todo su esplendor y el estado capitalista se acerca cada vez más a su forma pura: una junta que administra los negocios de la burguesía y la violencia concentrada de esta clase sobre el

conjunto de la sociedad. Se vuelve a poner en primer plano la obviedad de que el régimen de producción capitalista está atravesado por antagonismos sociales radicales e irresolubles de manera parlamentaria o pacífica.

Hacia los años noventa del siglo XX ya no era posible esconder esta realidad bajo el tapete de ninguna teoría. En la escena mundial emergía un nuevo ciclo de lucha contra el orden vigente. Lo más evidente de este proceso es que los nuevos combatientes se hallaban fuera de la política tradicional y los viejos tendían a sobrepasar los límites de la contención corporativa sindical y campesina: carecían de representación al interior del estado o repudiaban los mecanismos tradicionales de mediación, al estilo de los partidos de la izquierda parlamentaria. Los márgenes de negociación del capital se habían estrechado considerablemente con respecto de amplias capas sociales. El derrumbe del «estado de compromiso», en cuyo interior era posible resolver todos los antagonismos sociales, era un resultado del neoliberalismo que se revertía en contra de las posibilidades de gestión de la sociedad del capital. Aparecían signos evidentes de la ingobernabilidad del sistema, que se sumaban a los derivados del desmantelamiento del orden geopolítico bipolar de posguerra.

Lo que sucedía era que había madurado el cuadro de las clases sociales del neoliberalismo. Y este fenómeno tenía alcance mundial dada la difusión planetaria de las reformas estructurales neoliberales. Se podía hablar ya, por ejemplo, de un proletariado que era resultado de la estrategia ultraliberal: mayoritariamente no sindicalizado, profundamente precarizado, reducido a un nivel mínimo de remuneración, despojado de las prestaciones sociales del periodo anterior, etc. Era obvio que no se podía esperar su lealtad al orden social vigente aparentemente cada vez más democrático, ni su apego a la estrategia socialdemócrata de la inserción en el sistema a cambio del programa anticapitalista. La contradicción entre el capital y el trabajo resurgía así completamente desnuda.

En América Latina, las fuerzas sociales opositoras al orden neoliberal se pusieron en marcha también en la década de los noventa, inaugurando un ciclo que todavía no se agota y que ha dejado su huella profunda en México, Bolivia, Ecuador y Venezuela. Más allá de las diferencias nacionales, se trata de un ciclo continental que saltó por encima de

los cauces políticos tradicionales debilitados por el neoliberalismo. Estas fuerzas sociales opositoras no encontraron acomodo en ninguno de los sistemas de regulación política establecidos y contribuyeron con fuerza al derrumbe del Nacionalismo Revolucionario en México, de la Democracia de Punto Fijo en Venezuela y otros tantos pactos surgidos de la posguerra, para entonces muy debilitados por las llamadas reformas estructurales. Se puede decir que, con más o menos éxito, todas estas fuerzas aprovecharon las grietas que la recomposición del capital había abierto en los viejos esquemas de dominación política y se apoyaron en sectores no incluidos en los pactos de la clase política: campesinos sin tierra, indígenas autonomistas, trabajadores urbanos precarizados, jóvenes urbanos excluidos, pobladores o colonos empobrecidos, etc. Algunas de estas alternativas, básicamente las del Cono Sur, condujeron el proceso hacia la reconstitución de las bases materiales de la nación erosionadas por el neoliberalismo, aunque se han detenido en los umbrales de un proyecto de transición al socialismo. Han tratado de resarcirse de los efectos disgregadores del neoliberalismo a través de nuevos aparatos estatales y nuevos pactos entre las distintas fuerzas sociales, incluidas algunas fracciones de la burguesía consideradas progresistas y nacionalistas.

México también atraviesa por un proceso de transformación de múltiples dimensiones. El patrón de reproducción de capital y la formación estatal, surgidos de la revolución de 1910 y consolidados durante el cardenismo, han estallado por las presiones derivadas sobre todo del proceso de recomposición capitalista. A partir de 1976, con un breve aplazamiento hasta 1982, el capitalismo en México emprendió un proceso de masiva reestructuración que, no obstante su profundidad, no ha bastado para eliminar el carácter errático de su desempeño económico caracterizado por largas y profundas caídas del producto y ligeras y cortas recuperaciones.

Como un resultado directo de la «terapia de choque» neoliberal el cuadro de las clases sociales sufrió profundas modificaciones. Para la década de los noventa del siglo XX emerge ya madura una nueva composición de las clases sociales en México. Esto se halla en el origen del periodo de incertidumbre política por el que atravesamos, marcado por el ocaso del viejo régimen de dominación, es decir, marcado por la declinación de las capacidades hegemónicas del estado mexicano, por la crisis moral de las clases

dirigentes, por el vaciamiento de las instancias partidarias tradicionales, por la crisis de confianza en los órganos de la opinión pública y por la insubordinación de las clases subalternas que cuestionan en bloque al régimen proponiendo la refundación de las bases materiales y simbólicas de la nación, destruidas por el neoliberalismo.

El centro del problema es que la recomposición capitalista destruyó irremediabilmente el delicado equilibrio post-revolucionario entre las clases, codificado en el funcionamiento tradicional del llamado «sistema político mexicano», de probada capacidad de gestión ante el capital y de cooptación y contención de las clases trabajadoras. La destrucción del campo mexicano para su aprovechamiento capitalista y la precarización del trabajo urbano dejaron sin sostén material al aparato corporativo y al bloque ideológico basado en la suposición de un estado por encima de los antagonismos sociales. Cada vez más contingentes de la sociedad mexicana se sienten a salvo de cumplir las viejas reglas del juego: emergen con gran fuerza rebeliones y sublevaciones populares que escapan al control de los partidos, la iglesia, los sindicatos, y cualquier otra instancia estatal o de la llamada sociedad civil, aunque no logran cohesionarse en torno de alguna voluntad colectiva que pueda volverse nacional.

La explicación de esta agitada vida política mexicana y latinoamericana puede hacerse a través de un análisis de las relaciones entre las distintas fuerzas clasistas operantes en la historia. Para el caso de México, nuestro trabajo se orientó a descubrir las transformaciones en el modo de acumulación que subyacen a la modificación de la totalidad de las relaciones sociales en México. Como resultado de éste procedimiento, que se desenvuelve en el campo de la economía, tenemos un cuadro general de las clases sociales emergidas como resultado de la gestión neoliberal. Poseemos un conocimiento fundado de la composición social y técnica de las distintas clases, privilegiadamente de la burguesía y la clase trabajadora, y de las modificaciones surgidas de la recomposición capitalista. Son los trazos más gruesos del conflicto social que hoy desgarran a México y al conjunto de los países de Nuestra América: un estrechamiento de la burguesía y una nueva fracción financiera dominante en su interior; una precarización y agudización de la superexplotación en las clases trabajadoras; una destrucción acelerada del mundo campesino, etc.

A partir de estos resultados, puestos ahora a la consideración de los lectores, nos moveremos en el sentido de un acercamiento más concreto a las clases sociales. La tarea futura será analizar a los agrupamientos sociales cuyo perfil más grueso fue logrado en este trabajo, observándolos como sujetos y movimientos en lucha por la hegemonía, en constante labor de formación de sus órganos políticos de clase, en la azarosa tarea de dotarse de una conciencia de su situación material y social, y en la perenne labor de transformar la relación mando/obediencia.

Si tomamos como propia la propuesta gramsciana del análisis de las relaciones de fuerza entre los distintos agrupamientos sociales, tenemos que avanzar al segundo momento: el de la evaluación del grado de homogeneidad, de autoconciencia y organización alcanzado por los diversos grupos sociales emergidos sobre la base del desarrollo de las fuerzas materiales de producción. Con ello, estaremos atando los cabos para una caracterización completa de la crisis orgánica que atraviesa México, es decir, del periodo abierto como resultado de las «contradicciones que se han agravado como consecuencia de la evolución de la estructura y de la ausencia de una evolución paralela de la superestructura».¹⁵² También estaríamos visualizando de mejor manera las potenciales salidas, desde arriba y desde abajo, a la crisis: la reconstitución de las bases materiales y simbólicas de la nación o el estado de contrainsurgencia. Por esto último, como recurso de control, seguiremos teniendo en mente el proceso histórico de otros países hermanos que han dado salidas al dilema neoliberal o han profundizado sus efectos disolventes del estado y la sociedad. Se trata en el primer caso de Venezuela, Bolivia y Ecuador, y en el segundo caso nos referimos a Colombia.

La idea general de nuestro esfuerzo presente y futuro es que la factibilidad o grado de realidad de determinadas ideologías, proyectos y programas está relacionada con el grado de desarrollo de las contradicciones entre las fuerzas productivas y las relaciones sociales de producción. El esclarecimiento del estado en que se hallan dichas contradicciones para cada momento histórico es el mejor aporte del análisis crítico y creativo a la acción política de las clases trabajadoras del campo y la ciudad.

¹⁵² Hughes Portelli, *Gramsci y el bloque histórico*, Ed. Siglo XXI, México, 1973, pp. 119, 121.

BIBLIOGRAFÍA

- Agacino, Rafael. «Cinco Ecuaciones “Virtuosas” del Modelo Económico Chileno y Orientaciones para una Nueva Política Económica», en www.redem.buap.mx.
- Aguilar, Alonso. «El proceso de acumulación de capital», en Alonso Aguilar y Fernando Carmona, *México: riqueza y miseria. Dos ensayos*. Ed. Nuestro Tiempo, México, 1976.
- Alcaraz, Carlo, et al. «Diferencias salariales intersectoriales y el cambio en la composición del empleo urbano de la economía mexicana en 2001-2004», Banco de México, Documentos de trabajo No. 2008-06, México, julio de 2008.
- Álvarez, Alejandro. *La crisis global del capitalismo en México. 1968/1985*. Ed. Era, 1987.
- Álvarez, Lucía y Ma. Luisa González. *Industria y clase obrera en México (1950-1980)*, Ed. Quinto Sol, México, 1987.
- Anderson, Perry. *Consideraciones sobre el marxismo occidental*. Ed. Siglo XXI, México, 1998.
- Antunes, Ricardo, *Los sentidos del trabajo. Ensayo sobre la afirmación y negación del trabajo*, Coed. Herramienta/TEL, Buenos Aires, 2005.
- Antunes, Ricardo. *¿Adiós al trabajo? Ensayo sobre las metamorfosis y la centralidad del mundo del trabajo*, Cortez Editora, Sao Paulo, 2001.
- Aréchiga, «La producción nacional de plusvalía en México», en Pedro López Díaz, *El capital. Teoría, estructura y método. Tomo 3*, Ediciones de cultura popular, México, 1979.
- Arenas, Gloria y Eugenia Gutiérrez, *La ruta de la represión. (Apuntes para una historia de la persecución política en México). Primera parte. La prisión política (1990-2008)*. s.ed. Disponible en la web, varios sitios.
- Ávila, José Luis. *La era neoliberal*, Coed. Océano/UNAM, 2006.
- Basave Kunhart, Jorge. *Los grupos de capital financiero en México. (1974-1995)*. Coed. El Caballito/IIIEcs-UNAM, México, 1996.

- Bizberg, Ilán. *La clase obrera mexicana*, Ed. SEP, México, 1986.
- Ceceña, José Luis. *El capital monopolista y la economía mexicana*, Ed. UNAM, México, 1963.
- Centro de Estudios de las Finanzas Públicas de la Cámara de Diputados, *Encadenamiento de series históricas del Producto Interno Bruto de México, 1970-2001*. México, 2003.
- De la Garza Toledo Enrique, *La formación socioeconómica neoliberal. Debates teóricos acerca de la reestructuración de la producción y evidencia empírica para América Latina*. Coed. Plaza y Valdés/UAM, 2001.
- De la Garza Toledo, Enrique. *Reestructuración productiva, empresas y trabajadores en México*, Coed. FCE/UAM-I, México, 2006.
- De la Garza, Enrique. *Reestructuración productiva, empresas y trabajadores en México*, Coed. UAM/FCE, México, 2006.
- Delgado Selley, Orlando. «Variaciones de la tasa de plusvalía en México en los años de 1970 a 1985», en *Investigación Económica*, núm. 188, México, Abril-Junio de 1989. pp. 189-221.
- Dos Santos, Theotonio, *Concepto de clases sociales*. Ed. Nuevos Horizontes, México, s.f.ed.
- Engels, Federico. «Prólogo a la tercera edición alemana de *El dieciocho Brumario de Luis Bonaparte*», Ediciones en Lenguas Extranjeras, Pekín, 1978.
- Engels, Friedrich. «Carta a Conrad Schmidt, 05 de agosto de 1890», en Marx/Engels, *Correspondencia*, Ediciones de Cultura Popular, México, 1977.
- Engels, Friedrich. «Carta a Conrad Schmidt, 27 de octubre de 1890», en Marx/Engels, *Correspondencia*, Ediciones de Cultura Popular, México, 1977.
- Engels, Friedrich. «Carta a J. Bloch, 21 de septiembre de 1890», en Marx/Engels, *Correspondencia*. Ediciones de Cultura Popular, México, 1977.
- Engels, Friedrich. «Carta a Sombart, marzo de 1895», en Marx/Engels, *Obras escogidas*, Ed. Progreso, Moscú, 1984.
- Engels, Friedrich. *La situación de la clase obrera en Inglaterra*, en *Escritos Económicos*, Ediciones Península, Barcelona, 1974.

- Estay, Jaime. «El comportamiento reciente de la economía mundial. Tendencias, discusiones e interrogantes para la investigación», en Jaime Estay, Alicia Girón y Osvaldo Martínez (coords.), *La globalización de la economía mundial*. Coed. BUAP/IIES-UNAM/CIEM/M.A. Porrúa, México, 1999.
- Gerardo Fujii y Luis E. Cadaudap. «Salarios, productividad, competitividad y desempleo», en José Luis Calva, *Empleo, ingreso y bienestar*. Coed. UNAM/M.A. Porrúa, México, 2007.
- Gilly, Adolfo. Raquel Gutiérrez y Rhina Roux, «América Latina: mutación epocal y mundos de vida», <http://bibliotecavirtual.clacso.org.ar/ar/libros/grupos/basua/C03Gilly.pdf>
- Gracida, Elsa M. *El desarrollismo*, Coed. UNAM/Océano, México, 2004.
- Gramsci, Antonio. «Notas breves sobre la política de Maquiavelo», en *Cuadernos de la Cárcel*. Tomo 5, Ed. Era, México, 1999.
- Guillén Romo, *Orígenes de la crisis en México. Inflación y endeudamiento externo. (1940-1982)*. Ed. Era, 1995.
- Gunder Frank, André. *El desafío de la crisis. Ensayos sobre crisis económica mundial, ironías políticas internacionales y desafío europeo*. Ed. Iepala, Madrid, 1988.
- Gunn, Richard. «Notas sobre la clase», en John Holloway (Compilador), *Clase≅Lucha. Antagonismo social y marxismo crítico*, Coed. Herramienta/BUAP, Buenos Aires, 2004.
- Hardt, Michael y Antonio Negri, *Imperio*, Ed. Paidós, Buenos Aires, 2002.
- Hardt, Michael y Antonio Negri, *Multitud. Guerra y democracia en la era del imperio*. Ed. Debate, Barcelona, 2004
- Harvey, David. *A brier history of neoliberalism*, Oxford University Press, Nueva York, 2005.
- Hobsbawm, Eric. *Historia del siglo XX*. Ed. Crítica, Barcelona, 2001.
- INEGI, *Estadísticas sobre la dinámica laboral en México, 2000-2004*. Ed. INEGI, México, 2006.

- INEGI, *Guía de conceptos, uso e interpretación de las estadísticas sobre fuerza de trabajo en México*, www.inegi.gob.mx.
- INEGI, *Indicadores sobre las características del empleo urbano. 1987-1996*. México, 1997.
- INEGI, *La ocupación en el sector no estructurado en México 1995-2003*, México, 2004.
- INEGI. *Encuesta Nacional de Empleo Urbano*, (ENEU), varios años.
- INEGI. *Encuesta Nacional de Empleo*, (ENE), varios años.
- INEGI. *Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo*, (ENOE), varios años.
- Jiménez Ricardez, Rubén. «Las razones de la sublevación», *Revista Chiapas*, núm. 3, Coed. Era/IIES-UNAM, México, 1996.
- Jusidman, Clara y Marcela Eternod, *La participación de la población en la actividad económica en México*, Coed. INEGI/IIS-UNAM, México, 1995.
- La Jornada. «No hay indicio de vínculos entre guerrilleros y movimiento: PGR», 11 de octubre de 2006.
- Lenin, V.I. *Carlos Marx. Breve ensayo biográfico con una exposición del marxismo*, en *Obras Escogidas, Tomo I*, Ediciones en Lenguas Extranjeras, Moscú, s.f.ed.
- Lenin, V.I. *El desarrollo del capitalismo en Rusia. El proceso de formación de un mercado interior para la gran industria*. Ed. Ariel, Barcelona, 1974.
- V.I. Lenin, «Una gran iniciativa», en *Obras Escogidas, Tomo 3*. Ed. Progreso, Moscú, 1979
- Lozano Arredondo, Luis. «México: el salario y la necesidad de un proceso de amplia reestructuración de su poder adquisitivo», en José Luis Calva, *Empleo, ingreso y bienestar*. Coed. UNAM/M.A. Porrúa, México, 2007.
- Lukacs, Georg. *Lenin. (La coherencia de su pensamiento)*. Ed. Grijalbo, México, 1970.
- Luxemburgo, Rosa. *El desarrollo industrial de Polonia y otros escritos sobre el problema nacional*, Cuadernos de Pasado y Presente, México, 1979.

- Maddison, Angus. *Historia del desarrollo capitalista. Sus fuerzas dinámicas. Una visión comparada de largo plazo*. Ed. Ariel, Barcelona, 1998.
- Maddison, Angus. *Las fases del desarrollo capitalista. Una historia dinámica cuantitativa*. Coed. FCE/Colmex, México, 1986.
- Mandel, Ernest. *El capitalismo tardío*. Ed. Era, México, 1987.
- Mandel, Ernest. *Las ondas largas del desarrollo capitalista. La interpretación marxista*. Ed. Siglo XXI de España, Madrid, 1986.
- Mariátegui, José Carlos. *Ideología y política*, Ed. Amauta, Lima, 1969.
- Marini, Ruy Mauro «Las razones del neodesarrollismo (Respuesta a F.H. Cardoso y J. Serra)», en *Revista Mexicana de Sociología*, Número Extraordinario, Año XL, Vol. XL, UNAM, México, 1978.
- Marini, Ruy Mauro. *El reformismo y la contrarrevolución. Estudios sobre Chile*. Ed. Era, 1976.
- Marx, Karl y Friedrich Engels, *Manifiesto Comunista*, Ed. Crítica, Barcelona, 1998.
- Marx, Karl. «Carta a la redacción de Otiéchestviennie Zapiski», en Karl Marx y Friedrich Engels, *Escritos sobre Rusia. II. El porvenir de la comuna rural rusa*, Ed. Pasado y Presente, México, 1980.
- Marx, Karl. «Carta a Ruge, Septiembre de 1843», en Marx/Ruge, *Los Anales Franco-Alemanes*, Ed. Martínez Roca, Barcelona, 1970.
- Marx, Karl. «Prólogo» de la *Contribución a la crítica de la economía política*. Ed. Siglo XXI, México, 2003.
- Marx, Karl. *El dieciocho brumario de Luis Bonaparte*, Ediciones en lenguas extranjeras, Pekín, 1978.
- Marx, Karl. *Elementos fundamentales para la crítica de la economía política (Grundrisse) 1857-1858*. Ed. Siglo XXI, México, 1997.
- Marx, Karl. *La guerra civil en Francia*, Ediciones en Lenguas extranjeras, Pekín, 1978.
- Marx, Karl. *La ideología alemana*, Ediciones de cultura popular, México, 1977.

- Marx, K. y F. Engels, *Manifiesto del Partido Comunista*, Ed. Crítica, Barcelona, 1998.
- Marx, Karl. *Miseria de la filosofía. Respuesta a la Filosofía de la Miseria de P.-J. Proudhon*. Ed. Siglo XXI, México, 1970.
- Mézaros, István. *Más allá del capital. Hacia una teoría de la transición*, Ed. Vadell, Caracas, 2006.
- Morales, Josefina. «La reestructuración industrial», en *La reestructuración industrial en México. Cinco aspectos fundamentales*, Coed. IIEC-UNAM/Nuestro Tiempo, México, 1992.
- Morera Camacho, Carlos. *El capital financiero en México y la globalización. Límites y contradicciones*, Coed. Era/IIECs-UNAM, México, 1998.
- Olave, Patricia. «Reformas económicas, reestructuración productiva y cambios en el mercado de trabajo en México. 1985-2002», ponencia para el IV Congreso Latinoamericano de Sociología del Trabajo (ALAST).
- ONUDI. *Desarrollo industrial. Informe Mundial 1996*.
- ONUDI. *Desarrollo industrial. Informe Mundial 1997*.
- ONUDI. *Desarrollo industrial. Informe Mundial 1998*.
- Osorio, Jaime. «Superexplotación y clase obrera: el caso mexicano», en *Cuadernos Políticos*, Núm. 6, México, D.F., Octubre-Diciembre de 1975.
- Osorio, Jaime. *Crítica de la economía vulgar. Reproducción del capital y dependencia*. Coed. M.A. Porrúa/UAZ, México, 2004.
- Osorio, Jaime. *El estado en el centro de la mundialización*, Ed. FCE, México, 2004.
- Osorio, Jaime. *El estado en el centro de la mundialización. La sociedad civil y el asunto del poder*. Ed. FCE, México, 2004.
- Osorio, Jaime. *Fundamentos del análisis social*, Coed. FCE/UAM-X, México, 2002.
- Portelli, Hughes. *Gramsci y el bloque histórico*, Ed. Siglo XXI, México, 1973

- Portes, Alejandro y Kelly Hoffman, *Las estructuras de clase en América Latina: composición y cambios durante la época neoliberal*, Ed. CEPAL, Santiago de Chile, 2003.
- Revista Expansión, núm. 964, 30 de abril-15 de mayo de 2007.
- Revista Mundo Ejecutivo, edición especial, «Las 1,000 empresas más importantes de México», 2008.
- Revueltas, José. «¿Hacia dónde va México», en *Ensayos sobre México*, Ed. Era, México, 1985.
- Rivera Ríos, Miguel Ángel. *Crisis y reorganización del capitalismo mexicano. 1960/1985*, Ed. Era, México, 1986.
- Rivera Ríos, Miguel Ángel. *El nuevo capitalismo mexicano. El proceso de reestructuración en los años ochenta*. Ed. Era, 1992.
- Roux, Rhina. *El príncipe mexicano. Subalternidad, historia y estado*. Ed. Era, México, 2005.
- Salas, Carlos y Eduardo Zepeda. «Empleos y salarios en el México contemporáneo», en Enrique de la Garza y Carlos Salas (coord.), *La situación del trabajo en México, 2003*. Coed. UNAM/PyV/IET/AFL-CIO, México, 2003
- Sánchez, Sergio y Román Sánchez. «La distribución de los ingresos y los salarios», en Jeff Bortz (et al), *La estructura de los salarios en México*, Coed. UAM-A/STPS, México, 1987.
- Saxe Fernández, John, (Coord), *Globalización: crítica a un paradigma*. Coed. UNAM/Plaza y Janés. México, 1999
- Silva, Ludovico. *El estilo literario de Marx*, Ed. Siglo XXI, México, 1971.
- Silver, Beverly J. *Fuerzas de trabajo. Los movimientos obreros y la globalización desde 1870*. Ed. Akal, Madrid, 2003.
- Sotelo Valencia, Adrián. *Desindustrialización y crisis del neoliberalismo. Maquiladoras y telecomunicaciones*, Coed. UOM/ENAT/Plaza y Valdés, México, 2004.
- Sotelo Valencia, Adrián. *Globalización y precariedad del trabajo en México*, Ed. El Caballito, México, 1999.

- Thompson, E.P. *La formación de la clase obrera en Inglaterra*. Ed. Crítica, Barcelona, 1989.
- Thompson, E.P. *Tradición, revuelta y consciencia de clase*. Ed. Crítica, Barcelona, 1984.
- U.N. 1979. *International Trade Statistics Yearbook*, New York, 1980.
- U.N. 1989. *International Trade Statistics Yearbook*, New York, 1991.
- U.N. 1999. *International Trade Statistics Yearbook*, New York, 2000.
- Valenzuela Feijóo, José. *Cambio estructural y bloque de poder*, Ed. UAM-I, México, 1991
- Valenzuela Feijóo, José. *Ensayos de economía marxista*, Ed. UAM-I, México, 2006.
- Valenzuela Feijóo, José. *México 2006: ¿una crisis mayor? Economía, política, elecciones*, Ed. CEDA, México, 2006.
- Vizgunova, I., *La situación de la clase obrera en México*, Ediciones de Cultura Popular, México, 1980.