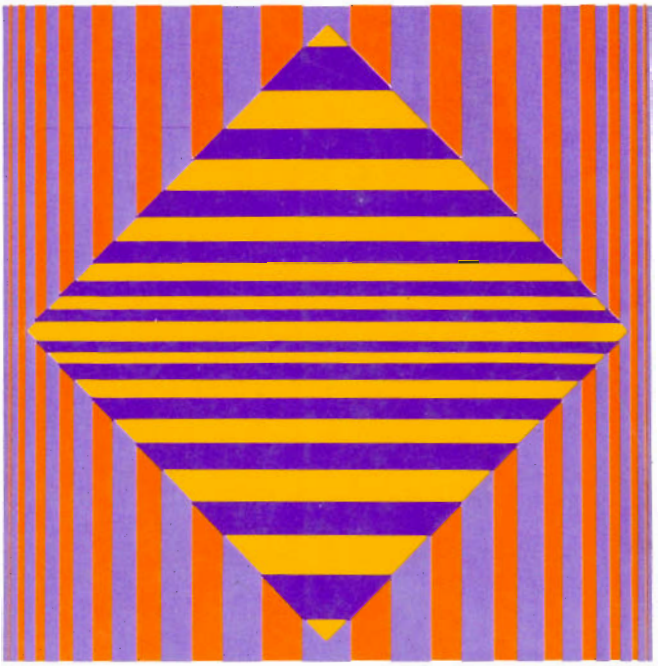
Enrique de la Garza Toledo

ASCENSO Y CRISIS DEL ESTADO SOCIAL AUTORITARIO



EL COLEGIO DE MÉXICO

ASCENSO Y CRISIS DEL ESTADO SOCIAL AUTORITARIO

ESTADO Y ACUMULACIÓN DEL CAPITAL EN MÉXICO (1940-1976)

CENTRO DE ESTUDIOS SOCIOLÓGICOS

Ascenso y crisis del Estado social autoritario

Estado y acumulación del capital en México (1940-1976)

Enrique de la Garza Toledo

EL COLEGIO DE MÉXICO

Primera edición, 1988

D.R. © El Colegio de México
Camino al Ajusco 20
Pedregal de Santa Teresa
10740 México, D.F.

ISBN 968-12-0402-6

Impreso en México - *Printed in Mexico*

Para Ana

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN 9

I. SUPEREXPLOTACIÓN, ESTADO SOCIAL Y CORPORATIVISMO 13
- A. La teoría de la superexplotación 13
- B. El Estado social 20
- C. El Estado social autoritario 28
- D. Sindicato y corporativismo 32
- E. El corporativismo autoritario 34

II. EL CAPITALISMO SALVAJE 37
- A. Estado y movimiento obrero 37
  1. La lucha de clases dentro del Estado y el movimiento obrero, 37
  2. El desarrollo industrial y la función económica del Estado, 41
  3. Superpoblación relativa, acumulación de capital y precio de la fuerza de trabajo, 44
  4. El pacto obrero-industrial, 49
  5. El charrismo, 53
  6. El reinado del charrismo, 63
- B. Acumulación de capital y movimiento obrero en el periodo de maduración (1940-1955) 66
  1. El movimiento de la infraestructura, 66
  2. La acumulación del capital en la industria, 72

III. EL MILAGRO MEXICANO 97
- A. El movimiento de la infraestructura en su conjunto 97
  1. Estado y acumulación de capital, 97
  2. El sector externo, 99
- B. El cambio en las relaciones de producción 100
- C. La estructura industrial 101
  1. Plusvalía absoluta y plusvalía relativa, 102
  2. Plusvalía relativa y productividad, 112

D. El problema del consumo de medios de consumo 115
1. El consumo obrero de productos capitalistas, 115
2. Consumo obrero y mercado interno, 123
E. Estado y movimiento obrero 126
1. La crisis del charrismo, 126
2. El desarrollo estabilizador y el movimiento obrero, 130

IV. La crisis del Estado social autoritario 141
A. Recapitulación 141
B. El "desarrollo compartido" (1971-1973) 145
C. La crisis del Estado social (1974-1976) 160
D. ¿Sólo una crisis económica? 165

V. Conclusiones 173
A. Superexplotación, productividad y crisis 173
B. La crisis del Estado social autoritario 174
C. La crisis del sindicato corporativo autoritario 176
D. Restructuración capitalista y proyectos sindicales 177

Apéndice metodológico 183
A. La estrategia de investigación 183
B. Problemas operativos 184
1. Valor, 186
2. Capital variable, 188
3. Obrero, 189
4. Empresa, 190
5. Capital constante, 191
6. Sector de la producción de acuerdo al tipo de producto, 200

Bibliografía 207

INTRODUCCIÓN

La gravedad de la crisis económica por la que atraviesa América Latina obliga a reflexionar acerca de los mecanismos de acumulación de capital que han prevalecido en esta región con miras a definir formas posibles de acción para los sujetos sociales. En cuanto a la explicación de los mecanismos de acumulación de capital en América Latina, es particularmente importante la teoría de la superexplotación de Ruy Mauro Marini[1] por sus consecuencias teóricas y prácticas. Según esta teoría, el capitalismo latinoamericano no puede recurrir en forma amplia al mecanismo de la plusvalía relativa, la base de la acumulación del capital y queda restringida a lo que denomina la "superexplotación del trabajo";[2] es decir habría una incapacidad estructural del capitalismo dependiente de echar mano del recurso de la productividad para la acumulación del capital.

Las consecuencias teóricas y prácticas de la teoría de la superexplotación son evidentes: desde el punto de vista teórico se niega la posibilidad de que los países dependientes se transformen en específicamente capitalistas; se entiende por esto que la acumulación del capital no descansa en la superexplotación del trabajo, sino en la productividad. Las consecuencias económicas y políticas son dobles e inmediatas: no sería posible emprender el desarrollo, en cuanto modernización productiva y social, en los marcos capitalistas; además, la necesidad estructural de la superexplotación en el capitalismo dependiente impondría la emergencia, como tendencia estructural, de regímenes políticos no democráticos en América Latina, que permitieran asegurar la superexplotación del trabajo mediante la coacción. En este sentido, habría una tendencia en América Latina al Estado reaccionario bajo la forma de "Estado de Contrainsurgencia".

La importancia de la teoría de la superexplotación me hizo pensar el primer objetivo general de esta investigación: el análisis teórico-empírico de la teoría de la superexplotación. El segundo objetivo general del estudio es metodológico. El llamado método marxista, que Della Volpe sintetiza en el concreto-abstracto-concreto, presenta actualmente, para quien quiera interpretar la realidad a partir del estudio teórico-empírico, múltiples aspectos oscuros. La oscuridad se inicia cuando se quiere definir los principios

1 Ruy Mauro Marini, *Dialéctica de la dependencia*, México, ERA, 1972.
2 Marini entiende por superexplotación del trabajo la prolongación de la jornada de trabajo, la intensificación del mismo y el pago de la fuerza de trabajo por debajo de su valor (todas ellas reducibles a esto último).

de lo que puede ser el método de Marx, que no necesariamente habría que identificar con el método de la economía política. La falta de claridad metodológica continúa en el problema de la articulación entre teoría y empiria en el método marxista. De esta manera, el objetivo metodológico se especifica en los problemas derivados de la puesta en práctica de categorías marxistas en la economía política y su aspecto empírico a partir de información censal.

Estas dificultades me llevaron a analizar los problemas de la comparación censal, aunados a la complejidad que representa utilizar esa información elaborada de acuerdo con una perspectiva teórico-metodológica para instrumentar conceptos provenientes de otra orientación.

Los objetivos generales de este estudio contienen objetivos específicos, de tal forma que el análisis supera la crítica de las teorías y llega a la formulación positiva de alternativas explicativas. En ese sentido, analizo la formación social mexicana durante su periodo esencial, desde 1940 hasta 1976.

Estudio ese periodo a partir de tres procesos que pueden ser los hilos conductores, cuya articulación permitan explicar el movimiento social global: *1*) la evolución de la economía mexicana, principalmente del sector industrial, más los sectores agrario y externo; *2*) los movimientos sociales, en especial el obrero, en cuanto a sus conflictos, organización, liderazgos y relaciones con el Estado; *3*) el Estado mexicano en cuanto a las transformaciones de su régimen político, el carácter específico del consenso y la coerción en la dominación, y su política económica.

Escogí el sector industrial porque a partir de 1940 se convirtió en el más dinámico de la economía y en palanca de acumulación del capital. Aquí el problema básico es cómo ha evolucionado el mecanismo básico de extracción de plusvalía en el sector industrial y, en esa forma, confrontar nuestros resultados con algunos postulados de la teoría de la superexplotación; específicamente, se trata de analizar cuál ha sido el mecanismo básico de extracción de plusvalía en el sector industrial y, en esa forma, confrontar y sigue siendo el de la plusvalía absoluta, el de la superexplotación o el de la plusvalía relativa, y cuáles son las tendencias de la economía en este sentido.

Analizaré en especial la tesis de Marini, según la cual los países dependientes como México estarían estructuralmente imposibilitados de extender los mecanismos de explotación al de la plusvalía relativa como medio principal de la acumulación del capital. Esto significa negar la posibilidad de que esos países consigan un desarrollo específicamente capitalista, por lo que están condenados –mientras no rompan con los marcos del capitalismo– a reproducir un capitalismo dependiente con todas sus consecuencias económicas y sociales.

Acumulación de capital, Estado y movimiento obrero constituyen las articulaciones principales de este trabajo analizadas en su transformación; ello significa dejar expresadas en la investigación las alternativas más probables de desarrollo, que nunca pueden ser unívocas puesto que el futuro concreto depende también de la voluntad, específicamente de la voluntad política organizada.

El trabajo está dividido en cinco capítulos y un apéndice metodológico. El capítulo I contiene la crítica a la teoría de la superexplotación de Ruy Mauro Marini, y el análisis de conceptos como Estado social, Estado social autoritario y corporativismo autoritario, que son pertinentes para el periodo analizado en los capítulos posteriores.

En el capítulo II comienza la parte analítica del estudio, a base de los términos señalados arriba, en el periodo que va de 1940 a 1955; comparo las tesis patrimonialistas acerca de la forma de control del movimiento obrero, articulado con las necesidades de la acumulación del capital en el periodo y con la organización y relaciones entre el Estado y el movimiento obrero. En el apartado "La acumulación del capital en la industria" analizo en detalle la acumulación del capital en el sector industrial durante el periodo indicado, poniendo énfasis en descubrir el mecanismo básico de extracción de plusvalía. Con respecto al movimiento obrero, presento su contradictoria relación con el Estado, más la estratificación entre el proletariado de la gran industria y el de la pequeña y mediana.

En el capítulo III estudio el subperiodo de 1955 a 1970, con atención especial en el desarrollo económico; analizo nuevamente la palanca principal de la acumulación del capital.

El capítulo IV corresponde al periodo 1970-1976 que considero como inicio de la crisis actual. Incluyo aspectos semejantes a los dos capítulos anteriores, tratando de profundizar no sólo en las determinantes de carácter económico de la crisis, sino también en las políticas y sociales. El V está dedicado a las conclusiones a la luz de la crisis actual.

En el apéndice metodológico explico los problemas técnicos que hubo al intentar operar variables de la economía política a partir de los censos industriales; detallo además otras variables no económicas y las relaciones entre ellas.

10 *Ibid.*, p. 62.

I. SUPEREXPLOTACIÓN, ESTADO SOCIAL Y CORPORATIVISMO

GRANDE FUE el mérito explicativo de las teorías de la dependencia en el decenio de los años sesenta. Ante un obtuso desarrollismo y una esquemática teoría de la modernización, el dependentismo pretendió dar una visión totalizadora del proceso histórico latinoamericano.

En su última oleada, la dependencia dio lugar a perspectivas marxistas como la de Ruy Mauro Marini, que pretendiendo basarse rigurosamente en la economía política de Carlos Marx buscaron dar una explicación histórico-estructural de la dependencia. Estos planteamientos no se limitaron al análisis de la infraestructura, sino que trataron de deducir a partir de ella la naturaleza del Estado dependiente e incluso toda una estrategia para la lucha de clases.

En este capítulo presentaremos en forma sistemática la teoría de la superexplotación de R.M. Marini. En los capítulos II, III y IV analizaremos la pertinencia empírico-histórica de esas tesis para la situación de México en el periodo 1940-1976.

Al estudiar la etapa 1940-1976 de la formación social mexicana buscaremos articular acumulación del capital con transformaciones en la forma estatal y las relaciones de ésta con el movimiento obrero; pensamos que es pertinente para el análisis la teoría del Estado social y del corporativismo moderno.

A. LA TEORÍA DE LA SUPEREXPLOTACIÓN

Una de las teorías de la dependencia –originalmente derivada de la teoría del intercambio desigual– es la de la superexplotación del trabajo. Sin embargo, esta teoría no puede ser asimilada cabalmente a la del intercambio desigual, como veremos más adelante, y debe considerarse una nueva versión marxista de la dependencia.

Desde el inicio de su obra fundamental Marini plantea los objetivos y guías metodológicas de su ensayo:

> En sus análisis de la dependencia latinoamericana, los investigadores marxistas han incurrido, por lo general, en dos tipos de desviaciones: la sustitución del hecho concreto por el concepto abstracto o la adultera-

ción del concepto en nombre de una realidad rebelde a aceptarlo en su fórmula pura.[1]

A Marini lo guiará la superación de estos errores, la de tratar de crear nuevos conceptos específicos de la realidad dependiente y encontrar las leyes correspondientes a los mismos.

Es pertinente que Marini busque las legalidades específicas de la dependencia porque "frente al parámetro del modo de producción capitalista puro, la economía latinoamericana presenta particularidades que se dan a veces como insuficiencias y otras como deformaciones".[2] Posteriormente, Marini creerá haber descubierto la ley fundamental del "modo de producción" dependiente (Marini no le llama de esta forma pero lo considera un modo de producción).

Desde el punto de vista de sus etapas reconstructivas, en la teoría de Marini hay tres momentos culminantes marcados por sendos periodos históricos: el primero, de la comúnmente llamada economía exportadora antes de la crisis de la entreguerra, luego el del desarrollo capitalista hacia adentro que abarca hasta los años cincuenta y, por último, la nueva etapa de desarrollo hacia afuera iniciada en los sesenta. En todos estos periodos se va conformando el capitalismo dependiente (un capitalismo *sui generis* y su esencia: la acumulación fundada en la superexplotación del trabajo).

En el primer periodo la producción se vuelca hacia afuera, y se establece un intercambio desigual con el centro debido a las diferencias de productividad: "Entre naciones dependientes y no dependientes se da un intercambio desigual, lo que origina transferencias de valor hacia las no dependientes."[3] Ante esta desventaja, la nación dependiente no echa mano del aumento en la productividad, sino del incremento de los valores intercambiados para así compensar la masa transferida. Para incrementar la masa del valor producido, el capitalista debe lograr mayor explotación del trabajo y para ello –bajo condiciones en las que no se puede incrementar apreciablemente la productividad– el único recurso es el de la superexplotación del trabajo (Marini incluye prolongación de la jornada de trabajo, mayor intensidad de la misma y pago directo de la fuerza de trabajo por debajo de su valor).

En esta fase, el intercambio desigual parece importante para explicar la necesidad de la superexplotación: "...el mero hecho de que unos produzcan bienes que los demás no producen, o no lo pueden hacer con la misma facilidad, permite que los primeros eludan la ley del valor, es decir, vendan

[1] Marini, *op. cit.*, p. 13. En este apartado analizaremos únicamente el concepto de Marini de superexplotación, conscientes de que las concepciones de este autor no se agotan en la superexplotación.
[2] *Ibid.*, p. 14.
[3] *Idem.*

sus productos a precios superiores a su valor, configurando así un intercambio desigual".[4] En síntesis, para Marini el fundamento de este intercambio desigual es o la diferencia de productividades o el monopolio.[5]

Sin embargo, Marini se cuida de aclarar que el intercambio desigual no es necesario en su sistema pues la misma sed de ganancia podría mover indistintamente la superexplotación. Así, en esta primera fase de producción para la exportación, según Marini, se "configura un modo de producción fundado *exclusivamente* en la mayor explotación del trabajo y no en el desarrollo de sus capacidades productivas",[6] y agrega que la esencia de la dependencia latinoamericana es la "acumulación fundada en la superexplotación". Ahora bien, como un modo de producción requiere su propio modo de circulación[7] se "da un mecanismo específico de creación del mercado interno *radicalmente distinto* del que operara en la economía clásica",[8] hay escisión del mercado en una esfera alta y otra baja. En esta etapa la importación satisface la esfera alta del consumo y la producción no capitalista, la baja.

Como lo fundamental de la producción se realiza en el mercado externo, la capacidad adquisitiva de los trabajadores no es importante para dicha realización y, en cambio, se trataría de explotar al máximo la fuerza de trabajo sin preocuparse por su reproducción, pues ésta quedaría a cargo de las zonas marginales no capitalistas. Esto da origen a la escisión del mercado ya mencionada.

Segunda fase: la crisis entre las dos guerras vuelca la producción de la esfera alta del consumo hacia el interior.[9] Sin embargo, la industrialización en este periodo no permite que se comuniquen ambas esferas, porque esta industria latinoamericana no creó su propia demanda, sino que fue creada para alimentar un mercado preexistente,[10] que se amplía al incorporar nuevos sectores de consumidores.

Sigue el teorema: el bajo nivel tecnológico en la industria latinoamericana da lugar a que, básicamente, los precios se determinen por los salarios; el capitalista, valiéndose del excedente de mano de obra moverá los salarios a la baja.[11] "Arrancando, pues, del modo de circulación que caracteriza a la economía exportadora, la economía industrial dependiente reproduce, en forma específica, la acumulación basada en la superexplotación."[12] Ese modo de producción retroalimenta otro de circulación que ahonda la esci-

[4] *Ibid.*, p. 34.
[5] *Ibid.*, p. 35.
[6] *Ibid.*, p. 40.
[7] *Ibid.*, p. 48.
[8] *Ibid.*, p. 57.
[9] *Idem.*
[11] *Ibid.*, p. 63.
[12] *Idem.*

sión entre las dos esferas de consumo.[13] Esta industria monopolizada vende con precios altos para los trabajadores, y éstos no importan para la realización cuando se equilibran oferta y demanda, porque el capitalista puede jugar con la diferencia entre precio de mercado y de producción. Este proceso llega a un punto en que se presenta el incentivo para incrementar la productividad, pero coincide con una etapa renovada de exportación de capital internacional.

En los años cincuenta, la necesidad del capital imperialista de exportar capital excedente, tecnología y medios de producción, introdujo técnicas modernas en América Latina con el consiguiente aumento de productividad. En un mercado escindido, a pesar del aumento en la productividad, la acumulación del capital seguirá basándose en la superexplotación, puesto que los obreros seguirán siendo mercado no capitalista. Pero el mercado interno basado en la esfera alta tiene límites, y en ese momento, como el aumento en la productividad mediante la modernización tecnológica implica más valores que realizar, se vuelve imperioso exportar manufacturas (no obstante la intervención del Estado y el incremento de la capacidad de consumo de la esfera alta).

Las consecuencias teóricas y prácticas saltan a la vista: "La transición de un modo de acumulación a otro se hace, pues, difícil, y se realiza con extrema lentitud, pero es suficiente para desencadenar un mecanismo que a la larga actuará en el sentido de obstaculizar la transición."[14] El círculo se cierra donde se inició: Marini considera impecable el "desarrollo del subdesarrollo" de Gunder Frank,[15] pero formulado en términos más rigurosos que éste, entendido no como la perpetuación de diferencia de indicadores, o la genérica dependencia, sino como un modo de producción que no puede llegar a ser "específicamente capitalista", un modo de producción basado en la superexplotación del trabajo (lo cual no significa no crecimiento ni no acumulación, etc.).

Los esfuerzos por explicar por qué no se recurre a la plusvalía relativa en este punto son meras tautologías que no pasan de aquel diferencial de productividades o preexistencia de la escisión del mercado:

a) El abismo existente allí entre el nivel de vida de los trabajadores y el de los sectores que alimentan la esfera alta de la circulación hace inevitable que productos como automóviles, aparatos electrodomésticos, etc., se destinen necesariamente a esta última.

Es decir la preexistencia de la escisión.

Como Marini basa su análisis en el primer tomo de *El capital* no cabe

[13] *Ibid.*, p. 64.
[14] *Ibid.*, p. 66.
[15] *Ibid.*, p. 18.

la introducción de las posibles diferencias de composición orgánica (Co) entre ramas, y de cómo, independientemente de la plusvalía relativa, puede haber aumento en Co buscando mayores transferencias de las ramas menos productivas hacia las más productivas.

b) En esta medida y cada vez que no representan bienes que intervengan en el consumo de los trabajadores, el aumento en la productividad inducido por la técnica en esas ramas de producción, no ha podido traducirse en mayores ganancias a través de la elevación de la cuota de plusvalía.[16]

Nuevamente la escisión. La demanda determina las características de la producción y se nos hace creer en dicha incomunicación sin aportar un solo dato.

c) La difusión del progreso técnico en América Latina implicará mayor explotación porque la acumulación sigue dependiendo en lo fundamental más en el aumento de la masa de valor que la tp.

Si descartamos el intercambio desigual como indispensable en el teorema de Marini, lo que queda es la producción para la exportación, básicamente, la realización en el exterior de lo fundamental de la producción. La circulación de mercancía y su específica realización bloquean el mecanismo de plusvalía relativa (como forma básica) y mueven a la superexplotación. La cosa es clara; las particularidades de la realización han determinado en esta fase un modo particular de producir, de acumular. La vieja propuesta: la realización determina la producción. Si la explicación fuese por el intercambio desigual, los términos del problema no cambiarían. Pero no sólo es importante en Marini la determinación de la producción por el mercado, sino lo específico de ser un mercado externo, el hecho de que los intercambios se den con el exterior.

Marini considera como casos de superexplotación el aumento en la intensidad del trabajo, la prolongación de la jornada de trabajo y la remuneración de la fuerza de trabajo por debajo del valor. A la larga, como dice Osorio, los tres casos pueden reducirse a uno solo: el pago de la fuerza de trabajo por debajo de su valor.[17]

Marx no niega la superexplotación en *El capital*, y ciertamente puede estar en conexión con los tres mecanismos señalados por Marini. Sin embargo, se presentan dos problemas que la teoría de la superexplotación soslaya: *1*) no toda intensificación, prolongación de la jornada de trabajo o

[16] *Ibid.*, p. 72.
[17] Jaime Osorio, "Superexplotación y clase obrera: el caso mexicano", *Cuadernos Políticos*, núm. 6, octubre-diciembre de 1975, pp. 5-24.

reducción del salario real implica inmediatamente el pago de la fuerza de trabajo por debajo de su valor; *2)* lo que Osorio llama "condiciones normales" de explotación,[18] supuesto punto de referencia para considerar si la fuerza de trabajo se está gastando prematuramente o se está pagando por su valor, no es sino una mistificación ahistórica. No hay tales "condiciones normales" estáticas de explotación, estas condiciones cambian y seguirán cambiando históricamente, y sólo en esa medida se entiende que el valor de la fuerza de trabajo no sea una constante.

Además de estos señalamientos que saltan a la vista, hay que indicar que el tratamiento que Marini hace sobre el salario es objetable en cualquier nivel de abstracción. En su tratamiento el salario (pago de la FT por debajo del valor) es una función exclusivamente de las necesidades de la acumulación, el elemento histórico-moral queda como un residuo que, de hecho, no entra en la explicación. Así, Marini en su teoría incurre en el error contrario al de Emmanuel.[19] En éste, el salario es la variable independiente, en Marini es totalmente dependiente, determinada por el juego de la producción y la circulación. Es decir, al no introducir explícitamente la lucha de clases y su reflejo en el salario, el análisis queda trunco.

En su búsqueda, Marini llega a establecer la legalidad específica de la dependencia en cuanto modo de producción. La preocupación por explicar lo específico nos parece totalmente válida. Es claro que las leyes de *El capital*, o bien el grado de reconstrucción alcanzado ahí por Marx, no bastan para explicar el movimiento concreto de las sociedades llamadas dependientes (aunque, diríamos nosotros, tampoco de las desarrolladas). La explicación de estas características implica, como totalidad concreta, la continuación del proceso reconstructivo iniciado por Marx y su enriquecimiento y complejidad por la introducción de nuevas determinaciones, cuya articulación jerarquizada permita alcanzar lo concreto en el pensamiento. Creemos que la preocupación de Marini por captar lo específico proponiendo nuevas categorías es una tarea ineludible si se quiere realmente explicar. ¿Es esto lo que hace Marini? A nuestro entender no continúa la tarea reconstructiva de *El capital* sino que propone otra, al mismo nivel de abstracción, que revisa y no complementa las leyes del capitalismo (en cuanto a tendencias), los mecanismos abstractos de formación del mercado, etc. Lo anterior tampoco sería condenable, si al profundizar en el conocimiento del modo de producción capitalista se llegara a demostrar la parcialidad de las leyes marxistas. Su sustitución por otras no nos alarmaría, pero en tal tarea deben enfrentarse las consecuencias de la crítica, y mostrar madurez teórica y metodológica para entender lo que se está proponiendo.

[18] Si por "condiciones normales" se entiende condiciones medias se está en el punto de vista de Marx. Si por condiciones normales se entiende las deseables se está en una forma de análisis ahistórico.

[19] A. Emmanuel, *El intercambio desigual*, México, Siglo XXI Editores, 1972.

Al parecer, en Marini no hay conciencia de que está revisando y cuestionando la legalidad misma de *El capital*. Si llegara a concluir que todas o ciertas leyes abstractas de *El capital* no corresponden a ciertos capitalismos, o que esas leyes no son del capitalismo, sino leyes (específicamente algunas) de sus "formaciones socioeconómicas" (en el proceso metodológico de lo abstracto a lo concreto también hay un avance de lo general a lo particular que no implica la negación de lo general, salvo que éste no sea tal y deba ser reconsiderado); si se encuentra, por ejemplo, que el desarrollo del capitalismo subdesarrollado no se funda ni tiende a fundarse en el avance de la capacidad productiva,[20] esto quiere decir que las reflexiones de Marx acerca de lo que implica un desarrollo "específicamente capitalista" tiene excepciones fundamentales y, por lo tanto, al mismo nivel de abstracción del capítulo VI (inédito), esas reflexiones de Marx pecan de parciales y unilaterales.

Autores como Cardoso y Serra[21] han criticado a Marini porque no considera la lucha de clases como una determinación explicativa de la dependencia. Pero en la polémica se confunden los términos de la relación entre economía y lucha de clases.

En Marini es una petición de principio su inclusión implícita, y en cierto sentido tiene razón al considerar que simplemente suponer la contradicción entre valor de uso y valor lleva inherente la contradicción entre las clases. Sin embargo, Cardoso no apela a esta referencia implícita o potencial, sino a la explícita en el sentido de lo subjetivo de los sujetos sociales, y ahí Marini no puede argumentar que ellos ocupan un lugar en su teoría, ni puede ocuparlo de esa manera porque su nivel de abstracción lo evita.

Para Cardoso, por el contrario, el dominio de lo político es el de lo arbitrario, lo no sujeto a la legalidad. Creemos que en ambos hay un error básico; en el primero, el determinismo económico (lo objetivo determina lo subjetivo, el curso está determinado por aquello objetivo que actúa como un demiurgo ante el cual la voluntad no es más que instrumento), y, en el segundo, lo subjetivo puede indistintamente hacer desembocar los procesos en un resultado u otro (el voluntarismo). En este punto creemos necesario rescatar de Lenin la categoría de "posibilidad objetiva".[22] En este planteamiento, lo subjetivo fija el campo de posibilidades reales en su interacción con lo subjetivo; de esta forma, las leyes de tendencia marxistas no sólo fijan tendencias, sino campos de soluciones con probabilidad real. De esta manera, los sujetos, que son los que hacen la historia, pueden hacer desembocar los procesos en un resultado u otro de ese campo sin que la posibilidad real signifique determinismo ni voluntarismo. En otras palabras, la

[20] Marini, *op. cit.*, p. 40.

[21] José Serra y F.H. Cardoso, "Las desventuras de la dialéctica de la dependencia", *Revista Mexicana de Sociología*, v. XL, 1978, pp. 9-56.

[22] V.I. Lenin, *Dos tácticas de la socialdemocracia...*, Moscú, Mik, 1965.

definición de aspectos como los que Marini trata de resolver es fundamental, pero insuficiente para el análisis concreto, que requiere la intervención de lo subjetivo entendido más allá de un simple "realizador de las leyes objetivas".

Lo anterior tiene consecuencias metodológicas inmediatas. La introducción de lo subjetivo explícito como pide Cardoso no corresponde al inicio, sino a las etapas superiores de la reconstrucción. En Marini, llegar a lo concreto de la dependencia debió implicar introducir lo subjetivo explícitamente y no contentarse con un modelo de modo de producción que sustituya las leyes de *El capital* creyendo que en este nivel era posible explicar lo que correspondía ser reconstruido con más determinaciones, agregando más que sustituyendo, como él hace.

B. El Estado social

"La batalla de la burguesía contra el orden feudal tenía como centro la emancipación de la sociedad civil (o sea del individuo burgués en el sentido más amplio del término de vendedor de mercancías) de las trabas particularistas de privilegios feudales."[23] La necesidad de la concurrencia entre las mercancías así lo determinaba, fueran esas mercancías la fuerza de trabajo o cualquier otra. El capitalismo requiere de hombres libres capaces jurídicamente de ofrecerse en el mercado de trabajo. Sólo con la liberación del intercambio –entre poseedores de mercancías– de toda traba superestructural puede hablarse propiamente del arribo a las formas superiores de la ley del valor y del funcionamiento pleno de las leyes del capitalismo como modo de producción.

La inversión marxista de la sociedad civil que fundamenta al Estado no estaba primero en las concepciones sino en la realidad. La autorregulación del intercambio civil implicaba también la transformación del Estado en Estado de derecho. La igualdad de oportunidades de los propietarios requería la igualdad formal y abstracta de los ciudadanos ante la ley. En este intercambio, la función del Estado se reduce a garantizar esa igualdad formal: "El derecho de igualdad es necesario y suficiente para garantizar el mantenimiento y la reproducción del modo de producción capitalista."[24] Nos encontramos en la etapa de concurrencia del capitalismo, que en la teoría política tuvo su expresión más acabada en el liberalismo.

Tanto el concepto de sociedad civil como su existencia son modernos. En la antigüedad y el medioevo no se reconoció esta distinción. La sociedad civil se independiza del Estado y el Estado de ella: es el Estado liberal burgués.

[23] Francesco Consoli, "El Estado social, forma superior del Estado capitalista", *Debate*, núm. 9, 1980, p. 16.

[24] Pietro Barcellona, *Oltre lo Stato sociale*, Bari, De Donato, 1980, p. 49. (Traducción propia.)

En el aspecto teórico-político, Bodin[25] establece por primera vez dos puntos centrales de la teoría moderna del Estado: la antítesis entre lo público y lo privado, y el establecimiento de una relación fundamental entre soberanía e individuo.

En la tradición jusnaturalista, producto de la inmadurez de las relaciones sociales, la sociedad civil todavía es concebida como un estado presocial, como estado civil natural que se contrapone en forma absoluta a la vida social, la cual sólo es concebida en la sociedad política. Otros jusnaturalistas identifican sociedad civil con Estado, con sociedad en general que garantiza, como dice Kant, "lo tuyo y lo mío" con leyes públicas.

En Hegel, a diferencia de Locke y los fisiócratas, la sociedad civil no es ya el reino de lo natural; Hegel abarca en ella la esfera de las relaciones económicas y la formación de las clases sociales. No hay una separación "física" entre sociedad civil y Estado. Aquélla deviene éste, según el punto de vista que se adopte. Hegel al respecto dice:

> El campo individual, en su realidad conjunta con el universal, forma un sistema de dependencia intercambiable, así que la subsistencia y el bien del individuo en su existencia jurídica se articulan con el bien y el derecho de todos y sólo con tal conexión son seguros y reales. . .
>
> La persona concreta, la cual se tiene a sí misma como fin particular, en cuanto totalidad de necesidades o mezcla de necesidad natural y arbitrio, es uno de los principios de la sociedad civil, pero la persona particular, en cuanto esencialmente en relación con otras individualidades, si cada una se concilia y se hace valer mediante la forma de universalidad[26] [es decir, Estado].

En Hegel ocurre, por primera vez, la separación entre sociedad civil y política, y a la vez su unidad dialéctica, la cual no implica identificación formal, puesto que en la primera, como relación egoísta e individualista, la ética del derecho adquiere realización imperfecta que, en cambio, será plena en el Estado.

Marx retoma esta concepción hegeliana de la sociedad civil, la precisa y jerarquiza con respecto a otras esferas de lo social. Para Marx, "la sociedad civil comprende todo el conjunto de las relaciones materiales entre los individuos dentro de un determinado grado de desarrollo de las fuerzas productivas. Comprende todo el conjunto de la vida comercial e industrial en cierto grado de desarrollo y trasciende al Estado y la nación. . ."; asimismo, Marx precisa que "la anatomía de la sociedad civil debe buscarse en la economía política". Contrariamente a algunas interpretaciones en

[25] V. Cerroni, *Il pensiero politico*, Roma, Riuniti, 1979.

[26] G.W. Hegel, *Filosofía del derecho*, México, UNAM, 1975, p. 130.

boga,[27] Marx no identifica sociedad civil con economía, pues no toda relación material es económica y la precisión de buscar la anatomía de la sociedad civil en la economía política sólo indica una jerarquización en el seno de la misma y nunca su identificación. Es decir, para Marx la sociedad civil tiene sus cimientos en la estructura económica, pero la rebasa e incluye en ella toda relación material entre los hombres.

Las relaciones privadas entre los individuos de la sociedad burguesa, dice Cerroni, no sólo deben implicar las acciones entre sujetos individuales, sino que pueden comprender relaciones entre asociaciones de los mismos.[28] Así, la corporación, como asociación de intereses profesionales e incluso estamentales y no como representación de clase, es parte del mundo civil en la medida que en el interés corporativo falta el interés universalizante de la clase por el poder político y se reduce al interés particular profesional. Hegel llama a la corporación la segunda familia. A nuestro entender, la sociedad civil comprende tanto el conjunto de las relaciones materiales como las instituciones y asociaciones privadas que expresan intereses particulares frente a otras instituciones y asociaciones, y frente al Estado.

Pero el Estado liberal, caracterizado por esta fractura entre sociedad civil y Estado, al proclamar la igualdad del ciudadano como uno de sus fundamentos principales, atizó, sin desearlo, la lucha social del siglo XIX, y con el crecimiento de la gran industria y la proletarización de la población europea deviene en lucha por la igualdad social: lucha por el sufragio universal, primero; por la libertad sindical, por el derecho al trabajo, a la seguridad social, por la igualdad entre el hombre y la mujer, después.

La independencia de lo civil respecto al Estado que había realizado el capitalismo llevaba consigo el desgarramiento de la sociedad civil en clases contrapuestas y desembocó en la organización de la clase obrera en cuanto inició la crisis del Estado liberal. La Primera Guerra mundial tensó a tal grado las contradicciones entre las clases fundamentales de la sociedad que marcó el fin del Estado liberal en Europa. Algunos opinan que la forma que sustituyó al Estado liberal estuvo representada por primera vez en la República de Weimar (1919), otros, en el New Deal.[29]

> La Constitución de Weimar –dice Consoli– había sido el banco de prueba de un nuevo tipo de relación entre clases sociales y Estado capitalista; por primera vez reconocía, dentro de los confines del Estado de derecho, o sea dentro del Estado burgués, la modificación que sobrevino por la relación entre las clases sociales. . . , el reconocimiento dentro de las instituciones estatales burguesas de la imposibilidad de eliminar la lucha de clases y al proletariado como clase. Por lo tanto, el Estado social representa un paso adelante dentro del Estado burgués.[30]

Este Estado social implicó una redefinición de las relaciones entre sociedad civil y sociedad política. Gramsci lo vio mas no advirtió que se trataba de una transformación de la forma estatal y no de una característica de toda forma estatal burguesa. En este sentido, Gramsci habla del Estado ampliado como sociedad civil más sociedad política y de la función hegemónica de la sociedad civil. Su concepción de sociedad civil capta el fenómeno que se estaba produciendo en el decenio de los años veinte en Europa, pero no en su movimiento, como para salvarlo de unilateralidades. Su concepción de la sociedad civil como superestructura solamente apunta en ese sentido:

> Se pueden fijar dos grandes planos superestructurales: el que se puede llamar la sociedad civil, es decir, el conjunto de organismos vulgarmente llamados privados, y el de la sociedad política o Estado; ambos corresponden a las funciones de hegemonía que el grupo dominante ejerce en toda la sociedad y a la de dominio directo o de mando que se lleva a cabo en el Estado o en el gobierno jurídico.[31]

De hecho, lo que Gramsci advertía, sin reflejarlo cabalmente, era la politización de una parte importante de la sociedad civil, que él llama "el conjunto de los organismos privados".

Mucho se ha insistido en nuevos estudios en que el Estado social integra sociedad civil y Estado. Las anotaciones de Gramsci sobre el Estado ampliado apuntan en este sentido. De la misma forma, Schmitt propone que en el Estado moderno

> Estado y sociedad se compenetran, y todos los asuntos que eran estatales devienen sociales y viceversa; todos los asuntos hasta ahora sólo sociales se convierten en estatales. . . También todos los sectores hasta ese momento "neutrales" –religión, cultura, educación, economía– cesan de ser "neutrales" en el sentido de no estatales y no políticos.[32]

Según esta concepción, la compenetración entre Estado y sociedad civil hace que todos los problemas económicos y sociales se conviertan en problemas inmediatamente estatales, y ya no existe un Estado aparte de la vida social: la vieja escisión entre Estado y economía, Estado y cultura,

27 N. Bobbio, *Gramsci e la concezione della società civile*, Milano, Feltrinelli, 1976. (Traducción propia.)

28 U. Cerroni, "Stato", en *Il mondo contemporaneo*, t. II, col. IX, Florencia, La Nuova Italia, 1979. (Traducción propia.)

29 Esta forma de Estado burguesa ha recibido diversas denominaciones: Estado socialdemocrático, keynesiano, interventor, asistencial y Estado social.

30 F. Consoli, art. cit., p. 31.

31 A. Gramsci, *Gli intellettuali e l'organizzazione della cultura*, Torino, Einaudi, 1949. (Traducción propia.)

32 C. Schmitt, *Der begriff des politischen*, Leipzig, Duncker Humblot, 1926. Citado en Consoli, art. cit., p. 31.

Estado y derecho, etc., pierde hoy significado.[33] El mismo Consoli afirma que "los confines entre sociedad civil y Estado son demolidos".

El problema de la identificación entre sociedad y Estado, planteado en forma coherente por los teóricos del Estado totalitario como Schmitt, conduce a los problemas de la relación entre infraestructura y superestructura. En otro contexto (de raíz gramsciana, a nuestro entender, y originalmente hegeliana) se ha dicho que toda relación social es a la vez infra y superestructural, que borra con ello el problema de las jerarquías entre las esferas sociales, en la que incluso la existencia de esferas tendría un interés meramente analítico, no real. No negamos el aspecto totalizador de la relación social, pero reivindicamos la categoría marxista de lo determinante para poder hablar de relaciones determinantemente estructurales o bien superestructurales. En ese sentido, la politización de una parte de la sociedad civil, y específicamente de las organizaciones civiles, no implica su inclusión inmediata en el Estado, y con ello queremos también distinguir entre sociedad política y Estado.

El cambio de la forma estatal ha incidido en la sociedad civil en dos direcciones: en primer lugar, mediante el intervencionismo estatal en la economía, en la esfera de la producción, la circulación y el consumo. Esta intervención ha politizado en mayor medida un sector de la economía, pero no por ello le ha quitado su carácter económico ni su determinación; en este sentido, no ha sido sustituida, en última instancia, por una determinación política. En segundo lugar ha repercutido en la esfera corporativa de la sociedad civil y de las instituciones civiles o en parte de ellas. En este campo, el Estado ha politizado, efectivamente, estas instituciones y asociaciones y en muchos casos las ha incorporado a él. La incorporación o no de lo político o de lo civil politizado al Estado está en función de que lo político represente intereses de clase antagónicos o no para el dominio burgués: no todo lo político es estatal y, por lo tanto, tampoco todo lo civil ha devenido político. En este sentido, la naturaleza de lo económico y de lo civil permanece, modificada pero inalterada, en su determinación. Como dice Consoli, la novedad de la "demolición" de los límites entre Estado y sociedad civil hay que buscarla porque el miembro de la sociedad civil no es ya el burgués indiferenciado, sino las clases sociales con *status* jurídicos en contradicción.

Pero si la emergencia del Estado social tiene un determinante en la lucha de clases –específicamente en el desarrollo del proletariado como clase en sí y para sí–, reconoce otra vertiente determinante: el desarrollo mismo de la contradicción fundamental del capitalismo, a saber, entre la forma social de la producción y la privada de la apropiación. Según Barcellona, "la originalidad y la novedad de la reestructuración de los años treinta no resi-

33 Roberto Racianaro, Introducción a *Socialismo e Stato* de Kelsen, Bari, De Donato, 1978, p. CXX. (Traducción propia.)

de única y exclusivamente en la modificación de la relación Estado-mercado. . . , [sino] en la individualización de una nueva forma estatal, en la que el Estado se presenta como sujeto activo del desarrollo".[34] En esta perspectiva, el Estado se transforma en protagonista de los procesos de formación de la demanda y sujeto activo de la distribución, bajo condiciones en que el fin objetivo de la libre concurrencia hacía inoperante la autorregulación espontánea de la acumulación del capital por el libre juego del mercado sin provocar graves cataclismos como la crisis de 1929.

Pensamos que las dos vertientes del Estado social no son reducibles a una sola sin las debidas mediaciones. El Estado social no es simple capitalismo monopolista de Estado como tampoco es únicamente resultado de la lucha de clases. En su determinación han influido lo subjetivo y lo objetivo del proceso social y uno y otro aspecto no agotan el fenómeno pero lo unilateralizan.

Habermas y Offe son de los primeros en proponer una teoría coherente sobre el Estado social a partir del análisis sobre las causas de su crisis[35] desde una perspectiva más funcionalista que marxista. Para ellos, la novedad del capitalismo maduro es su modo específico de superar la separación entre economía, política y ciencia social, entre Estado y mercado. El aspecto más significativo es que el Estado se encarga ahora de desarrollar funciones sustitutivas del mercado y de reconstrucción de las condiciones de acumulación privada y de compensar los "desequilibrios" entre los agrupamientos sociales más fuertes y los débiles. Esta contradicción entre las partes del sistema determina su tendencia permanente a la crisis. Offe subraya el carácter intrínsecamente contradictorio del desarrollo capitalista: básicamente el que contrapone apropiación privada del plusproducto a producción social, contradicción que significa la existencia de "estructuras parciales", lógicamente incompatibles aunque coexistentes mediante la introducción de nuevos mecanismos de adaptación. En el cambio de forma del Estado capitalista, el mecanismo básico de adaptación es la institucionalización de los mecanismos de solución de los problemas que la irracionalidad de la producción privada produce continuamente.

Así, la intervención del Estado como regulador del ciclo económico habría modificado las relaciones entre las clases y la desigualdad social ya no reflejaría la desigualdad entre ellas. La contradicción fundamental, según Offe, sería la que existe entre necesidades sociales y capacidad institucional para satisfacerlas. De hecho, la intervención del Estado en el gasto social no productivo se considera, en primera instancia, como necesidad económica de consumo y sólo en segundo término como necesidad de legitimación. Esta primera corriente de las teorías sobre el Estado social hace hin-

34 Barcellona, *op. cit.*, p. 77.

35 Véanse Claus Offe, *Lo Stato nel capitalismo maturo*, Milán, Itas Libri, 1977, y J. Habermas, *La crisi della razionalitá nel capitalismo maturo*, Bari, Laterza, 1975.

capié en la determinante anticrisis económica en el cambio de la forma estatal. Y ésta es la posición de Barcellona, quien no niega la importancia de la legitimación en el cambio de la forma estatal, pero favorece la explicación económica del proceso. Según este autor, la causa principal de la transformación de la forma estatal ha sido el proceso de monopolización del capital porque: *a*) el capital monopolista pone en evidencia su carácter político por medio de la marginación social y determina así la politización de los otros estratos de la sociedad civil; *b*) destruye los instrumentos de mediación de la sociedad civil (mercado, contrato) y hace imposible el mantenimiento de la cohesión social puramente económica; *c*) el capital monopólico tiende a restringir la base productiva y a expulsar del proceso productivo estratos sociales cada vez más amplios. La posición de esta corriente es, en términos generales, la de O'Connor.[36] La otra corriente del Estado social destaca la lucha de clases como elemento que explica su advenimiento. Por ejemplo, para García y Consoli las luchas proletarias –que comienzan en el siglo pasado y culminan en la frustrada revolución mundial de 1917-1923– explicarían la emergencia del nuevo Estado:

> La burguesía no podía [. . .] institucionalizar de manera permanente la guerra civil. El Estado social extendido a todos los países capitalistas modernos entre 1930 y 1950, se había transformado en una condición existente de la lucha de clases y de la política, imposible de soslayar o de negar en la estrategia revolucionaria.[37]

Asimismo, "el Estado social puede ser definido como la legalización del proletariado como clase en sí, la integración institucional de la lucha de clases (transformada en contratación continua) en el nuevo orden capitalista".

De la primera vertiente se deriva el aspecto político-jurídico como característico del Estado social: el reconocimiento del Estado de las clases y demás agrupamientos sociales en contradicción (como dice García), y la politización de amplias esferas de la sociedad civil. Esto último implica que el Estado social intensifique su labor de hegemonía (según Gramsci) recurriendo de un modo más directo a la sociedad civil politizada. Así, la sociedad civil se politiza y la política se civiliza y, en ese proceso, la tarea central del consenso ya no pertenece sólo a lo privado sino a lo público o a lo privado hecho público. Esto no borra la sociedad civil pero sí amplía el Estado y sus funciones, y vuelve compleja la lucha de clases; como dice Consoli, ya no se trata de la sociedad de los ciudadanos, sino de las clases, que se refleja en el derecho y en la dominación. La lucha de clases intenta ser reglamentada, pero continuamente escapa a la camisa de fuerza jurídica.

36 James O'Connor, *La crisis fiscal del Estado*, Siglo XXI Editores, 1982.

37 Miguel Ángel García, "Argentina 1968-1976. . .", *Debate*, núm. 2, 1978, p. 9.

En su vertiente económica, el Estado social, como Estado keynesiano, manipula y dirige la acumulación del capital en aras de salvar el ciclo económico; su intervención se dirige al consumo, a la producción y a la distribución. En cuanto al consumo, se convierte en un factor indispensable para mitigar el cataclismo del ciclo económico en su fase descendente. Respecto a la producción, cumple funciones semejantes, y en la distribución el gasto social e improductivo del Estado articula el nivel político y económico. En él se inserta la necesidad de la legitimación y del consenso, así como la de consumo estatal como factor de anticrisis.

Pero el Estado social, que por más de treinta años contribuyó a revivificar el capitalismo en su base económica y en el apoyo de las masas, encuentra, a partir de la segunda mitad de los años sesenta, su límite objetivo. Nunca como ahora el Estado social refleja que la sociedad se ha enredado en sus propias contradicciones, y aquélla tan fundamental del capitalismo que el Estado social trató de sortear reaparece ahora en términos del propio Estado social como contradicción entre legitimidad y acumulación del capital.[38]

Tanto una corriente como otra nos parecen unilaterales. La primera, emparentada con el viejo planteamiento sobre el "capitalismo monopolista de Estado", deriva mecánicamente la lucha de clases de la economía. El problema del Estado, si bien tiene una componente económica, no se explica totalmente por ella, lo mismo que la lucha de clases se articula en la economía, pero no depende sólo de ella. De la necesidad del consumo estatal como elemento de anticrisis no puede deducirse todo el Estado social como efecto secundario y derivado del primero.

Al mismo tiempo, la segunda corriente no es capaz de integrar coherentemente el aspecto económico, objetivo, para los determinantes del Estado social. En Consoli y en García esta conexión aparece subordinada a la lucha de clases y obscurecida por ella. Por otro lado, aunque coincidimos en que un aspecto esencial del Estado social es el de la legalización de las clases y sus luchas, no por ello creemos que esta expresión jurídica haya reducido la lucha de clases (aunque lo pretenda) a simple contratación. Por el contrario, pensamos que la historia de la lucha de clases confirma que no se ha producido nunca esa reducción a simple contratación. El Estado social es resultado de dos vertientes: el desarrollo del proletariado, sus luchas y organización, y el desarrollo del modo de producción capitalista como capital monopolista e imperialista.

38 "Se determina así una contradicción entre el desarrollo del sistema de necesidades y la estructura de los consumos, que el mismo Estado keynesiano ha contribuido a determinar, y la necesidad de destinar los recursos a otros campos y a otros frentes. La imposibilidad de alimentar indefinidamente los canales de la erogación y la necesidad de operar una drástica selección de las demandas sociales y los modos de satisfacerlas." A esto se agrega que al "aumento de la capacidad de producir no corresponde

C. El Estado social autoritario

La Revolución Mexicana culmina con la Constitución de 1917; ésta no es todavía el Estado social, pero es una novedad impresionante con respecto a códigos semejantes en otros países, cualquiera que fuese su grado de desarrollo. La novedad básica que introduce es el reconocimiento jurídico de las clases fundamentales en la sociedad[39] y sus contradicciones.

La Constitución de 1917 es producto directo de la lucha de clases y, aunque menos, del imperativo económico. El atraso económico del país, con respecto a otros países en los que también surgió la necesidad del Estado social, era evidente. En México se trataba aún de destruir relaciones no específicamente capitalistas; el problema del intervencionismo estatal en lo económico tendría que esperar todavía más de quince años para aparecer como necesidad objetiva incuestionable.

Si las clases sociales subordinadas lograron imponer una constitución propia del Estado social, no por ello éste surgía como por encanto de la misma. Hubo un periodo de transición, en el que aparecieron claramente las fuerzas sociales y las necesidades objetivas de la acumulación. Durante la transición en la conformación del Estado social mexicano, que va de 1917 a 1935, el proletariado pasó a ser la clase subalterna fundamental en sustitución del campesinado. Se definieron también los dos polos del bloque en el poder (fuera de perturbaciones caudillistas o religiosas); aquellos que impulsaban la cristalización del Estado social como estrategia de desarrollo del país, y los que seguían privilegiando una concepción de trato autoritario hacia las clases subalternas. Con Cárdenas se conforma en lo fundamental, aunque no definitivamente, el Estado social mexicano. Social en cuanto cobra plena vigencia el reconocimiento jurídico de la lucha de clases; social en cuanto política de concesiones hacia los dominados, regida en ese momento por las necesidades de la alianza con el proletariado y campesinado, que permitió la derrota de la parte estatal que impulsaba el proyecto no social.[40]

El intervencionismo estatal se refuerza con Cárdenas, pero con él no alcanza su máxima expresión. El cardenismo se vio forzado a limitar este aspecto social del Estado. En 1938, el enemigo estaba ya vencido y el movimiento de la economía imponía una limitación a las concesiones materiales, si no se quería que la acumulación del capital sufriera grave quebranto. En este año se frenó tanto la oleada de huelgas como el reparto agrario.

---

una análoga capacidad de consumo y el mercado no está más en grado de socializar una gran parte [del producto] del trabajo" (Barcellona, *op. cit.*, pp. 184 y 186).

39 Hablar de masas en lugar de clases se presta a ambigüedades que se aproximan, pero no inciden en la esencia del fenómeno.

40 Expongo ampliamente el periodo 1917-1940 en mi tesis *Acumulación de capital y movimiento obrero en México*, México, El Colegio de México, 1984.

El atraso económico, social y político del país impuso, a partir de los años cuarenta, un límite a la capacidad de desarrollo del aspecto "social" del Estado. En México se habían sentado prematuramente las bases jurídicas de lo "social" sin una base material suficientemente desarrollada. Por eso hablamos de un periodo de transición que culmina mas no termina con el cardenismo.

En los países de la Europa occidental y en Estados Unidos surgió al mismo tiempo que en México el Estado social, pero con un desarrollo capitalista superior. En estos países hubo un desarrollo específicamente capitalista, y la capacidad de concesiones de sus Estados respectivos no era sólo una posibilidad, sino una necesidad.

En México (véase cap. II), después del cardenismo hubo todavía un periodo de maduración del Estado social que culminó hacia 1955; en este periodo la acumulación del capital descansó sobre todo en la reducción del salario real de la clase obrera. En estas condiciones lo "social" no podía presentarse en toda su "pureza", como lo prueba la resistencia del núcleo del proletariado, del proletariado de la gran industria. Cualquiera que pretenda fundar el control gubernamental sobre los sindicatos de la gran industria en esta época de maduración en las concesiones a los trabajadores no encuentra confirmación empírica.

El atraso capitalista y la necesidad de acelerar la acumulación en medio del atraso impuso autoritarismo: Estado social autoritario no significa otra cosa que Estado social incompleto, incapaz de basarse en las concesiones a los dominados y en la institucionalización de la lucha de clases.

Estado social en general no significa ausencia de coerción, Estado social autoritario no significa ausencia de consenso. En el caso mexicano, lo autoritario tomó la forma de control organizacional y jurídico de los agrupamientos de las clases dominadas por el Estado. Este control nace con Cárdenas (aunque sus antecedentes se hallan en el decenio de 1920) en el ámbito de una amplia alianza de clases. La debilidad del desarrollo capitalista y, por ende, del Estado social, impidió que, entre 1940-1955, el control organizacional, por lo menos en los destacamentos de vanguardia del proletariado, ocurriera sin graves conflictos.

Como Estado social autoritario, se llegó a los años sesenta; entonces, la acumulación del capital no descansó más en la reducción del salario real, sino en la plusvalía relativa. En ese momento, la cara autoritaria del Estado no es más una necesidad de la acumulación, sino un requerimiento político de un Estado que nació autoritario (y a la vez social) que seguía necesitando el control organizacional para poder subsistir.

Este Estado social autoritario, como todo Estado social, aumentó su radio de acción hacia lo civil. Pero en México no sólo el Estado y la sociedad política crecieron, sino que casi se identificaron; es decir, sólo fue posible hacer política "legal" dentro del Estado. A esto se agregó el control organizacional y jurídico de las clases subalternas.

Con la identificación entre Estado y sociedad política sólo existía jurídicamente la política que hacían los componentes del bloque dominante, situación conformada plenamente desde la elección de López Mateos, lo que no significaba que faltaran contradicciones en el bloque en el poder y en la clase política: la capacidad del Estado de mediar en estas contradicciones llegó a tal nivel, que fue posible que éstas no emergieran con claridad, y que ante los dominados el Estado se presentase como un bloque todopoderoso, perfectamente articulado y sincronizado en todas sus instancias.

En el Estado social autoritario la identificación entre sociedad política y Estado, y el control orgánico sobre las organizaciones de clase, conduce a la primacía del gobierno sobre el partido, a un Estado prácticamente sin mediación social. En tal Estado (parte social, parte autoritario), también el problema de la representación de las clases subalternas se encuentra parcializado.[41]

El Estado social autoritario mexicano sufrió su primera crisis en el primer quinquenio de los años setenta. El movimiento de 1968 fue un primer llamado de atención de lo que vendría después. El régimen de Echeverría trató de sostener y revitalizar la base consensual del Estado en su vertiente de concesiones a las clases subalternas. Pero esta política llamada de "desarrollo compartido" se ofrecía en medio de una crisis económica incuestionable. A pesar de los esfuerzos por revertir el deterioro del Estado social, hacia 1976 el proyecto fracasó y se entró en un nuevo periodo de reestructuración en lo político y en lo económico.

En la aparente fortaleza del Estado social autoritario estriba su debilidad: en la medida que Estado y sociedad política se identifican, con un control orgánico del primero sobre instituciones y organizaciones de clase, cualquier conflicto civil o político afecta al corazón mismo de ese Estado. La debilidad del Estado social autoritario se encuentra en su rigidez, que no es característica de Estados sociales donde la institucionalidad del conflicto pesa más que el control orgánico. Esa debilidad del Estado social autoritario tiene implícita su contradicción principal.

El Estado social se enfrenta, como contradicción fundamental, a la incapacidad de continuar satisfaciendo indefinidamente las necesidades de las clases y, a la vez, favorecer la acumulación creciente del capital. Ésta, que no es sino la forma "social" de la contradicción fundamental capitalista, no es extraña al Estado social autoritario en cuanto tal. Pero en éste se sobredetermina y articula otra contradicción: la de su carácter "social" y a

[41] Si bien esto lo manejamos a nivel de hipótesis hay estudios que muestran la decadencia de la ideología de la Revolución Mexicana y su limitada influencia de masa. Asimismo, la encuesta levantada por Vellinga muestra el escaso consenso político que posee el Estado mexicano entre los obreros y la indiferencia de éstos ante los ideales de la Revolución Mexicana.

la vez "autoritario". "Social" significa aquí institucional, mediador, consensual y con capacidad material de serlo; autoritario quiere decir exclusivista en lo político, coercitivo y limitado en cuanto a extensas concesiones materiales. La expresión mexicana de lo autoritario es el control organizacional. Así, la lucha de clases en esta forma de Estado se articula con la lucha por la independencia orgánica (no la independencia de clase necesariamente) de las organizaciones de clase, es decir: la lucha democrática. Hablaremos del Estado social autoritario con ese sentido, y de la lucha de independencia de lo civil con respecto al Estado; mejor dicho, no de lo civil indistintamente, sino específicamente de organizaciones e instituciones controladas orgánicamente por el Estado que no dejarían de ser políticas al separarse de él, pero que, a diferencia de la actual situación, no serían más sus órganos fundamentales, aunque siguieran siendo instituciones y organizaciones civil-políticas. El desarrollo social vuelve estrechos los marcos del Estado social autoritario como para asegurar la dominación de clase.

En la década de 1970 se empezó a hablar de la crisis del Estado social. Al respecto el concepto de *crisis de Estado*, cuando el control organizativo es un rasgo distintivo, no deja de ser problemático. Además, la confusión entre Estado y régimen político contribuye a aumentar las dificultades de conceptuación.

La crisis orgánica –cuyo concepto usa Gramsci– es una ruptura entre la estructura y la superestructura, porque si la clase dirigente deja de cumplir su función económica y cultural, "cesa de empujar la sociedad hacia adelante" y el bloque ideológico que le da cohesión y hegemonía tiende a disgregarse.[42] Pero la desaparición del antiguo bloque histórico sólo se produce si hay una crisis de hegemonía, y deja de tener la dirección de las clases subordinadas.

Gramsci menciona dos casos de crisis orgánica: la primera, cuando la clase dirigente fracasó en una gran empresa política; la segunda, cuando las masas pasaron de golpe de la pasividad política a la actividad revolucionaria. Ante una crisis orgánica, la clase dirigente puede optar por reestructurar la sociedad civil, la sociedad política (coerción) o el cesarismo. La solución orgánica de la crisis implica el uso combinado de hegemonía y coerción. El sistema permanecerá hegemónico o dictatorial, según el peso de estos elementos. Cuando ningún campo puede vencer al otro, se establece un equilibrio catastrófico: el cesarismo.

Dentro del Estado social autoritario, el concepto gramsciano de crisis debe especificarse, porque el Estado como organizador de la dominación y el poder es economía y beneficio social. La capacidad del Estado de impulsar el desarrollo económico va de la mano de su capacidad de impulsar el beneficio social. La crisis de estas funciones implican crisis de las funciones

[42] H. Portelli, *Gramsci y el bloque histórico*, México, Siglo XXI Editores, 1973, p. 121.

sociales específicas del Estado social. Como Estado corporativo, el Estado social autoritario deja de funcionar cuando se excluyen del plano de la negociación estatal a las corporaciones de masas. No obstante, la debilidad del adversario puede implicar que la *crisis de funciones* del Estado social no se convierta de inmediato en crisis del control organizativo como ha sucedido en México.

Hoy por hoy, las crisis no son sólo de hegemonía o del bloque histórico, sino también de capacidad material del Estado, porque la capacidad hegemónica no es únicamente intelectual y moral, sino profundamente material. Las desavenencias del bloque en México no permiten hablar de crisis en el bloque ni de una inequívoca crisis hegemónica. Sin embargo, el Estado no puede ya funcionar materialmente con los antiguos términos. En ese sentido, como en el periodo de Cárdenas, México se encuentra en la encrucijada de su historia. Aunque lo económico impone espacios de posibilidad a lo político, pero no lo determina unívocamente, así el tránsito hacia la democracia política o hacia algún tipo de autoritarismo sin mediación no se presenta ahora de manera unívoca.

D. SINDICATO Y CORPORATIVISMO

Diversos autores han tratado de explicar la relación entre sindicato y Estado en México mediante la categoría de *corporativismo*. La acepción más común que este concepto adopta en nuestro medio es la de *control estatal* por medio de las organizaciones y, para algunos, *incorporación* de las organizaciones de masa al aparato del Estado.

En la discusión moderna sobre el corporativismo en Europa, dice Schmitter,[43] el primer contenido del concepto subraya los intereses particulares, profesionales, con respecto a los generales. Esta acepción recuerda la corporación medieval en tanto asociación de intereses particularísticos de artesanos que los oponía no sólo a los señores feudales, sino también a otros artesanos.

Desde el punto de vista social, corporativismo significa una forma de regulación social. Dice Schmitter que el corporativismo es "un sistema de mediaciones de intereses... reconocido y autorizado por el Estado, al cual se garantiza un monopolio representativo". En este sentido, la mediación debe entenderse como un sistema de compromisos, *pactos* sociales *integralistas* que buscan el orden social, la legitimidad y el consenso para el sistema imperante.

El corporativismo, en esta acepción moderna, tiene una serie de condiciones: primera, la constitución de las organizaciones como sujetos o

[43] C. Schmitter Philippe, "Suiluppi teorici e tendence pratiche del neocorporativismo", *Problemi del socialismo*, XXIII, núms. 24/25, 1982, pp. 121-145.

mediadores entre Estado y clases sociales; segunda, la institucionalización de las organizaciones entendida en un doble sentido: como legalización y como monopolización de la representación. Esa institucionalización tiene que constituirse a través de organizaciones legítimas y monopolizadoras de la representación y a través de la creación de otras instituciones que permitan el funcionamiento regular de las organizaciones representativas; tercera, el tránsito del ámbito de la acción del sindicato en las relaciones industriales directas al de las políticas, económicas y sociales estatales (de acuerdo con una situación en que la política salarial directa e indirecta y de ocupación ya no son el resultado principal de la suma de los acuerdos parciales de empresa, sino producto de la negociación al nivel del Estado). En este sentido, el sindicato corporativo se mueve más en el ámbito de la *cooperación* en el diseño y gestión de las políticas estatales que en el de la contratación. Su participación en la cooperación política es en dirección del proceso social como un todo. Este nivel trata de maximizar los intereses generales —en sentido de estatales— sobre los intereses sectoriales en las contrataciones al nivel de empresa.

En la relación corporativa prevalece la cooperación sobre la contratación; estas son relaciones de *cooperación institucionalizadas* (piénsese en el sindicato alemán antes de la crisis actual). Esas relaciones institucionalizadas deben entenderse como *relaciones formalizadas* por medio de una serie de órganos estatales institucionalizados para la toma de las decisiones nacionales. La cooperación formalizada, evidentemente, no excluye el conflicto, pero se trata de un conflicto entre partes signantes de un pacto de cooperación. La cooperación formalizada entre sindicatos, Estado y empresarios conduce a tomar decisiones que, aunque tengan repercusiones en las relaciones industriales, forman parte del funcionamiento del sistema político.

El corporativismo moderno es una forma de regular las relaciones entre las clases en el Estado social. Esta *forma de regulación* no es común a todo Estado social, porque corporativismo no significa cualquier forma de regulación o institucionalización, sino *coparticipación institucionalizada* en el diseño y sostenimiento de las políticas generales del Estado. El corporativismo es, pues, una de las maneras como la sociedad política ha interpenetrado a la sociedad civil en el Estado social. El *neoliberalismo* y el *pluralismo* se consideran actualmente formas de regulación alternativas del modelo corporativo. La primera como ausencia de regulación estatal en las relaciones entre el capital y el trabajo, regulación que quedaría a cargo de las fuerzas del mercado; la segunda, como regulación multipolar, descentralizada, plural, con predominio de la contratación sobre la cooperación.

E. El corporativismo autoritario

El sindicato mexicano, en cuanto *sindicato de la Revolución Mexicana* se define por su papel en el control social como sindicato corporativo. Este tipo de sindicato nace de la revolución como una de las formas de politización de las instituciones civiles, como interpenetración entre Estado y sociedad civil. Es un tipo de sindicato que como medio de relación con el Estado tiene sus principales antecedentes en la CROM y la CGOCM, aunque adquiere su forma más acabada con la CTM. La CTM de inspiración lombardista es una organización sindical que desde sus orígenes se concibe como *sindicato-Estado*, copartícipe en las grandes decisiones de la política nacional, al lado y dentro del Estado, no sólo en los problemas que conciernen a la clase obrera.

Esta función de la CTM y la compenetración entre sindicato y Estado subyace en el pacto que entre la central y el cardenismo se estableció para vencer las fuerzas que se oponían a la reforma cardenista: está en la conformación del Comité de Defensa Popular, en la fundación de la CTM y del Partido de la Revolución Mexicana. El lombardismo, fuente sindical ideológica de este gran pacto, lo concibió como la manera en que el "sector obrero" se constituyó en uno de los artífices de la política estatal, para llevar a la Revolución Mexicana hasta sus últimas consecuencias. La insistencia lombardista por los pactos globales entre sindicato y Estado quedaron constatados posteriormente con el Pacto de Unidad Nacional y el Pacto Obrero-Industrial. Éstos tienen dos características que cabe destacar: primero, el sindicato se concibe no sólo representante del "sector obrero", sino de los intereses nacionales; y, segundo, pretende constituirse en una de las componentes estatales encargadas de definir, desde el Estado, el rumbo del país. En estos pactos podemos observar elementos corporativos en el sentido moderno del término.

Sin embargo, esos pactos son producto de coyunturas por lo que se refiere a su vigencia formal o son incompletos porque no llegaron a formalizarse como instancias decisivas de la definición de la política del país. Después del cardenismo, aunque el sindicato continuó colaborando con el Estado como sindicato-Estado, no maduró un pacto corporativo en el pleno sentido del término. Ciertamente, se crearon instituciones que permitieron al sindicato participar formalmente en la definición de políticas nacionales (por ejemplo la Comisión Nacional de Salarios Mínimos), pero, en términos generales, estas instituciones desempeñaron un papel más ritual que real en las decisiones y legitimaron lo que previamente se había decidido en otros medios informales, en los que el sindicato tenía influencia antes de la crisis. Hubo toda una serie de prácticas consultivas no formalizadas en las que el sindicato participó con efectividad, cooperó y se hizo responsable de su legitimación, hasta antes de la crisis actual.

A diferencia del modelo corporativo moderno, el corporativismo mexicano no ha llegado a formar una red tan acabada de instituciones formalizadas para la definición de los asuntos nacionales en los que participe el sindicato. Además, el funcionamiento efectivo de las instituciones establecidas para la negociación entre Estado-sindicatos y empresarios es limitado. De hecho, el corporativismo mexicano reproduce muchas de las prácticas del sistema político electoral: es un corporativismo poco democrático, muy centralizado en la instancia ejecutiva gubernamental; en otras palabras, es un *corporativismo autoritario.*

Si al Estado social autoritario mexicano le corresponde el corporativismo autoritario, ello no significa que el sindicato mexicano no haya desempeñado funciones mediadoras entre clase obrera, Estado y capital. En la época de oro del sindicato de Estado mexicano –la del desarrollo estabilizador–, el sindicato influyó en el diseño y regulación de una parte del mercado de trabajo. La función de *regulación del mercado de trabajo* en un sindicato de Estado debe entenderse principalmente dentro de la política estatal respectiva. Esta participación del sindicato por medio de mecanismos formales e informales tiene dos formas: primero, influye en la política económica general del Estado apoyando su participación en la economía como puntal de la reproducción del capital, y contribuye así a la reproducción de la clase obrera y a la ampliación del mercado de trabajo; segundo, la influencia del sindicato en el mercado de trabajo, como fenómeno circulatorio, debe entenderse en dos sentidos: influencia sobre el precio de la fuerza de trabajo y sobre el volumen del empleo.

Sin embargo, el mercado de trabajo tiene una tercera componente relacionada con la reproducción de la fuerza de trabajo y, por lo tanto, con la formación de su valor. Aquí también el Estado mexicano y el sindicato han desempeñado un papel. Primero, en las condiciones de reproducción de la clase con su gasto social y subsidios diversos a la producción y comercialización de medios de consumo obrero (la versión mexicana del llamado *salario indirecto*); segundo, influyó en esa política social. En suma, el *sindicato-Estado* en México y su sistema de relaciones corporativas autoritarias han tenido como contrapartida un espacio estatal de mediación del sindicato: el de la circulación de la fuerza de trabajo, parte del mercado de trabajo.[44]

Esta función mediadora en la circulación de la fuerza de trabajo y como sindicato corporativo se encuentra más en el ámbito de la política estatal respectiva que en el de las relaciones directas obrero-patronales. Este me-

[44] Hay que insistir en la particular conformación del mercado de trabajo en México. En la década de los años setenta, aproximadamente el 50% de la población se encontraba desempleada o subempleada; de la población ocupada casi 70% eran asalariados y de los asalariados sólo el 25% estaban sindicalizados. Es de esperarse que en un mercado de trabajo heterogéneo como éste, el papel de regulador del sindicato sea diferente al tratarse de un estrato o de otro.

dio es el de las grandes negociaciones nacionales –principalmente con respecto al salario– en las que el Estado no aparece como simple conciliador entre el capital y el trabajo, sino como el verdadero director del proceso social.

Aunque el sindicato corporativo autoritario aparezca como mediador entre capital y trabajo, no significa en este caso simple medio de transmisión de las demandas obreras. *Mediación autoritaria* es mediación vertical y centralizada en las cúpulas sindicales. Esto también quiere decir que los canales de la estructura organizativa de las centrales obreras funcionan deficientemente, favoreciendo las prácticas antidemocráticas, el consenso pasivo, el clientelismo, la represión. Mediación autoritaria significa, en otras palabras, falta de conductos democráticos de mediación entre las bases de los sindicatos y los vértices.

Puesto que en el corporativismo autoritario los verdaderos sujetos sociales y políticos son las organizaciones, y puesto que su funcionamiento no es simple reflejo de las demandas de las bases, las organizaciones pueden coincidir, adelantarse o atrasarse con respecto al sentir de las bases, sobre todo en estructuras organizativas muy complejas y muy centralizadas en las decisiones. El análisis de la *burocratización* de las organizaciones sindicales se vuelve más complejo en el corporativismo. En éste, el sindicato no es sólo organizador de intereses sectoriales, es también sindicato de Estado. Su función mediadora con la clase obrera está determinada por la función corporativa del sindicato, al ser una institución estatal que coopera y es responsable del funcionamiento del sistema en su conjunto.

II. EL CAPITALISMO SALVAJE

A. Estado y movimiento obrero

1. La lucha de clases dentro del Estado y el movimiento obrero

El enfrentamiento de Ávila Camacho con Almazán en 1940 fue uno de los últimos desgarramientos de la "familia revolucionaria", indicador de que el sistema político no alcanzaba todavía su maduración completa. Con Cárdenas se habían dado grandes pasos en ese sentido, al derrotar al callismo –que en parte significaba la derrota de caudillos locales y de viejas fuerzas económicas–, y al incorporar al grueso del movimiento obrero y campesino al PRM. Sin embargo, desde los primeros años del régimen cardenista, muchos de los antiguos callistas siguieron ocupando un espacio en la "clase política".

Hacia 1940, México se había transformado a tal punto que la vuelta al callismo era imposible, pues el carácter de la contradicción en la clase política había cambiado, aunque había sujetos semejantes al de la pugna anterior. En el PRM pronto se delinearon dos grupos: uno que se consideraba cardenista, pugnaba por profundizar la reforma agraria y llevar la Revolución Mexicana hasta sus últimas consecuencias; el otro, aunque propugnaba el desarrollo capitalista acelerado lo veía contradictorio con la reforma agraria y con las reivindicaciones obreras. En cierta manera, las necesidades de la acumulación del capital y el cambio en el carácter de la contradicción principal dentro del PRM habían hecho variar la política estatal con respecto a las clases subordinadas. Desde 1938 se frenó el movimiento huelgüístico y el reparto agrario. Cuando se realizaron las elecciones de 1940 se dieron en condiciones de menoscabo del salario real afectado por la inflación, control sindical y de freno a la reforma agraria. En estas condiciones, el almazanismo representó una alianza entre fuerzas heterogéneas. Por un lado, los restos inviables del liberalismo y del latifundismo añorantes de un paraíso que no podría existir más. Por otro, algunos grandes sindicatos de industria que habían abandonado la CTM –lo más combativo y más experimentado del movimiento obrero mexicano– buscaban todavía una alternativa diferente a su incorporación al aparato del Estado.[1]

[1] Véase el trabajo de Ariel Contreras, *México 1940: industrialización y crisis*, México, Siglo XXI Editores, 1978.

La derrota de Almazán y su intento de levantarse en armas fue manifestación postrera de un método incapaz ya de resolver las disputas internas de la clase política. Esta derrota señaló también que no existía en México fuerza capaz de sustituir al Estado social. El liberalismo no tenía perspectiva, ni en los grandes sindicatos de industria existía la capacidad de dirección política y social capaz de oponerse a lo que representaba el nuevo Estado. La debilidad de las fuerzas opuestas al nuevo Estado hizo posible una alianza tan heterogénea como aquella que representó Almazán.[2]

Durante todo el sexenio de Ávila Camacho (1940-1946) se enfrentaron dos corrientes en el PRM. En el ala derecha, donde destacaba la figura del ex presidente Abelardo L. Rodríguez, encontramos a prominentes ex callistas; encabezaban el ala izquierda, dirigentes de la CTM y grupos de intelectuales responsables de la política y la ideología del régimen anterior. Pero el ala derecha no podía negar ya el camino del Estado social e impulsaba el proyecto de un Estado árbitro en un desarrollo a cargo de la burguesía. La izquierda pugnaba por afirmar las conquistas de las clases subalternas y asignaba al Estado el papel dirigente de la reforma social.[3]

En febrero de 1941, Lombardo Toledano[4] cedió el mando de la CTM a Fidel Velázquez. El recién electo Ávila Camacho asistió al día siguiente a la inauguración de los trabajos del segundo Congreso Nacional de la CTM y allí definió la democracia "como encauzamiento de la lucha de clases en el seno de las libertades y las leyes". Se refirió a la legitimidad del proceso de depuración ideológica que vivía la organización de la clase obrera, con una velada referencia al paso del lombardismo a un segundo plano. Llamó a un cambio en la estrategia del proletariado, pues, dijo, "un camino que avanza no se repite idénticamente en todos sus tramos", y exaltó el interés supremo de la patria sobre los intereses particulares de las clases. En otras palabras, llamó a la unidad nacional y a adoptar el camino de la moderación.

Inicialmente, la disputa de la clase política ocurrió en el PRM y en el Congreso, con la aparente unidad de la dirección de la CTM hacia la izquierda. En el senado se trató de condenar la "agitación irresponsable" haciendo alusión a la CTM ". . .el incidente puso de manifiesto la existencia de una sorda lucha en la cámara alta, en cuyo seno las fuerzas de izquierda estaban en minoría".[5]

Sin embargo, el balance de fuerzas en las cámaras era, en ese momento,

[2] Dice Fuentes Díaz: "Negar que un enorme porcentaje de obreros de la CTM votó por Almazán sería como tratar de tapar el sol con un dedo." ("Desarrollo y evolución del movimiento obrero a partir de 1929", *Ciencias políticas y sociales*, México, UNAM, V, julio-sept. de 1959, pp. 326-348.)

[3] Luis Medina, *Del cardenismo al avilacamachismo*, México, El Colegio de México, 1978 (Historia de la Revolución Mexicana, 18), p. 134.

[4] Sin embargo, este ideólogo del nacionalismo revolucionario siguió influyendo y representando el ala izquierda de la organización y del Estado.

[5] Luis Medina, *op. cit.*, p. 141.

favorable a la izquierda. En este clima de lucha intestina se discutieron las reformas a la Ley Federal del Trabajo y al Estatuto de los Trabajadores al Servicio del Estado enviadas por el ejecutivo para su ratificación. Las dos reformas trataban un punto esencial para el control del movimiento obrero, la primera sobre todo, pues se refería a las condiciones que debería llenar la huelga legal. A pesar del estado de alerta de algunos senadores del ala izquierda, predominó el espíritu del Estado social y la huelga quedó definitivamente reglamentada. En la Cámara de Diputados algunos de sus integrantes exigieron que se prohibiera explícitamente a la burocracia el derecho de huelga.

El resto de 1941 y todo 1942 hubo continuos choques entre las alas izquierda y derecha del PRM, con la consecuente retirada de la primera en diversos frentes. En esta pugna por la dirección del Estado correspondió a la CTM un papel central, pues era en ese momento uno de los sectores del PRM que menos obedecía en forma mecánica la dirección gubernamental. Pero en esos enfrentamientos se mostró cada vez con mayor claridad el lugar que correspondía a la CTM en la sociedad política mexicana. Se puede decir que fue el eje de la política mexicana en esos años de la guerra mundial. El desplazamiento del poder de un ala del PRM por la otra estuvo en concordancia con el desplazamiento de la izquierda de la CTM. Este proceso, que se inició en los últimos años del cardenismo coincidió, a su vez, con la salida de los grandes sindicatos de industria de la CTM. Estos sindicatos, la flor y nata del proletariado de la época, con su salida quitaron la base de sustentación a la izquierda en la Confederación. El predominio en la CTM del sindicato de la mediana y pequeña industria, cuyo eje era la Federación de Trabajadores del D.F. (antiguo reducto fidelista), con destacamentos obreros probablemente de origen campesino, dieron el sustento inicial a la fracción de los llamados "cinco lobitos".[6]

Cuando el país entró en guerra, la CTM presentó un proyecto de unidad del movimiento obrero y limitación de sus formas de lucha en aras de la unidad nacional. El ocho de junio de 1942, firmaron el proyecto final la CTM, la CROM, la CGT, la COCM, la CNT, el Sindicato Mexicano de Electricistas y el gobierno mexicano. El pacto estipulaba la liquidación de las luchas intergremiales, la abolición de huelgas y paros, y su solución por medios conciliatorios y arbitrales, el abaratamiento del costo de la vida y la creación del Consejo Obrero Nacional.[7]

A mediados de 1943, y a raíz del hundimiento del "Potrero del Llano"

[6] En 1948 la CTM contaba con 91 984 afiliados en 503 sindicatos; los sindicatos nacionales de industria comprendían 268 910 afiliados, la mayoría agrupados en cinco sindicatos.

[7] El pacto incluía el arbitraje del presidente de la República para casos graves de conflictos obrero-patronales, la necesidad de organizar comisiones tripartitas y la solidaridad de los pueblos contra el fascismo. Luis Medina, *op. cit.*, p. 305.

por los alemanes, el Comité Nacional de la CTM exigió la declaración de la guerra a las potencias del Eje y prometió que durante el conflicto los afiliados a la central sindical no harían uso del derecho de huelga, y recurrirían a procedimientos conciliatorios o al arbitraje en cualquier conflicto con los patrones; al mismo tiempo, se llamó a la unidad obrera nacional.

La CTM, que hasta ese momento había aparentado unidad en las pugnas contra el ala derecha del PRM, explotó en un conflicto interno que no podía ocultarse más. El Comité Nacional encabezado por Fidel Velázquez buscó continuar al frente de la Confederación, en contradicción abierta con el ala izquierda de la CTM. En esos momentos, el ala izquierda, que era ya minoría, se dividió en tres fracciones: la lombardista, que trató de mediar en la disputa, otra intransigente, que no aceptó la reelección, y el PCM que terminó negando el apoyo a reeleccionistas y antirreeleccionistas por "considerar inconveniente que se subordinaran los problemas del país y de la guerra a una lucha de facciones".[8] Con la oposición dividida se convocó al tercer Congreso Nacional de la CTM en marzo de 1943, que reeligió a Fidel Velázquez como secretario general.

El 11 de junio quedó constituido el Consejo Obrero Nacional y fue anunciado como órgano encargado de cuidar el cumplimiento del pacto de unidad nacional. Las organizaciones patronales no firmaron el pacto, y el gobierno se comprometió a que no resultara perjudicial para el movimiento obrero. A pesar de los esfuerzos gubernamentales por hacer partícipes del pacto a los patrones, éstos sólo hicieron promesas de unidad nacional y aceptaron formar un Consejo Nacional Patronal a partir de las organizaciones existentes. El gobierno, en estas circunstancias, tuvo que reconocer, por boca del presidente Ávila Camacho, que el pacto no era posible en términos más explícitos por la naturaleza de la lucha de clases. En cambio se constituyó el Consejo Superior de Defensa que integró a todos "los factores de la vida nacional" –es decir a los representantes de todos los grupos organizados– para orientar y desarrollar las actividades que reclamaba la guerra.

El pacto de unidad nacional y el Consejo Obrero actuaron de manera decidida para disminuir las huelgas en el periodo de la guerra, sin lograrlo de manera efectiva. Como se ve en el cuadro II-1, el número de huelgas y de huelguistas de 1940 a 1945 no siempre disminuyeron; por el contrario, en 1944 esas manifestaciones del conflicto obrero-patronal se acrecentaron.

Varios elementos actuaron contra la efectividad del pacto de unidad nacional: primero, la resistencia obrera a someterse sin lucha a la caída de su salario real; segundo, la necesidad de los vértices sindicales de no verse rebasados por la base; tercero, la competencia entre las direcciones sindicales. El ala izquierda se mostró favorable al pacto de unidad firmado por las centrales sindicales con el gobierno. Este pacto concordaba con la más pura ortodoxia del cardenismo; no se trataba de negar la existencia de las clases ni de su lucha, sino de plantear la posibilidad de su mediación por el Estado. Sin embargo, la mediación no era todavía perfecta, pues estaba empañada por viejas y nuevas disputas entre los vértices sindicales y por las reticencias de la burguesía organizada a adaptarse a la nueva forma del Estado.

[8] Luis Medina, *op. cit.*, p. 360.

CUADRO II-1

Huelgas y huelguistas (1940-1945)

Años	*Huelgas*	*Huelguistas*
1940	357	19 784
1941	142	2 748
1942	98	13 643
1943	766	81 557
1944	887	165 744
1945	220	48 055

FUENTE: J.W. Wilkie, *La revolución mexicana, gasto federal y cambio social*, México, Fondo de Cultura Económica, 1978, p. 216.

El pacto de unidad nacional no respondía sólo a la amenaza de la guerra, sino también a la necesidad de la "cooperación franca y decidida con el gobierno" en el esfuerzo de la producción. En los objetivos del Comité Superior de Defensa se hablaba de defensa económica, financiera, del comercio, de la agricultura y los mercados. Era evidente que el Estado intuía las consecuencias económicas que podría tener la guerra para el país.

2. El desarrollo industrial y la función económica del Estado

La guerra mundial empezaba a influir sobre la producción interna en México. En primer lugar, hubo un incremento apreciable de la demanda de exportaciones mexicanas. El total exportado se duplicó entre 1939 y 1945; la demanda de manufacturas fue particularmente importante. Los productos textiles, que representaban menos de 1% de las exportaciones de México en 1939, subieron a 20% en 1945. Las exportaciones de alimentos, manufacturas, bebidas, tabacos y sustancias químicas, insignificantes en 1939,

constituyeron el 8% en 1945. De la misma forma, la guerra limitó la importación de textiles, sustancias químicas y vehículos.[9]

En la década de 1940, la economía mexicana entró en un periodo de crecimiento rápido, en el que la demanda extranjera desempeñó un papel muy importante. Durante los primeros años de la guerra, la tasa de incremento de las exportaciones (en valor) excedió a la de importaciones, al grado de que diversas ramas llegaron pronto al límite de la capacidad productiva del capital fijo. Muchas empresas, como las textiles, aumentaron turnos. Esto, a su vez, repercutió en la demanda interna.[10]

Este nuevo impulso de la producción resultó superior al decenio anterior asociado al gasto público deficitario. Sin embargo, otro elemento que explica este nuevo impulso productivo es, justamente, el gasto público. Durante la guerra, el gobierno destinó grandes sumas a la explotación petrolera y al sistema ferroviario. En esos momentos, el gobierno empezó a intervenir en las empresas manufactureras. En 1942, Nacional Financiera adquirió acciones en Altos Hornos de México, S.A. (que posteriormente fue la compañía siderúrgica más grande del país).

En el cuadro II-2 se puede apreciar la importancia que adquirió el renglón económico dentro del gasto federal; en los años 1944 y 1946 llegó a porcentajes superiores a los del periodo de Cárdenas. El gasto social disminuyó ligeramente con respecto al sexenio cardenista, pero el administrativo mantuvo niveles semejantes (en porcentajes). Si se desglosa el gasto

CUADRO II-2

Distribución del gasto público ejercido: 1941-1946 (%)

Años	*Económico*	*Social*	*Administrativo*
1941	37.0	18.6	44.6
1942	49.4	17.4	53.2
1943	39.0	15.3	45.7
1944	43.2	14.5	42.3
1945	41.4	17.0	42.6
1946	45.4	16.0	38.6

FUENTE: J.W. Wilkie, *op. cit.*, p. 116.

[9] R. Vernon, *El dilema del desarrollo económico de México*, México, Editorial Diana, 1974, p. 112.

[10] "Las máquinas trabajaban las 24 horas del día para abastecer la demanda interior cada vez mayor de bienes que ya no podían obtenerse en el extranjero debido a las escaseces de tiempo de guerra" (R. Reynolds, *La economía mexicana*, México, Fondo de Cultura Económica, 1970, p. 56).

CUADRO II-3

Gastos económicos ejercidos: 1941-1946 (% del gasto federal total)

Años	*Agricultura y riego*	*Comunicaciones y obras públicas*	*Inversiones*
1941	3.3	8.2	0.8
1942	2.2	7.8	1.0
1943	8.4	8.9	1.5
1944	8.1	14.1	3.1
1945	10.1	10.1	3.4
1946	11.7	9.5	2.0

FUENTE: J.W. Wilkie, *op. cit.*, pp. 164, 177, 181.

económico del sexenio de Ávila Camacho (cuadro II-3) se ve que todavía, al inicio del periodo, los gastos en comunicaciones y transportes (como ocurrió en el México posrevolucionario hasta 1940) son los más importantes.

Pero, a partir de 1945, estos gastos en porcentaje se igualaron a los de agricultura y riego, que ocuparon, ya en 1946, el primer lugar. En cambio, los gastos de inversiones, bajos hasta 1940, subieron y se cuadruplicaron en 1945; sin embargo, en comparación con agricultura y riego, comunicaciones y obras públicas, se mantuvieron siempre muy por debajo de éstos. De la distribución del gasto económico durante el sexenio de Ávila Camacho, se puede deducir que, a pesar de que el porcentaje del gasto económico respecto al federal tuvo altos niveles, se distribuyó en los dos renglones tradicionales, agricultura y comunicaciones y transportes. El primero, que al inicio del sexenio bajó apreciablemente, en 1943 igualaba la importancia que tuvo en los mejores años del cardenismo y en 1946 rebasó todo precedente histórico. El segundo, tradicionalmente importante en lo económico, a pesar de que mantuvo niveles dentro de la tónica general hasta esa época, no rebasó en importancia sus mejores momentos anteriores.

Este aumento del papel del Estado en la economía se financió en parte mediante técnicas inflacionistas, pero alrededor de tres cuartas partes de las inversiones del sector público fueron financiadas por ahorros del mismo sector.[11]

La participación del Estado en la manufactura era todavía pequeña; los gastos industriales se reducían a electricidad y petróleo, considerados como apoyo a la industrialización, pero no eje de la misma. Es notable también la importancia de los gastos de irrigación dentro de los totales.

[11] R. Vernon, *op. cit.*, p. 115.

Aunque el Estado no podía considerarse todavía en este periodo como el eje de la acumulación, porque sus inversiones no estaban orientadas a los sectores más dinámicos, de cualquier forma su importancia como inversionista era notable, ya que alcanzó casi 50% en 1942 y 1943.

Aunque el financiamiento en este periodo no se explica por la deuda pública, el Estado tampoco utilizó primordialmente el mecanismo impositivo para financiar su gasto; por el contrario, la participación de los impuestos en el ingreso nacional disminuyó. El gasto público creciente fue financiado en parte mediante la emisión primaria de dinero.[12]

3. Superpoblación relativa, acumulación de capital y precio de la fuerza de trabajo

El salario real de los trabajadores había empezado a decaer desde 1938 (tres años antes del inicio del régimen de Ávila Camacho). Según estudios realizados por J. Bortz, el salario obrero real en el Distrito Federal tuvo la trayectoria que se aprecia en el cuadro II-4.

Excepto en el año 1943, con un irrisorio incremento del salario real de 1.13% con respecto al año anterior, todo el sexenio fue de caída estrepitosa del salario obrero en el Distrito Federal. Si se compara esta caída con el incremento en el salario nominal, puede verse con claridad el papel de la inflación en la expropiación del salario obrero.

CUADRO II-4

Índice del salario real obrero en el Distrito Federal
(Base: 1939 = 100)

Años	*Índice*	*Cambio anual (%)*	*Cambio índice salario nominal (%)*
1939	100	–	–
1940	90.47	– 9.53	– 0.04
1941	86.01	– 4.94	3.31
1942	71.80	–16.52	2.96
1943	72.61	1.13	29.93
1944	57.63	–20.63	10.27
1945	54.64	– 5.19	0.13
1946	49.75	– 8.94	15.88

FUENTE: Jeff Bortz, "El salario obrero en el D.F., 1939-1975", *Investigación económica*, v. XXXVI, núm. 4, 1977, p. 157.

[12] La oferta monetaria creció 19% promedio anual entre 1939 y 1950.

CUADRO II-5

Índice del salario mínimo real

Años	*Índice nominal*	*Con base en el índice de precios al consumidor obrero*	*Con base en el índice de precios al menudeo*	*Con base en el índice de costo de la vida obrera*
1940-1941	100	100	100	100
1942-1943	100	68.4	68.4	73.5
1944-1945	100	51.0	48	62.5
1946-1947	163.2	46.4	43.5	59.1

FUENTE: Cálculos elaborados con base en información de la Dirección General de Estadística (1940-1947).

Los datos del salario real, calculados a partir de índices de precios al menudeo y de costo de la vida obrera, dan resultados semejantes a los del cuadro II-4, calculados por Bortz para el Distrito Federal (véase cuadro II-5).

A pesar de las diferencias obtenidas en el uso de diversos índices, todos sin excepción marcan una tendencia clara de 40% a 47% de caída en el salario real en los años considerados.[13]

No obstante el control del sindicalismo más o menos cercano al gobierno y de los pactos de unidad nacional, durante el gobierno de Ávila Camacho la clase obrera no se dejó expropiar sin lucha, como lo demuestran las elevadas cifras de huelgas y huelguistas. La CTM sufrió desgarramientos en este periodo, debido principalmente a su política de conciliación de clases y freno a las luchas reivindicadoras del proletariado.

Sin embargo, esta capacidad de expropiación del salario obrero no puede explicarse solamente por el control de los vértices sindicales ni por la fortaleza de su ideología (fueran éstos de derecha o izquierda). Creemos que esa capacidad de expropiación descansó también en un hecho objetivo: la presión de la migración campesina a la ciudad en el auge de la producción, que significó para amplias masas una mejoría sustancial en sus condiciones

[13] Las condiciones materiales de los trabajadores se agravaron en la medida que sólo una proporción pequeña de la clase obrera recibía el salario mínimo. Los datos más cercanos correspondientes a 1965 dicen que sólo el 25% de los asalariados recibía el salario mínimo. (Véase Ramón Martínez Escamilla, "La fuerza de trabajo mexicana: algunos cambios y problemas, 1940-1970", *Investigación económica*, v. XXXIII, núm. 130, 1974, pp. 257-274.)

de vida (a pesar de que para viejos destacamentos se haya convertido en reducción de su nivel de vida).

Con respecto al primer aspecto, entre 1940 y 1950 la migración interna para personas que vivían en un estado y provenían de otro pasó de 10.59% en 1940 a 12.82% en 1945, lo que, al parecer es un cambio no muy significativo. Sin embargo, desde el punto de vista del proceso de urbanización en la década de los años cuarenta, hubo gran movimiento migratorio hacia la ciudad de México y a las ciudades fronterizas del Norte.[14]

México contaba en 1940 con 3.9 millones de habitantes distribuidos en 55 localidades de 15 000 y más habitantes que representaban el 20% de la población total. Para 1950 esta población ascendió a 7.2 millones y la urbanización aumentó a 23.6%. Este proceso de urbanización se dio principalmente por el crecimiento de tres ciudades: México, Guadalajara y Monterrey. El índice de urbanización encontrado por Luis Unikel pasó de 16.2 en 1940 a 31.3% en 1960. La tasa de urbanización (crecimiento geométrico anual del índice de urbanización) alcanzó en los años cuarenta 3.8%, cifra considerada sumamente alta. Estos indicadores del proceso de urbanización disminuirán en los decenios siguientes.

Orlandina de Oliveira ha encontrado que en la migración a la ciudad la proporción que se incorporó a la industria de transformación aumentó apreciablemente en el decenio de los años cuarenta con respecto a los años treinta. Así, los trabajadores transferidos de las actividades agrícolas a las manufactureras, que ingresaron en actividades no calificadas, pasaron de 8.3% en los años treinta a 18.9% en los años cuarenta. Al mismo tiempo disminuyeron los trabajadores que ingresaron al sector servicios, que pasaron en los mismos años de 66.7% a 46%.[15]

En suma, no sólo hubo desplazamiento del campo a la ciudad; también una proporción considerable de migrantes se integraron a las actividades manufactureras, lo cual significó (aunque el salario mínimo no estaba generalizado en todas las ramas) una mejoría respecto a sus anteriores condiciones de campesinos. Finalmente, la emigración a Estados Unidos fue una válvula de escape muy importante para la población campesina que también apuntó a contrarrestar los efectos depresores del nivel de vida.[16]

Considerando la actividad de la clase obrera en el periodo, y a pesar de

[14] Luis Unikel, "El proceso de urbanización", en *El perfil de México en 1970*, t. II, México, Siglo XXI Editores, 1976, p. 223.

[15] Orlandina de Oliveira, *Migración y absorción de mano de obra en la ciudad de México: 1930-1970*, México, El Colegio de México, 1976 (Cuadernos del CES); véase también Brígida García *et al.*, "Migraciones internas y grupos populares urbanos: ciudad de México (1930-1950)", *Revista mexicana de sociología*, v. XL, núm. 1, 1978.

[16] Véanse cifras de trabajadores agrícolas admitidos en Estados Unidos y "espaldas mojadas" aprehendidos entre 1942 y 1957 en el libro de Pablo González Casanova, *La democracia en México*, México, ERA, 1971, p. 301.

los obstáculos sindicales y políticos mencionados, creemos que habría que dividirla desde el punto de vista del efecto de la inflación en una clase obrera antigua y otra de reciente extracción campesina. La primera vio afectado sustancialmente su nivel de vida, y dio la batalla contra la burguesía, el Estado e incluso los vértices sindicales. El núcleo central de esta clase estaba constituido por los grandes sindicatos nacionales de industria y casi todos habían abandonado la CTM. En cambio la clase obrera de extracción campesina –que a pesar de la caída del salario real vio mejoradas sus condiciones de vida–, incorporada sobre todo a la pequeña y mediana industria, sin posibilidades inmediatas de manifestarse y presionada por sus hermanos del campo, adoptó un papel más pasivo.

Entre 1940 y 1950 disminuyó la proporción de asalariados con respecto a la población económicamente activa, lo que habla de posibles presiones sobre el mercado del trabajo. Las cifras de desocupación global (desocupación abierta más subocupación) van en este sentido, al cambiar éstas de 10.6% de la PEA en 1940 a 18% en 1950. Sin embargo, estas cifras, con ser apreciables, constituirán las mínimas del periodo que analizamos. Aumentó la tasa de sindicalización entre 1940 y 1945, pero no rebasó el 21.3% de la PEA asalariada, lo cual reafirma nuestra hipótesis de que probablemente la gran mayoría de la clase obrera no se encontraba protegida por un salario mínimo, porque no contaba siquiera con un sindicato y una parte era, probablemente refleja que el movimiento huelguístico se desarrolló sobre todo dicato se presentan en promedio, manifiestan el predominio del sindicato de la empresa mediana y pequeña, y su escaso cambio en diez años. También el número de huelguistas por huelga, posiblemente, señala que éstas ocurrieron en empresas medianas y grandes. El dato de huelguistas federales con respecto a los totales es muy significativo. El hecho de que, entre 1940 y 1945, la gran mayoría de los huelguistas hayan sido federales probablemente refleja que el movimiento huelguístico se desarrolló sobre todo en las empresas grandes que contaban con locales en varias entidades federativas.

El núcleo de la clase obrera, en cuanto a su más estricta subordinación del trabajo al capital, era principalmente el de los grandes sindicatos de industria, sobre el que no tenía control la CTM. Éste fue el proletariado que se batió en retirada luchando. Era la clase obrera que había votado por Almazán pero no logró tener un proyecto alternativo de transformación de la sociedad (las únicas vanguardias posibles de la época, el lombardismo y el PCM estaban integradas en la política de unidad nacional). El Estado no pudo integrar esa clase obrera por la fuerza de su ideología, ni por las pequeñas concesiones materiales que el régimen hizo a cambio de la expropiación del salario durante los años cuarenta.

En ese periodo, las concesiones materiales a la clase obrera de la gran industria fueron mínimas (es diferente la opinión de A. Córdova), y si el pueblo o parte de él mejoró sus condiciones al dejar el campo, no fue por

una política premeditada del Estado, sino por la lógica misma de la acumulación del capital. Una de las concesiones al movimiento obrero fue establecer el seguro social en mayo de 1943, que empezaría a funcionar a principios de 1944. El desprestigio de un régimen que apoyaba abiertamente la expropiación del salario provocó una reacción inicial de rechazo al cobro de las cuotas del seguro social, lo que originó enfrentamientos en la capital de la República, movilizaciones que se suscitaron al margen del Consejo Obrero.[17]

El IMSS no tuvo resultados materiales apreciables inmediatos y de ninguna manera fue una concesión importante que llegara a la gran masa trabajadora. En los años cuarenta, el IMSS llegó a una ínfima proporción de asalariados (4.2% en 1950); en cambio, alcanzaba una proporción no despreciable de sindicalizados (casi 20% en 1950). Es probable que esta proporción haya correspondido a los sindicatos mayores (los más combativos). Es decir continuó la estrategia de dividir las clases subalternas no con concesiones homogéneas sino dosificadas de acuerdo a las características de cada sector, aunque podríamos añadir que no con resultados halagüeños (dije arriba que en 1944 hubo más huelguistas que en los mejores años del cardenismo). En otras palabras, la concesión del IMSS no fue suficiente para frenar a la clase obrera (por lo menos a su destacamento de vanguardia), más fuerte eran su atraso, dispersión y competencia.

Dice Luis Medina que el descontento obrero durante la guerra era tan grande, debido al deterioro del salario, que hubo momentos en que se llegó a temer que se desbordaran las organizaciones gremiales. El gobierno federal por medio del decreto del 16 de octubre de 1943 se otorgó facultades para arbitrar casos graves de conflicto laboral e imponer porcentajes de aumentos de salarios. Se acudió a este recurso en algunos de los casos más graves, como en las huelgas ferrocarrilera de 1943 y en las petroleras y textilera de 1944. Este mecanismo utilizado con los grandes sindicatos de industria no se aplicó a la pequeña y mediana industria, reducto de las centrales más adictas al régimen; para aquéllos, "el Consejo Obrero y el gobierno eran el fracaso más rotundo".[18]

En este periodo, el Estado no fue capaz de ponerse a la cabeza de las masas, sino que transigió cuando la presión era excesiva. Política retrasada de concesiones al núcleo de la clase obrera, control sindical y dispersión, atraso ideológico y competencia para la inmensa mayoría del proletariado de la época: en esto puede sintetizarse esa época desde el punto de vista sindical.

No es de extrañar que cifras como las de participación del trabajo en el ingreso alcanzaran en 1950 sólo 42.9% con respecto a 52.1% de 1940 y un

[17] Luis Medina, *op. cit.*, p. 322.
[18] Luis Medina, *op. cit.*, p. 314.

mínimo de 39.2% en 1946, ni que hubiera la concentración del ingreso en 1950 que muestra Ifigenia de Navarrete.[19] Pensamos que no tiene fundamento decir que en esos años las concesiones del Estado a sus masas trabajadoras de vanguardia fueron la base de la dominación. Todos los datos niegan esa posibilidad, a menos que se pretenda confundir concesión material con ideología. En los años de la guerra, el salario real (calculado con cualquier índice) cayó notablemente, y concesiones como el IMSS fueron poco significativas.

En el cardenismo, la clase política logró la hegemonía (según la definición clásica) en cuanto a capacidad de dirección intelectual y moral; esa capacidad se fue deteriorando en los años de la caída del salario real, sobre todo en el grupo que se había convertido en eje del consenso: la clase obrera de la gran industria.

A pesar de los choques entre las alas izquierda y derecha del PRM y de la CTM, ambas estuvieron básicamente de acuerdo en el pacto de unidad nacional y en el sacrificio de la clase obrera; ambas esgrimieron las armas ideológicas que en el cardenismo se habían terminado de forjar para convencer a los trabajadores de las bondades de la unidad nacional. No obstante, la relación material se impuso y afloraron el descontento y la lucha de clases, como lo prueban las huelgas que azotaron al país.

Aunque se redujo la capacidad política de la clase obrera, no ocurrió lo mismo con su extensión social, porque creció el proletariado. La PEA asalariada pasó de tres millones de individuos en 1940 a 3 800 000 en 1950. Casi un millón de personas (a pesar del salario bajo) se incorporaron al mercado interno, en calidad de sujetos de salario (habría que contar la población dependiente de ese millón, con lo que el mercado se aumentaría a seis millones de personas). Claro está, no podemos asegurar que todo el ingreso de esos 6 millones haya abierto mercado interno capitalista, puesto que una proporción importante de su gasto se hacía probablemente en productos campesinos. No obstante, la exportación, el mercado de medios de producción interno y el consumo de las capas medias fueron suficientes para no crear problemas de realización en un periodo de gran expansión en la producción.

4. El pacto obrero-industrial

En 1944, advertido el debilitamiento de las fuerzas del Eje, se advirtió también el fin del pacto de unidad nacional. La CTM, por medio de su ideólogo

[19] Ifigenia de Navarrete, "La distribución del ingreso en México: tendencias y perspectivas", en *El perfil de México*, t. II, México, Siglo XXI Editores, 1980, pp. 15-72. En 1950, el 10% de la población con más altos ingresos participó con 49% de los ingresos totales disponibles.

principal, Lombardo Toledano, decidió probar una medida que le permitiera conseguir otra vez la hegemonía en el movimiento obrero, no sólo por su membresía, sino por su capacidad de señalar directrices generales, lo que significaba rescatar su función de principal interlocutor del Estado.

Lombardo Toledano aportó la base ideológica de ese proyecto con la tesis de que la tarea central de la sociedad mexicana no era el socialismo, sino terminar con las condiciones que daban al país un carácter semicolonial. Se señalaban como enemigos principales los monopolios extranjeros, y se proponía para combartirlos la unidad nacional incluyendo en ella la fracción nacionalista de la burguesía. La nueva meta de la Revolución Mexicana se sintetizó en la consigna de la industrialización, condición necesaria para elevar los niveles de vida. Es claro que todo sería posible haciendo coincidir los intereses del proletariado con los de la burguesía nacionalista. Ésta se encontró en la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (CANACINTRA) que en 1944, era una joven organización de industriales formalmente integrada a la CONCAMIN. A fines de marzo de 1945, la CTM y la CANACINTRA acordaron hacer frente a la invasión de capital estadounidense, producto de la guerra. "Se llegó así –dice Luis Medina– al pacto obrero industrial destinado a sostener el propósito de luchar por la creación de un mayor número de industrias en manos de mexicanos."[20] Para ello se reafirmaba la necesidad de renovar el pacto de unidad nacional.

El pacto obrero-industrial entre la CTM y la CANACINTRA tenía propósitos políticos ambiciosos. De hecho, los que firmaron el pacto trataron de convertirse en la dirección del proyecto estatal de reforma de la sociedad. Pero la capacidad de dirigir nunca es producto sólo de la iniciativa o la voluntad, sino de éstas y de fuerzas reales fundadas, a su vez, en las posibilidades objetivas del proyecto.

El lombardismo no estaba sólo como puntal ideológico y político del pacto obrero-industrial y de la política de unidad nacional; el Partido Comunista adoptó, desde 1937, la línea de "unidad a toda costa" e impulsó a la Revolución Mexicana hasta sus últimas consecuencias. El programa del PCM proponía por un lado, la formación del Frente de Liberación Nacional junto con la burguesía nacionalista y, por otro, la revolución en dos etapas, la democrática y la socialista.[21] Esta burguesía nacionalista se encarnaba, para el PCM y para la CTM, en la CANACINTRA. Ésta, acorde con la política de conciliación de clases, pronto se enfrentó a confederaciones patronales más importantes (CONCANACO, COPARMEX y CONCAMIN), las cuales, al revés de CANACINTRA, exigieron mano dura y medidas legislativas necesaria para contener el movimiento huelguístico.

La posición más virulenta contra la intervención estatal en la economía

20 Luis Medina, *op. cit.*, p. 329.

21 Arnoldo Martínez Verdugo, *Una perspectiva revolucionaria para México*, México, Fondo de Cultura Popular, 1972.

provino de la CONCANACO, organización patronal que atacó todo "totalitarismo económico" y actuó como la más firme defensora del liberalismo. Las diferencias ideológicas entre las organizaciones patronales eran, en parte, reflejo de contradicciones burguesas derivadas de su particular inserción en el ciclo de reproducción del capital. En la medida que la caída del salario real de los trabajadores frenaba la expansión del mercado interno, la CONCANACO insistía más en que no interviniera el Estado en la comercialización. La CONCAMIN, que a principios de los años cuarenta coincidía con la CONCANACO, fue variando su posición, a medida que la industrialización avanzaba, y se inclinó por más protección contra la importación, más exenciones de impuestos, subsidios a las exportaciones, etc., al mismo tiempo que insistía en la no participación productiva del Estado. La CONCAMIN, liderada por la gran industria, aún en el decenio 1940 creyó poder acumular capital sin el empuje directo del Estado. La integración del país al mercado mundial hizo que estas esperanzas se esfumaran al comenzar el decenio de 1950.

La CANACINTRA (formada por 15 000 pequeñas y medianas empresas manufactureras), al firmar el pacto obrero-industrial, apoyaba decididamente la intervención del Estado en la economía, a la vez que atacaba la intervención del capital extranjero y adoptaba una posición entusiasta por la reforma agraria, la seguridad social, etc. La debilidad económica de la CANACINTRA respecto a la CONCAMIN y al capital extranjero motivó que esa fracción buscara su fortalecimiento en la protección franca del Estado.

Las organizaciones patronales expresaban viejas concepciones en sus relaciones con el Estado. No coincidían el proyecto del Estado social y las actitudes de las fracciones burguesas, lo que, si bien tenía una base material, no era sólo resultado de diferencias económicas: una vez desencadenado un proceso de formación de la ideología y de organización, éstas no obedecen mecánicamente a los imperativos de la economía. El Estado social como proyecto consciente se adelantaba a la propia conciencia de su necesidad por parte de la clase burguesa. No significa que este proyecto descansara sólo en sus ideólogos, como Lombardo Toledano, sino que éstos fueron capaces de anticiparse a la clase dominante en sus aspectos superestructurales y presentar los requerimientos de la reproducción del capital como necesidad social. Por otro lado, los ideológos del Estado social coincidían en que ningún otro proyecto era posible para el México de los años cuarenta; esta coincidencia se fincaba ante todo, en el análisis de las posibilidades objetivas en ese momento.

El Estado social mexicano, más que mediador de los intereses entre las fracciones burguesas, empezaba a presentarse como auténtico representante del conjunto de la clase dominante, capaz de ir más allá de los intereses particulares de las fracciones y representar objetivamente el conjunto de ellas como proyecto histórico de conducción de la sociedad. Las dirigen-

cias patronales no comprendieron esto inmediatamente; sus particularismos económicos y su relativa marginación política les incapacitaron para entender que ya no era posible dominar en México a la vieja usanza, es decir sin tomar en cuenta las clases subalternas como tales, y sin un Estado que se fuera convirtiendo cada vez más en el gran impulsor de la acumulación del capital.

Mientras tanto, los conflictos entre las alas izquierda y derecha del PRM se agudizaron.[22] Así, por ejemplo, eran comunes los enfrentamientos verbales en la Cámara de Senadores y entre diputados de las dos alas cuando se discutía la sucesión presidencial ya próxima. Si bien este enfrentamiento no era tan abierto como en años precedentes, se advierte que existían algunas formas reales de parlamentarismo aunque éste se redujese a las alas del partido en el poder.

La elección de Miguel Alemán como candidato a la presidencia por el PRM fue, al parecer, resultado de un compromiso entre ambas alas del partido.[23] El compromiso impidió una nueva ruptura de importancia en la familia revolucionaria. No obstante, el Consejo Extraordinario de la CTM que en 1945 se pronunció por la candidatura de Miguel Alemán, no lo hizo por unanimidad, pues algunos delegados prefirieron precandidatos del ala izquierda; era evidente que tampoco en la CTM existía la cohesión que muy pronto aparecería, a pesar del compromiso entre las direcciones sindicales con respecto a Alemán.

A diferencia de 1940, en las elecciones de 1946, la familia revolucionaria se presentó prácticamente unida. El Estado social constituido en el periodo de Cárdenas no había dejado de sufrir, a partir de 1938, deterioro en su capacidad de generar consenso político entre las clases subalternas. El freno al reparto agrario y la caída del salario real apuntaron en este sentido. Sin embargo, las elecciones de 1946 encontraron un PRM más unido que en 1940, con control sindical y campesino más consolidado y con la necesidad de ganar el terreno perdido en el campo del consenso, que se buscó en el proceso electoral, pretendiendo que la legitimidad diese el consenso.[24] Las elecciones presidenciales en 1940 habían producido pérdida de legitimidad y desconfianza en el proceso electoral; la política salarial había hecho otro tanto. Por lo demás, la oposición al PRM (reducida principalmente al PAN, la Unión Nacional Sinarquista, el PCM y la Federación de Partidos del Pueblo) era sumamente débil. La primera medida para convertir las elecciones en mecanismo relegitimador fue la promulgación de una nueva ley federal electoral.

[22] Entre la mitad de 1944 y los primeros meses de 1945 arreciaron los enfrentamientos; el ala izquierda recibió un golpe con el proceso penal contra Carlos Madrazo y otros diputados de izquierda. En marzo de 1945, la izquierda contratacó procesando a un diputado de la derecha.

[23] Luis Medina, *Periodo 1940-1952*, México, El Colegio de México, 1979. (Historia de la Revolución Mexicana, 20), p. 31.

[24] Veremos posteriormente cristalizar este problema en la crisis de la CTM en 1947, que en manera alguna fue simple disputa entre líderes por la dirección.

La antigua ley electoral, que databa de 1918, capacitaba al Estado para vigilar el proceso electoral, integrar los distritos, las listas del padrón, designar funcionarios y hacer el cómputo de los votos. Esta ley se había prestado en el pasado a numerosos fraudes, y después de las elecciones de 1940 era lógico que despertara múltiples suspicacias entre la población. La nueva ley electoral, en primer término, suprimió la injerencia electoral que poseían las autoridades locales; en las comisiones federales y de vigilancia electoral participarían comisionados de partidos, mientras que en las locales y distritales existirían representantes de los partidos. Estas y otras reformas tendían a alejar la imagen de una ley electoral hecha para permitir vencer sólo a los candidatos oficiales. Se redujeron las limitaciones para el registro de partidos políticos, lo que permitió registrar a la FPPM, al Partido Obrero Mexicano, al Partido Democrático Independiente y al Frente Unificador Revolucionario (alemanistas independientes los dos últimos). Posteriormente, el presidente Ávila Camacho ordenó se concediera el registro al Partido Fuerza Popular (sinarquista) y al Partido Comunista.[25]

Las elecciones de 1946 se realizaron en un clima de calma casi completa. A pesar de que el principal opositor de Alemán, Ezequiel Padilla, habló de fraude electoral, no tuvo más que resignarse a perder porque no tenía apoyo popular real.

5. El charrismo

Los años cuarenta, como hemos visto, articulan tres procesos fundamentales. Por un lado, la acumulación del capital acelerada con un papel cada vez más importante del Estado. Por otro, la conformación del Estado corporativo que, si bien no elimina contradicciones, sustituye con una aparente homogeneidad la existencia más o menos franca de fracciones en la clase política, con asentamientos clasistas no claramente desentrañables. Finalmente, el control vertical del movimiento obrero, el cual en 1946 mostraba todavía un retraso importante con respecto a los otros dos procesos, porque la CTM era todavía reducto principal del lombardismo, a lo que se agregaban las viejas disputas entre las direcciones sindicales que conformaban un panorama de disgregación sindical en ese momento.

El proceso hacia la anulación de la disidencia, que repercutía tanto en el gobierno como en el Estado en general, afectó directamente el ala izquierda del mismo, a pesar de todas las alianzas que el lombardismo (una parte de esa ala) trató de concertar, como el pacto obrero-industrial. Ese despla-

[25] Luis Medina, *op. cit.*, p. 86.

zamiento de la izquierda del PRM hizo pensar a una parte de la misma en la necesidad, si no quería ver reducido su espacio a la nada en poco tiempo, de formar un nuevo partido desde antes de la elección de 1946. El principal impulsor de este proyecto fue Lombardo Toledano. A la vez, en la CTM se desarrollaba una pugna interna por el problema más general de la reducción de los espacios políticos a la izquierda. Con motivo de la próxima renovación del Comité Ejecutivo Nacional de la CTM se enfrentaron dos corrientes: una, la de los principales dirigentes que habían ganado cada vez mayor control, y otra depuradora, en la que participaba el grupo de disidentes del PCM como Campa, en la cual tenía influencia el lombardismo (sin que fuera la posición oficial de Lombardo, que siempre trató de aparecer como el mediador). A raíz de la convocatoria a la Asamblea del Consejo Nacional de la organización se agudizó la disputa entre las dos corrientes (la segunda acusaba a la primera de hacer una convocatoria amañada). Sin embargo, el consejo se reunió y fijó los términos de elección del nuevo comité nacional, que afectaban la representación de los grandes sindicatos nacionales de industria, reducto de la corriente depuradora. En marzo de 1947, la disidencia formó la Confederación Unitaria de México (CUT), integrada principalmente por los sindicatos nacionales de telefonistas, ferrocarrileros y electricistas. Cerca de 96 000 obreros abandonaron así a la CTM.

El IV Congreso Nacional de la CTM, realizado entre el 26 y el 28 de marzo de 1947, marcó un viraje importante en la organización. Desde el punto de vista político, el grupo de los llamados "cinco lobitos" afianzó sus posiciones, desplazando casi totalmente al lombardismo y al PCM, quienes permanecían formalmente fieles al pacto obrero-industrial. Ideológicamente, hubo un cambio en la retórica de la organización –que hasta ese momento había usado el discurso de tonos marxistas de Lombardo– por otro que tendía a eliminar el proyecto de una sociedad sin clases.[26]

Ante tales circunstancias, el lombardismo decidió romper con la CTM y formar una nueva central. Así, en marzo de 1948 se constituyó la Alianza de Obreros y Campesinos de México (AOCM), más rural que urbana.[27] La

[26] Es significativo que el lema original de la organización: "por una sociedad sin clases", se cambiara por el de "por la emancipación de México". Lombardo, a cambio de las concesiones sin ruptura por el viraje de la CTM, recibió el apoyo a la constitución de un nuevo partido. Sin embargo, una vez excluida la izquierda de la dirección de la CTM la nueva-vieja dirección no aceptó el pacto. Realmente el nuevo comité nacional tenía una minoría lombardista en Javier Ramos Malzarragos, secretario de educación y propaganda, Jacinto López en asuntos campesinos y Alfonso R. Palacios, tesorero. Sin embargo, a raíz de la insistencia del lombardismo en el cumplimiento de la contribución de la CTM a la formación de un nuevo partido, el XXXII Consejo Nacional depuso a aquéllos de sus cargos y se retractó del compromiso adquirido en el último congreso.

[27] La conformaron las ex federaciones cetemistas de Veracruz, Yucatán, Baja California y Sonora, de muy fuerte composición rural, parte de obreros agrícolas y parte de campesinos.

CTM no sólo sufrió la separación de los grupos (de la CUT y la AOCM); poco antes de la separación de la AOCM también los grandes sindicatos de mineros y petroleros abandonaron la organización.[28]

En 1948 el movimiento obrero ofrecía un panorama de gran fragmentación. Por un lado estaba la oposición de izquierda, que influía principalmente en la CUT y la AOCM, con asiento en los grandes sindicatos nacionales de industria y obreros agrícolas de las zonas más capitalizadas del campo (según cálculos muy gruesos esta corriente reunía 330 000 obreros); por otro lado, la corriente de derecha, que alcanzaba los 400 000 trabajadores.[29]

El número de sindicalizados en 1948 era de 783 812,[30] mientras que el de asalariados (PEA asalariada) era de 3 381 143, lo que arroja un tasa de sindicalización del 20%. Por lo tanto, el 80% de la clase obrera no tenía representación sindical alguna. Podemos suponer que este alto porcentaje corresponde sobre todo a la pequeña empresa en la que el deterioro del salario, característica de la época, fue particularmente grave.[31] Sin embargo, era la clase más diseminada por la dispersión de los centros de trabajo. Es necesario destacar el contraste entre la clase obrera que permanecía en 1948 entre los antiguos firmantes del pacto de unidad nacional y las nuevas corrientes disidentes. La clase obrera que constituía las centrales gobiernistas

[28] Estos dos sindicatos nacionales, junto con el ferrocarrilero, firmaron ante la presencia del secretario del Trabajo un pacto de unidad y ayuda mutua como primer paso a la constitución de una nueva organización. La importancia del acto salta a la vista, porque el pacto representó a 185 000 obreros.

[29] Los grandes sindicatos nacionales agrupaban a unos 200 000 obreros. La AOCM, cerca de 130 000. En este proceso de ruptura con el sindicalismo más adicto al gobierno, la CTM fue la central más afectada porque su contingente se redujo a unos 100 000 trabajadores. Una estadística de la época da las siguientes cifras:

CUADRO II-6

Confederaciones, agremiados y sindicatos (1948)

	Agremiados	*Sindicatos*	*Agremiados/ sindicato*
CTM	91 984	503	182.8
CROM	20 657	158	130.7
CGT	3 896	25	155.8
COCM	6 467	44	147
CUT	148 633	82	1 812
OACM	130 000	–	–

FUENTE: Luis Medina, *op. cit.*, p. 287.

[30] Las cifras del total de sindicalizados no coinciden exactamente porque provienen de fuentes diferentes, pero son bastante aproximadas.

[31] Sobre este punto aportaremos alguna evidencia más adelante.

eran sobre todo de la mediana y pequeña industria, como puede verse en el cuadro II-6, a pesar de ser promedios. En cambio la CUT, constituida por grandes sindicatos nacionales, tenía un volumen de sindicalización (agremiados/sindicato) muy por encima de las primeras. Aunque aproximadamente 42% de los sindicalizados habían renegado del sindicalismo gobiernista, en ese 42% se encontraba la columna vertebral del proletariado, tanto por sus características político-ideológicas (experiencias de luchas, discurso radical de sus direcciones, etc.) como por la producción donde se encontraba inserta. Es decir constituían las ramas de mayor concentración obrera, con los procesos productivos más modernos. De igual modo, la especialización alcanzada en el trabajo hacía que sus salarios sufrieran menos la presión de la marea campesina que migraba a la ciudad. Era el núcleo de la clase obrera mexicana, la que en esos momentos tenía la mayor potencialidad objetiva y subjetiva de llegar a constituirse en base social de la oposición al régimen, a pesar del oportunismo de sus direcciones.

Un Estado que había avanzado fuertemente hacia la centralización en lo político y que aparecía como el abanderado de un proyecto económico que significaba la caída del salario real, o por lo menos la conservación de un nivel bajo en el mismo, no podía permitirse ni siquiera el peligro en potencia que representó la oposición de izquierda en la época. La cual, es necesario aclarar, en cuanto a dirección política no iba más allá del lombardismo que proclamaba cierto retorno al cardenismo, visto como esencia de la Revolución Mexicana, esencia ahora traicionada.

Hacia 1945, el crecimiento económico había aminorado su ritmo y las industrias que tenían su mercado en el exterior tenían dificultades para poder participar en el mercado interno. Sin embargo, éste ya era lo suficientemente grande como para sostener algunas plantas de dimensiones regulares. El régimen alemanista aumentó el proteccionismo a la industria y liberalizó el crédito. Con ello la inversión privada se elevó considerablemente en 1947.[32]

Prácticamente todo el sexenio de Alemán fue de tasas impresionantes de crecimiento del producto. La industria fue la rama de la economía que más rápidamente creció, pero entre 1940 y 1950 la distribución sectorial del producto interno bruto no muestra un cambio importante entre la participación de la agricultura (que disminuyó ligeramente de 23.2% a 20.8%) y la de la industria (que se mantuvo en un 31%), mientras que el porcentaje de los servicios aumentó un poco. En la industria hubo algunos cambios importantes, como la decadencia de la minería, que de una participación de 4.6% en el PIB bajó a sólo 2.4%. Las manufacturas, por su parte, aumentaron del 7.8% al 20.7%.

[32] La inversión privada en activo fijo con respecto al producto interno bruto alcanzó niveles que no se volverían a tener.

La participación de cada rama en el PIB tuvo su correlato en la participación de cada rama en la ocupación total. La agricultura disminuyó un poco al pasar su población ocupada de 63.4% a 58.3%. La manufactura y los servicios aumentaron ligeramente su participación, pero en ninguno hubo cambios notables. Se puede ver cómo la tasa de PEA asalariada[33] entre 1940 y 1950 pasa de 50% a sólo 46%. A pesar de disminuir la tasa de PEA asalariada el número de asalariados en el mismo periodo aumentó 25%.[34]

El papel de la agricultura como generadora de divisas de la exportación aumentó durante el gobierno de Alemán. La participación de las mercancías agrícolas en el conjunto de las exportaciones creció y mantuvo siempre niveles muy altos que rebasaron incluso 50% del total.

El gobierno de Alemán continuó la política de Ávila Camacho de inversiones estatales en el campo y destinó grandes sumas a obras de riego y caminos rurales. Aumentó notoriamente la superficie irrigada. La inversión en riego con respecto a la inversión federal total pasó de 15.1% entre 1940-1945 a 16.5% en el periodo 1945-1950 y a 15.9% entre 1950-1955. La inversión en el sector agrícola creció un promedio anual de 27% entre 1939 y 1950. Pero en la misma medida que se daba importancia al sector agrícola se frenaba aún más el reparto agrario; la tierra repartida por Alemán fue sólo 81% de la distribuida por Ávila Camacho y 27% de la entregada por Cárdenas.

El Estado realizó grandes inversiones en la agricultura y en sectores productivos industriales. La inversión pública con respecto a la inversión total pasó de 31.66% en 1946 a 41% en 1952, prueba del papel creciente del Estado en la economía. Pero el signo de esta inversión también cambió: la inversión productiva directa industrial (electricidad, petróleo, gas y otras industrias) pasó de representar el 12% de la inversión pública en 1939 a 30% en 1950. Entre 1939 y 1950 la inversión pública en fomento industrial fue la que más creció (36%, en comparación con 27% para el fomento agropecuario).

Además de su participación directa en la economía o indirecta a partir de organismos como Nacional Financiera, el gobierno adoptó diversas políticas proteccionistas. La devaluación de 1948-1949 (de 4.85 pesos por dólar a 8.65) se convirtió en un elemento protector de las exportaciones mexicanas. En 1947 se creó el Comité Nacional para el Control de Importaciones y el sistema de licencias empezó a ser un instrumento proteccionista impor-

[33] Llamamos tasa de PEA asalariada al cambio en la proporción de asalariados respecto a la PEA total. Utilizamos, también, el concepto de asalariado para distinguirlo del de proletariado que resulta más restringido y difícil de captar empíricamente.

[34] El problema fue la velocidad de incorporación de la PEA al trabajo asalariado; ésta fue sólo de 33%, es decir por cada 100 que crecía la PEA sólo 33 se incorporaban a la compra-venta de fuerza de trabajo.

tante. Desde 1945 había entrado en vigor la ley de industrias nuevas y necesarias que proporcionaba amplias exenciones fiscales (impuestos a la importación, renta, utilidades, timbre y contribución federal a gravámenes locales) a actividades consideradas importantes. Asimismo, la regla XIV eliminaba impuestos a la importación para maquinaria y equipo del exterior que tendieran a fomentar el desarrollo industrial del país. Las políticas comerciales (tasa de cambio, arancel y control cuantitativo) e industrial proteccionistas, se intensificaron a partir de 1946 al desaparecer el impulso a la exportación derivado de la Segunda Guerra Mundial.

La segunda dirección de la política económica del Estado mexicano como apoyo al proceso de acumulación fue por medio de un gasto público inflacionario practicado desde los últimos años de la presidencia de Cárdenas. El gasto público no fue financiado con una política impositiva, sino con la emisión primaria de dinero y del endeudamiento externo. La acumulación del capital en México pagaba a partir de 1946 (hasta 1948) el precio de la coyuntura aprovechada, y su reintegración al ciclo de la acumulación a escala mundial en condiciones "normales" provocó en lo inmediato algunos desajustes importantes. El desequilibrio externo de la balanza de pagos en cuenta corriente se agudizó, y se usó la devaluación de 1948-1949 como mecanismo de ajuste de ese desequilibrio.[35] Con la devaluación, las importaciones se redujeron notablemente, pero las exportaciones, el turismo y las transacciones fronterizas se sostuvieron y para 1950 se elevaban rápidamente. La acumulación del capital, como dice Carrasco, y veremos por extenso en el siguiente punto, siguió apoyándose durante el gobierno de Alemán en los bajos salarios de los trabajadores.[36]

Una acumulación del capital que, basada en la caída del precio de la fuerza de trabajo, no podía sino generar gran contradicción entre un Estado empeñado en continuar apoyando tal estrategia de acumulación –aunque sólo fuese concebida como punto de arranque– y la clase obrera. Un elemento contrarrestaba esa contradicción: el ejército de reserva campesino expulsado a la ciudad. Sin embargo, la contradicción entre capital y trabajo, agudizada por la fase de acumulación, había hecho crisis acorde con las tradiciones y estructura de la clase obrera. La disidencia se expresó, en primer lugar, en el plano sindical, no en el electoral, y lo hizo a partir de las direcciones de izquierda: el lombardismo, el PCM y los llamados "independientes". Aunque independientes del Estado no lo eran del todo pues las

[35] Adrián Carrasco, "Política económica y movimiento obrero en México: 1950-1972", El Colegio de México, 1976, mimeo. Las importaciones de mercancías en 1946 y 1947 crecieron notablemente, al grado de que en esos dos años la cantidad de artículos importados alcanzó un tercio del total de lo producido internamente; la relación anterior era de un cuarto o de un quinto (véase Vernon, *op. cit.*, p. 123).

[36] Cifras acerca del salario real y su evolución pueden verse en Bortz, *op. cit.*, p. 157.

tres corrientes de la disidencia habían nacido o tomado cuerpo en el Estado y de hecho representaban su ala izquierda.

Al mismo tiempo, el Estado mexicano iba destacando en su lucha interna los rasgos centralistas ante los cuales ni siquiera la oposición de esas tres corrientes podía ser tolerada. Uno a uno tuvieron que salir del PRM o abandonar los diversos pactos de unidad. Vimos cómo el lombardismo y el PCM fueron expulsados de la CTM, y cómo ésta adquirió rasgos cada vez más anticomunistas. El lombardismo tomó el camino de fundar el Partido Popular y la AOCM, la cual estableció un pacto con la CUT. Esta alianza no fructificó: los líderes de la CUT (Gómez Z. y Campa) fueron encarcelados. En 1949, la dirección de la CUT rompió con Lombardo después de una entrevista con el presidente Alemán, en la que éste criticó a los trabajadores petroleros y mineros por permanecer en el "pacto rebelde".[37] Lombardo fundó la Unión General de Obreros y Campesinos de México (UGOCM) en 1949, la que tenía como principales afiliados a los petroleros y a los mineros. Inicialmente la UGOCM no fue reconocida por las autoridades del trabajo.

El Estado mexicano –al que las oposiciones de izquierda se habían integrado durante el cardenismo y al cual habían nutrido y del que se habían nutrido ideológica y políticamente– a finales de los años cuarenta estaba por tomar su forma cristalizada, y no existía ninguna fuerza intelectual, moral, política capaz de resistírsele. Los grupos de izquierda no eran ahora sino grupos de presión que pugnaban por la vuelta imposible al idílico cardenismo. Por otro lado, las masas obreras estaban divididas, fraccionadas y en competencia recíproca, educadas en la lucha dentro del Estado y sin haber sido todavía capaces de constituir el basamento de un proyecto alternativo al de la Revolución Mexicana. En suma, lo objetivo y lo subjetivo actuaban en el mismo sentido: la cristalización definitiva del Estado de la Revolución.

Dice Luis Medina que

> si el maximato, el cardenismo y el avilacamachismo habían sido proyectos políticos que suponían la transacción, el combate y la cooperación entre las fuerzas y grupos de diferentes orientaciones ideológicas pero que coincidían en el seno del régimen, el alemanismo iba a ser lo contrario: definiría un nuevo perfil político que excluiría por principio todo lo que no fuera idéntico a sí mismo, a lo que el presidente, allegados y colaboradores consideraban la interpretación ortodoxa de la revolución mexicana a la cual ellos personificaban y encarnaban.[38]

Sin embargo, el Estado centralizador no era un rasgo exclusivo del alema-

[37] José Luis Reyna *et al.*, *Tres estudios sobre el movimiento obrero en México*, México, El Colegio de México, 1976, p. 57.

[38] Luis Medina, *op. cit.*, p. 93.

nismo sino del Estado mexicano contemporáneo. Al decir centralizador queremos significar un aspecto formal de la política mexicana en que la contradicción interna no se expresa públicamente (al menos hasta 1978). No queremos decir con ello que en el Estado mexicano no exista la contradicción, pero a partir de los últimos años de Alemán, el Estado no representaba directamente las clases organizadas en su seno (sin que la representación deje de existir), hay en su lugar una sobredeterminación de otros aspectos particulares (camarilla, grupo regional, grupo monopólico, etc.) con respecto al de las clases que participan en el Estado. En esta medida, el Estado mexicano resulta ser un Estado social incompleto, que reconoció las clases pero que las subsumió en sus organizaciones-instituciones, y con ello la representatividad de la clase a la representatividad de la organización.

El alemanismo dio fuerte ofensiva en contra de la oposición interna al Estado con la reducción de los gobernadores a la disciplina política, con la eliminación de la izquierda en el terreno sindical, parlamentario y gubernamental y con el reajuste ideológico del nacionalismo anticomunista. Esta ofensiva terminó con un éxito rotundo hacia 1951.

El campo principal de esta lucha política fue el sindical. Como vimos, cuantitativa y cualitativamente una parte muy importante del movimiento obrero no estaba integrada monolíticamente al Estado. La primera escaramuza se libró en el sindicato petrolero entre diciembre de 1946 y enero de 1947. El conflicto de origen salarial derivó en un paro, al que el gobierno respondió con la intervención del ejército, la escisión del contrato a los obreros paristas y la querella judicial por la reforma del contrato colectivo. La mediatización del lombardismo impidió que los petroleros recibieran el apoyo de los grandes sindicatos nacionales.[39]

El enfrentamiento abierto entre esa parte del movimiento obrero que pugnaba por una relativa autonomía con respecto al gobierno y éste se presentó en el último trimestre de 1949. En esos momentos, no contaba ya el papel mediador del lombardismo entre izquierda oficial y derecha. Aquél ya había formado el Partido Popular (PP) y abandonado la CTM. La devaluación de julio de 1948 precipitó esta crisis. Las centrales oficiales (CTM, CPN, COCM, etc.) ante la devaluación, apoyaron sin reservas la política del gobierno; la oposición de izquierda no lo hizo, con lo cual amenazaba dar la lucha por mantener el nivel del salario. El campo escogido para el enfrentamiento fue el importante Sindicato de Trabajadores Ferrocarrileros, reducto de la dirección de la CUT.

39 El lombardismo logró realizar una convención extraordinaria del sindicato para resolver el conflicto. De dicha convención no resultó triunfante la posición gobiernista. Sin embargo, se llegó a la solución de la renuncia del Comité Ejecutivo Nacional, con lo cual la gerencia de PEMEX estuvo dispuesta a firmar un convenio con los nuevos dirigentes, que otorgaba algunas concesiones económicas a los trabajadores, pero que en el largo plazo representaba una regresión de la fuerza de contratación del sindicato.

En este sindicato la corriente de la CUT era mayoritaria y estaba dirigida por Luis Gómez Z. En enero de 1948, éste dejó la dirección del sindicato a Jesús Díaz de León, "El Charro". A raíz de algunos errores, "El Charro" acusó a Gómez Z. de desfalco. Por encima de los estatutos internos y con la participación decidida del gobierno, Luis Gómez Z. fue encarcelado, aunque más de la mitad de las secciones del sindicato lo apoyaban. A pesar de que las maniobras de los charros trataron de presentar la pugna como un problema de moralización, el comité de vigilancia destituyó a "El Charro". Éste, por medio de la fuerza, se apoderó de las oficinas nacionales y seccionales. Por la fuerza y la represión, con asambleas amañadas, se logró el cambio de comités seccionales. Al mismo tiempo, autoridades del trabajo y judiciales daban todo el apoyo al "charrazo", y a los quince días de iniciado el conflicto reconocieron oficialmente a "El Charro" como secretario nacional. Hecho esto se procedió a depurar las secciones rebeldes. A las dos semanas de la victoria del charrismo, el gobierno iniciaba una drástica reestructuración económica de la empresa con graves efectos para los obreros. A pesar de ello y de las múltiples concesiones de los charros a la gerencia de la empresa, los nuevos dirigentes sindicales se negaron a negociar los drásticos reajustes planteados, ya que sería una medida que les restaría base social.[40] Este golpe al eje de la CUT la debilitó sustancialmente y, a la vez, significó la forma en que el Estado se impuso como charrismo en el núcleo del proletariado mexicano.

En la coyuntura de 1948, la represión fue el arma fundamental del Estado. Ni el oportunismo de la izquierda, ni los intentos de unidad propiciados por la CTM habían sido suficientes; así, el Estado debió recurrir a la fuerza física y a la represión jurídica para lograr el sometimiento de la "flor proletaria". Sin embargo, es claro que tal sometimiento no sólo se logró con la represión. Hasta el "charrazo" clásico en el sindicato ferrocarrilero contó con cierta base adicta al mismo, no suficiente para el "charrazo pacífico" (fue probablemente la misma base social que en los sindicatos medianos y pequeños estuvo dispuesta a soportar el deterioro del salario). Asimismo, el proceso de advenimiento del charrismo no mostró a los charros como simples instrumentos del gobierno.

Instaurado el charrismo en el sindicato ferrocarrilero, tres obstáculos se interponían para someter el movimiento sindical al gobierno: los petroleros, los mineros y la AOCM. Estas organizaciones habían coincidido en 1949 en formar una central independiente (la Confederación Nacional de Electricistas había rechazado la invitación). El panorama no era ahora el de 1948, en el cual la izquierda sindical parecía capaz de formar un frente opositor; por el contrario, se presentaba un panorama de dispersión y des-

40 La gerencia no insistió en los reajustes, pero logró que los charros aceptaran la reducción de horas extras y mayor racionalización del trabajo.

confianza. En junio quedó constituida la nueva central (UGOCM), pero ésta recibió tres golpes en menos de seis meses. El primero fue la declaración de inexistencia de la huelga en la Ford Motor Co. de México, cuyo sindicato formaba parte de la UGOCM; el segundo fue la negación del registro a la central sindical, lo que imposibilitaba cualquier medida legal en defensa de sus agremiados, situación mortal a causa de su debilidad real y ante un derecho del trabajo en manos de las autoridades; el último golpe lo recibió por medio del sindicato petrolero a fines de 1949.

El sindicato petrolero se encontraba dividido porque la dirección había aceptado un aumento salarial considerado bajo por la base. Ante la división, el gobierno impuso un recuento, aunque no estaba previsto en los estatutos del sindicato. Asambleas amañadas y presiones diversas lograron el cambio de comité ejecutivo y con ello la salida del sindicato de la UGOCM. Para entonces, la sección 67 del sindicato minero (una de las más poderosas) había abandonado ya la central del lombardismo. Este sindicato fue el último en correr la suerte de los otros sindicatos nacionales de industria. Hasta 1951 tuvo en él representación importante la oposición de izquierda, pero todo terminó con la gran represión a la Caravana del Hambre de Nueva Rosita a la ciudad de México.

Con Alemán se impuso definitivamente el charrismo como forma de dominación político-sindical. La izquierda estaba ahora fuera del movimiento obrero: su oportunismo, sus errores y su incapacidad hegemónica, junto con la represión del Estado, cavaron su tumba.

Aunque el charrismo era un ingrediente fundamental para explicar la decadencia del movimiento huelguístico, es innegable que éste se basó también en una elevación del salario real a partir de 1947. Este mecanismo operaría después en varios momentos decisivos: la fuerza estatal, para dominar un destacamento importante, se mantiene no por la aplicación cotidiana de la fuerza, sino por concesiones materiales, en cuanto existía capacidad para otorgar concesiones materiales sin consecuencias opuestas a la acumulación; en caso contrario, la crisis económica se encargaba de marcar un alto a esa política de concesiones.

Así sucedió durante (e inmediatamente después) la implantación del charrismo. Las condiciones materiales de los obreros no decayeron, al contrario, mejoraron, y fueron precisamente los charros los encargados de negociar tales concesiones. En esto, decíamos, se impone el interés particular del aparato charro, movido más por su carácter de estamento político y por la defensa de sus condiciones de reproducción que por los intereses directos de los agremiados.

A diferencia del periodo de transición ahora los conflictos entre la clase política no serán producto de divergencias en proyectos antagónicos, sino su origen será de generalidad menor. Sólo en esta forma podemos hablar de los charros como representantes pasivos o indirectos de la clase obrera, es decir que lo son sólo en la medida en que sus intereses como estamento político, como parte de la clase política, coinciden con los inmediatos de la clase obrera.

A raíz de la elección presidencial de 1952, la oposición de izquierda salida del propio PRM (ahora PRI) y sus aliados menores tuvo su réquiem. Para esas elecciones, la Federación de Partidos del Pueblo –que tenía como principal dirigente y candidato a la presidencia a Henríquez Guzmán– se convirtió en la última escisión importante de la familia revolucionaria. Lo sucedido en la CTM cuatro años antes se reafirmó totalmente con la derrota del ala izquierda del Estado.

Como ha sucedido también con toda la oposición de izquierda en México –posiblemente con excepción del magonismo– el henriquismo fue concebido como un grupo de presión con respecto al PRI con propósitos varios: evitar que el PRI postulara a Casas Alemán, luchar porque el Estado y su partido fueran menos monolíticos. Si el henriquismo se presentó con candidato propio externo al PRI fue porque el mismo Estado, por medio de la clase política dominante, así lo definió al negarse el partido oficial a entrar en relaciones con la organización.[41]

En marzo de 1951, la Federación de Partidos del Pueblo logró su registro, y era probable que el cardenismo le prestaba su apoyo. En el henriquismo confluyeron otros grupos de oposición de izquierda, intelectuales progresistas, sectores medios, que en la jerarquía organizadora del PRI no encontraban una adecuada representación, y organizaciones campesinas;[42] en cambio careció de influencia organizadora en el movimiento obrero.

El PP presentó a su propio candidato. En las elecciones de 1952, el PRI ganó por amplio margen. A raíz de la derrota, el henriquismo sufrió un proceso de disolución que en primera instancia significó la vuelta de una parte de la dirigencia al PRI. Como segunda fase el gobierno retiró el registro a la FPPM. Una suerte semejante sufrieron las organizaciones con que logró contar el henriquismo, las cuales, en su mayoría, se reintegraron al PRI. El henriquismo no fue sino el canto del cisne de una oposición que pensaba en un Estado plural, no monolítico; no llegó a ser propiamente un proyecto alternativo al del PRI, sino la última intentona porque éste fuese un partido que representara abierta y directamente clases, fracciones de clase en un amplio bloque.

6. El reinado del charrismo

Después de la elección presidencial de 1952, las diversas instancias del Es-

41 Olga Pellicer de Brody y José Luis Reyna, *Periodo 1952-1960*, México, El Colegio de México, 1978 (Historia de la Revolución Mexicana, 22), pp. 44-62.

42 El movimiento campesino, que durante casi diez años dio pocas muestras de vida, empezó a moverse desde 1949 a partir de la UGOCM y de grupos del PCM. En

tado parecían funcionar coordinadamente. El movimiento obrero estaba controlado, porque todas las organizaciones importantes eran adictas al Estado; la CNC, adelantándose al charrismo, desde hacía años controlaba al movimiento campesino (excepto la parte representada por la UGOCM), de manera más unificada y disciplinada de lo que sucedía en el movimiento obrero. Al respecto afirman Reyna y Pellicer que en ese momento la tutela del Estado sobre los campesinos era casi absoluta. Los beneficios que éstos obtuvieron a cambio fueron escasos, de forma que la dominación política que se ejerció sobre ellos en los años cincuenta no puede atribuirse con seguridad a algún tipo de patrimonialismo.[43]

Por su parte, el movimiento obrero no tenía una sola organización y de esta manera las continuas disputas entre las diversas direcciones charras dificultaban las relaciones entre Estado y sindicatos.[44]

En abril de 1952, y a iniciativa del gobierno, se decidió crear la CROC a partir de las llamadas "centrales obreras de bolsillo". Desde su fundación, la CROC se afilió al PRI y aunque era autónoma de la CTM a causa de viejas disputas, no lo era del Estado. La creación de la CROC significaba la facilidad de la negociación gubernamental con el movimiento obrero, y cooptación de una parte de la oposición sindical de izquierda (la de la CUT) al charrismo.[45]

A pesar de esta unificación relativa, la dispersión del movimiento obrero era todavía importante, por lo que, desde 1953, se empezó a considerar la creación de un organismo superior de unificación. En septiembre de 1953, se firmó el pacto de Guadalajara, por el cual se creó el Bloque de Unidad Obrera (BUO) a partir de la CTM, la CGT, la CROM y de los grandes sindicatos nacionales de industria.

El BUO tuvo que esperar la calma de 1955, pues en 1953 hubo en el país una recesión económica importante y gran inflación. Al terminar la guerra de Corea, la demanda mundial y los precios internacionales de las materias primas disminuyeron, lo que afectó directamente las exportaciones mexicanas basadas en gran parte en los cultivos capitalistas de exportación; también se resintió la exportación de manufacturas, todo lo cual redujo la inversión. Como resultado, en 1952 el PIB llegó casi a crecimiento cero. Con respecto a la crisis económica (inflación y recesión) el gobierno siguió primero una política de equilibrio presupuestal que, efectivamente, limitó la elevación de los precios para mediados de 1953, pero a la vez profundizó la crisis (en esa época la producción se había reducido, las inversiones públicas y privadas se habían contraído, la capacidad de crear empleos disminuyó, y los ingresos del gobierno se habían estancado). A finales de año, el gobierno decidió olvidarse de la inflación y concentrarse en activar la producción.

La economía del país estaba pagando porque había descansado, desde la época de la guerra mundial, en el mercado externo. A pesar de que el mercado interno había crecido, no lo había hecho con un ritmo tan acelerado, puesto que, a la vez, la acumulación se fundaba en la caída del salario real. Así, el mercado interno se ampliaba, pero en forma contradictoria: la expansión económica aumentaba cuantitativamente el número de consumidores, aunque el salario real, en 1953, todavía estaba muy por debajo del de 1938.

Después de la devaluación se incrementó el crecimiento económico. Esto coincidió con la activación de la economía norteamericana. La producción bruta total de México creció 9% en 1954 y 11% en 1955. Sin embargo, los precios al mayoreo de enero de 1954 a noviembre de 1955 crecieron 30%, anulando así las ventajas de la devaluación. El costo de la vida, que en 1954 creció 6%, en 1955 se elevó a 15.7%. Los salarios industriales reales decayeron en 4.5% en 1955. Todas las confederaciones apoyaron la devaluación públicamente, de una u otra manera, pero la nueva caída del salario real provocó entre la clase obrera gran malestar, que los charros trataron de atenuar y dirigir a la vez. El gobierno otorgó a la burocracia y los obreros de las empresas descentralizadas un aumento de emergencia de 10% que, aunque inferior a la pérdida de poder adquisitivo, alivió un poco el descontento de un sector importante de los asalariados organizados. La reacción del charrismo fue naturalmente de solidaridad y aplauso a la medida.

Al parecer, el charrismo sufrió grandes presiones de la clase obrera, al grado que la CTM acordó ir a huelga general si los salarios no aumentaban 24%. La CROC se declaró contra la amenaza de huelga general, que no pasó de eso, porque a los once días del amago se habían llegado a conjurar una parte importante de los emplazamientos. Estos convenios no evitaron que muchos sindicatos lucharan por reivindicaciones específicas. Es notable que de los 32 000 emplazamientos a huelga sólo estallaron 160. En muchos casos se obtuvo el aumento del 24% que pedía la CTM. Los burócratas que habían recibido sólo el 10% apelaron al tortuguismo como medida de presión, pero luego de varias pláticas se normalizó el servico. Es claro que la clase obrera logró imponer a los charros y al Estado soluciones que éstos

---

las elecciones federales de 1949 en estados del norte hubo participación campesina activa en pro de candidatos de la izquierda.

43 Logros del tipo de: entrega de sementales de los capitalistas con certificados de inafectibilidad a los ejidatarios, eliminación de los intermediarios en la venta de productos de los candelilleros, electrificación de algunos municipios, etc., son de los pocos que se pueden señalar para la época. (Véase Pellicer de Brody y J.L. Reyna, *op. cit.*, p. 36.) El reparto agrario continuó a ritmo lento como en el alemanismo.

44 En los años cuarenta, a las tradicionales CROM, CGT y CTM se les escindieron la CNP, la COCM, la CUT y la CNT. Las dos primeras en 1942, la CNT y la CUT en 1947; posteriormente la OACM y la UGOCM.

45 De esta manera sólo permanecían como confederaciones en el movimiento obrero la CTM, la CROM, la CGT y la CROC. Otras más pequeñas como la FROC en 1953 se fusionó a la CROC; la CRT organizada en 1954 con residuos disidentes de la CUT también se afilió al PRI.

de por sí no hubieran estado dispuestos a conceder. Sin embargo, el control charro nunca se rompió.

En 1955 el salario real empezó a crecer ya que, en 1954 se había incrementado el salario mínimo en un promedio de 20%. Desde finales de 1954, el crecimiento económico se había recuperado y continuó en 1955. Una vez recuperada la economía, el gobierno pensó en la estabilidad de precios. El gasto público y la devaluación habían sido clave para salir de la crisis, por lo tanto se pensó que limitar excesivamente el gasto público podría tener efectos recesivos. Para financiar ese gasto flexible no se pensó en el recurso impositivo sino en los ingresos corrientes del sector público o, de ser necesario, en los créditos externos. De esta manera, a partir de 1956 se logró la estabilidad en los precios, que se prolongó casi 15 años.

Los años de 1955 a 1957 fueron de gran pasividad obrera, ya que sólo hubo tres luchas importantes. La primera, de los electricistas a mediados de 1956 por demanda de aumento salarial; la segunda, cuando el sindicato de electricistas similares y conexos amenazó con una huelga por salarios; por último, la coalición obrera textil emplazó también por salarios. En ninguno de los tres casos llegó a estallar la huelga.

B. ACUMULACIÓN DE CAPITAL Y MOVIMIENTO OBRERO EN EL PERIODO DE MADURACIÓN (1940-1955)

1. El movimiento de la infraestructura

El periodo de maduración del Estado y del proceso de acumulación del capital en México, que va de 1940 a 1955, es a la vez un periodo de alta tasa de acumulación del capital. Aunque la tasa de incremento del PIB/cápita es un indicador indirecto, no del todo representativo de tal proceso, veremos cómo se comportó en el periodo considerado.[46]

En el cuadro II-7 se ve cómo el incremento del PIB por persona, en tres subperiodos del que hemos llamado "periodo de maduración", alcanzó niveles positivos que aumentaron a medida que nos acercamos a 1955.

Si queremos analizar ahora lo sucedido con la estructura de ese PIB, veremos en el cuadro II-8 que la distribución porcentual por sectores de la economía muestra algunos rasgos interesantes. En primer término, es de notar que en este periodo las actividades agropecuarias sólo disminuyeron

[46] De acuerdo a la teoría de la cual deriva el concepto de PIB, éste no refleja directamente valores producidos ni siquiera en términos de precios, porque incluye actividades no consideradas en la economía política como generadoras de valor. Asimismo, el incremento en la producción de valor sólo expresaría indirectamente el incremento en la acumulación de capital.

CUADRO II-7

Tasa anual de crecimiento del PIB (precios 1950)

	1940-1945	*1945-1950*	*1950-1955*
PIB/cápita	2.8	3.5	3.1

FUENTE: Informes anuales del Banco de México, 1940 a 1955.

del 23.2% del PIB en 1940 al 20.3% en 1955. Aunque estas cifras globales no reflejan los cambios habidos en la producción agrícola, con el fortalecimiento de la producción capitalista ante la campesina –como veremos más adelante–, el gran apoyo oficial a la agricultura y su papel en la exportación permiten entender cómo las actividades agropecuarias no decayeron en importancia en el periodo considerado.

Con respecto a la producción industrial, su participación en el PIB pasó de 31% en 1940 a 31.3% en 1955. Es de notar que ese porcentaje tiene un máximo en 1945 y luego cae un poco en 1950. De esta producción industrial, la manufactura sufrió un cambio mayor en porcentaje al pasar de 17.8% en 1940 a 21.1% en 1955, sin que ese cambio haya sido demasiado importante. Por su parte, los servicios incrementaron ligeramente su participación en el PIB al pasar de 45.8% a 48.4% en el periodo considerado.

Al parecer, la estructura de la producción no sufrió cambios demasiado bruscos, excepción hecha de las manufacturas que aumentaban su porcentaje (como se ve en el cuadro II-8) y minería que decayó a menos de la mitad. Sin embargo, estos datos globales nos permiten identificar, como lo hare-

CUADRO II-8

Estructura de la producción (% del PIB, precios 1960)

Categoría	*1940*	*1945*	*1950*	*1955*
Agropecuaria	23.3	18.6	20.8	20.3
Industrial	31.0	34.0	31.0	31.3
Manufacturas	17.8	20.8	20.7	21.1
Minería	4.6	3.5	2.4	2.2
Electricidad	0.9	0.8	0.9	1.0
Petróleo	2.8	2.4	2.7	2.7
Construcción	4.9	6.5	4.3	4.3
Servicios	45.8	47.4	48.2	48.4

FUENTE: R. Hansen, *La política del desarrollo mexicano*, México, Siglo XXI Editores, 1979, cuadro 3-3.

mos más adelante, el proceso de recomposición de cada uno de los ramos, al grado de poder decir que, entre 1940 y 1955, no hubo un simple proceso de crecimiento cuantitativo del producto sino de un cambio cualitativo en las ramas.

En el cuadro II-9 se observa que el papel del Estado en la formación del capital fijo bruto es, en un primer momento (1940-1946), de gran impulsor, y le corresponde el 52% de esa inversión fija bruta, pero a partir de 1947 su participación en ese rubro disminuyó a 36% y, luego, de 1954 a 1960 sólo representó el 26%. Esta tendencia, que se invertirá posteriormente, es muy significativa, ya que indica que es el Estado, con su inversión en los años de la guerra, el gran impulsor de la acumulación del capital; sin embargo, los problemas derivados del financiamiento de un gasto público tan importante llevaron a disminuir esa participación. Al mismo tiempo, la inversión privada ya impulsada en un circuito acumulativo adquirió el dinamismo suficiente como para representar el elemento fundamental de la inversión en capital bruto fijo después de la guerra.

El cambio en la importancia de los diferentes rubros de la inversión bruta pública es notable. En el periodo de Ávila Camacho, el mayor porcentaje correspondió a comunicaciones y transportes con 51.1% y, en segundo lugar, a agricultura con 15.5%; a industria sólo le correspondió el 10.8%. Estos porcentajes van sufriendo transformaciones y llegan entre 1954-1960 a sólo 36% en comunicaciones y transportes, 11% en agricultura y 31.4% en industria.

La gran favorecida por el gasto público en cuanto a inversión en capital bruto fue la industria, y el sector de comunicaciones y transportes sufrió mayor deterioro; los gastos públicos destinados al bienestar social aumentaron aunque no lograron niveles importantes, y lo mismo sucedió con los gastos administrativos y de defensa.

No sólo el gasto industrial del gobierno creció notablemente con respecto a los gastos totales en capital bruto, sino que, en general, los gastos de

CUADRO II-9

Formación de capital fijo bruto, 1940-1960

	Porcentaje del PNB			*Distribución en porcentaje*	
	Total	*Público*	*Privado*	*Público*	*Privado*
1940-1946	8.6	4.4	4.2	52	48
1947-1953	16.2	5.9	10.3	36	64
1954-1960	20.5	5.3	15.2	26	74

FUENTE: R. Hansen, *op. cit.*, cuadro 3-4.

inversión se incrementaron apreciablemente con respecto a los gastos federales ejercidos per cápita en economía. También el porcentaje de los gastos económicos federales se incrementó notablemente pasando de 37% del gasto federal total en 1940 a 51% en 1958.

Podemos decir, en conclusión, que el cambio durante el periodo, en la estructura del gasto público, fue notable por el paso de una participación importante del Estado en obras de infraestructura a otra de mayor acentuación en las actividades industriales directas. A pesar de que esta participación no constituyó el mayor porcentaje con respecto a la privada, en forma global, sí marcó el rumbo del Estado en cuanto a su participación como capitalista colectivo directo (acumulador directo de capital y extractor directo de plusvalía generada de las empresas estatales y transmisor de éstas hacia las privadas por medio de los precios); posteriormente, esta esencia de la empresa pública en los años setenta quedará cada vez más al descubierto. En ese proceso de acumulación rápida del capital, en cuanto a la inversión fija bruta puede responsabilizarse al Estado primero de un 48% entre 1940 y 1946 y de un 36% entre 1947 y 1953 y, finalmente, de un 26% entre 1959 y 1960. No puede atribuirse el resto, principalmente, a la inversión extranjera, porque a pesar de ser alta nunca pasó del 20% del total de la inversión privada.

Tres fueron los pilares del proceso de acumulación del capital en el periodo: los bajos salarios reales, el papel económico del Estado y la producción agropecuaria de exportación. La importancia de la producción agrícola se manifiesta en la distribución de las exportaciones por ramas, en donde las agrícolas pasaron de 25% en 1940 a 67% en 1958, del total de bienes exportados. En cambio las manufacturas, cuya exportación aumentó durante la guerra (alcanzaron el 37.6% de las exportaciones en 1945), en 1958 sólo representaban 11% del total. Esto reafirma la hipótesis de que la producción manufacturera, siendo la rama más dinámica, estaba volcada hacia el mercado interno.

El desarrollo de la producción significó el cambio cuantitativo de las relaciones de producción y su transformación cualitativa. Ésta trajo consigo cierta transformación de la estructura clasista de la sociedad. Sin embargo, el cambio en la estructura del PIB por ramas en este periodo de maduración no produjo modificaciones en la estructura de la ocupación. Veíamos arriba que los primeros cambios hacia la industria no fueron demasiado espectaculares; otro tanto se puede decir de la distribución de la ocupación por ramas.

La agricultura apenas bajó en 20 años de representar 65.4% de la ocupación en 1940 a 54.1% en 1960; la industria apenas creció de 12.7% al 19% en el mismo periodo. Pero, es claro, en cifras tan globales no es posible distinguir los cambios cualitativos en las relaciones de producción en cada rama.

La PEA asalariada aumentó en 25% entre 1949 y 1950 contra 40% de

crecimiento en la PEA. Entre 1950 y 1960 la PEA no asalariada aumentó en 88% contra 35% de la PEA. Es decir, en el primer decenio del periodo, el aumento de trabajadores asalariados fue menos rápido que el de incorporación de población a la PEA. Esta situación posiblemente se originó por la proliferación de las actividades de los llamados "trabajadores independientes" o por la desocupación y subocupación. Efectivamente, el porcentaje de trabajadores independientes creció entre 1940 y 1950 como porcentaje de la PEA. Al parecer, el atraso con que el capitalismo en México daba su salto definitivo dio lugar primero a la expansión de actividades no asalariadas; claro está, que una proporción importante de estos trabajadores independientes quizá combinaban un doble papel en tanto asalariados y trabajadores independientes, sobre todo en el campo, donde la proporción de ejidatarios era elevada.

El aumento en el porcentaje de trabajadores independientes se puede explicar de la siguiente forma: los agricultores minifundistas no ejidatarios crecieron entre 1940 y 1950, 12.4%; las actividades comerciales y manufactureras sólo 28.5%, los ejidatarios únicamente 20% y los que ayudan a la familia sin retribución un 35.5%. Es decir el crecimiento de los trabajadores no asalariados entre 1940 y 1950 puede atribuirse, en primer término, a los trabajadores que ayudaban sin retribución, y sólo en segundo lugar, a los minifundistas no ejidatarios. De lo anterior se deduce que esta situación no se originó por el aburguesamiento de las actividades manufactureras y de servicios, sino, posiblemente, por la forma estadística de encubrir un desmesurado problema de subocupación, especialmente en el campo. La tasa de PEA asalariada es congruente con la explicación anterior; de 1940 a 1950 esta tasa pasó de 50% a 46% y sólo hacia 1960 aumentó a 64%. Es notorio cómo ese proceso, relativamente lento en los años cuarenta con respecto al crecimiento de la PEA, coincide precisamente con la caída del salario real.

Si atendemos a los datos del desempleo y subempleo, veremos que efectivamente éstos entre 1940 y 1950 aumentaron apreciablemente, pasando de una tasa de desocupación global de 10.6% a 18% de la PEA. En cambio, de 1950 a 1960 esta tasa sólo subió a 19.9%. Aunque las tasas de incremento anual de la ocupación fueron mayores en la industria y los servicios que en la agricultura, entre 1940 y 1950 –aun a partir de 1951–, la tasa de incremento de la industria se mantuvo en general superior a la de las otras secciones de la economía. Al parecer, esta industria no fue capaz de absorber la desocupación, cuyo aumento creó una enorme superpoblación relativa que para 1960 alcanzaba casi 20% de la PEA.

Ciertamente, no sería posible encontrar una correlación entre desocupación y salario bajo, ni mucho menos con la lucha obrera. Las trayectorias irregulares de las dos últimas variables no permiten establecer esa dependencia, por la sencilla razón de que tanto la lucha obrera como el salario real resultan síntesis de más determinaciones que la simple desocupación. Sin

CUADRO II-10

Primer empleo de los migrantes a la ciudad de México (%)

Periodo	*Manufacturas*	*Terciario*	*Construcción*	*Otros*
1940-1949	22.7	45.4	26.2	5.7
1950-1959	32.4	41.8	19.6	6.1

FUENTE: Brígida García, *et al.*, "Migraciones internas y grupos populares urbanos: ciudad de México (1959-1970)", *Revista mexicana de sociología*, v. XL, núm. 1, 1978, pp. 107-130.

embargo, parece lógico suponer que desocupación global tan alta crea una situación, al menos potencial, de competencia entre la clase obrera por los puestos de trabajo y contribuyen así a mantener el salario real bajo.

A pesar de todo, aumentó el número de obreros industriales: 77.6% entre 1940-1950 y 84.3% entre 1950-1960 (364 135 trabajadores en el primer periodo, 708 426 en el segundo). También la población urbana, entre 1940 y 1950, creció en tres millones de habitantes, de los cuales sólo el 43% se puede atribuir al crecimiento natural; el restante 57% (1.7 millones), pudo originarse en la migración campo-ciudad.

El número de obreros industriales aumentó en 365 135 durante el primer decenio del periodo de maduración; los migrantes cubrieron ampliamente los trabajos disponibles, sin considerar las cohortes urbanas que se iban integrando al mercado de trabajo.[47]

En el decenio de los años cincuenta, a pesar de que el proceso de urbanización se acentuó, fue debido más al incremento natural de la población urbana que a la migración campo-ciudad. Entre 1940 y 1949 del total de los migrantes llegados a la ciudad de México, 22.7% se incorporó a las manufacturas, 45% a los servicios y 26.2% a la construcción. Esta información constata que sólo una proporción no muy grande de los migrantes a los grandes centros urbanos, como la ciudad de México, se incorporaron entre 1940 y 1949 a las actividades industriales. En el decenio siguiente, ese porcentaje aumentó a 32.4%. De cualquier forma, parece pertinente nuestra hipótesis sobre la importancia de la competencia de los migrantes respecto a la población urbana nativa en la ocupación de puestos de trabajo industrial (véase cuadro II-10).

Contribuyó en forma importante para disminuir la presión demográfica sobre las ciudades la emigración temporal a los Estados Unidos durante esa

[47] No todos los 1.7 millones de campesinos migrantes a las ciudades compitieron en los trabajos, primero, por encontrarse entre ellos viejos, mujeres y niños y, segundo, porque no todo puesto de trabajo podía admitir la fuerza de trabajo campesino, descalificada y comúnmente analfabeta.

CUADRO II-11

Valores por obrero (miles de pesos de 1970)

Años	*V/O*	*% de incremento quinquenal*
1940	32.5	
1945	30.2	– 14.2
1950	67	121.8
1955	35	– 47.7

FUENTE: Elaboración propia a partir de los censos industriales de 1940, 1945, 1950 y 1955.

década. A partir del año de 1951, la contratación legal de braceros se aumentó sustancialmente de 76 519 en 1950 a 211 098 en 1951 (en el decenio 1940 –excepto 1949– también se mantuvo baja la contratación); el número de "espaldas mojadas" muy probablemente se incrementó sustancialmente (los datos de "espaldas mojadas" aprehendidos así parecen indicarlo). La situación fue tal que, a pesar de que los datos anteriores están subvaluados, el total de mexicanos que pasaron temporalmente a Estados Unidos entre 1942 y 1957 superó con mucho la migración a la ciudad en el mismo periodo.

2. La acumulación del capital en la industria

a) Plusvalía absoluta y plusvalía relativa

Analizaremos a continuación la acumulación del capital en el sector industrial.[48] En primer término, los valores anuales producidos por obrero evolucionaron, de acuerdo al cuadro II-9, para todo el sector industrial en el periodo considerado.[49]

48 Para toda aclaración de tipo metodológico acerca de la extensión de las categorías, operacionalización, fuente de datos, etc., véase el apéndice metodológico al final de este libro.

49 Haber escogido una periocidad quinquenal para hacer el análisis de este periodo y los posteriores, sólo obedeció a motivos de carácter práctico ya que la fuente de datos utilizada son los censos industriales de levantamiento quinquenal. Los indicadores recabados con la información censal no deben considerarse como conceptos puros, sino como síntesis de más determinaciones y sujetos a contingencias diversas. Tal es la situación de los datos de los años 1945 y 1950. En el primer caso, año de recesión leve, en el segundo, año de auge, de tal manera que una parte de las bruscas variaciones en estos años deben atribuirse al ciclo económico normal de corto plazo y no a

De cualquier forma, los datos del cuadro II-11 muestran cómo los V/O primero disminuyen entre 1940 y 1945 de 32.5% a 30.2% para luego subir en 1950 hasta 67% y caer nuevamente en 1955 a 35%. El indicador de valores producidos por obrero se tomó como indicador de productividad; esto, desde el punto de vista de la economía política, no es del todo estricto, pues la productividad entendida como valores de uso producidos por obrero no es equivalente a aquél. Dice Marx:

> Por aumento en la capacidad productiva del trabajo entendemos un cambio cualquiera sobrevenido en el proceso de trabajo, por virtud del cual se reduce el tiempo de trabajo socialmente necesario para la producción de una mercancía; es decir, gracias al cual una cantidad más pequeña de trabajo adquiere potencia suficiente para producir una cantidad mayor de valores de uso. La productividad origina más productos en el mismo tiempo, pero no más valores; disminuye el valor individual del producto y mientras la productividad no se generalice permitirá la apropiación de una sobreganancia a las empresas más productivas.[50]

El aumento de la productividad puede ser analizado individual y socialmente: *1*) Individualmente, mientras el incremento en la productividad no se generaliza, al crecer aisladamente tendrá las siguientes consecuencias: mayor masa de productos, menor valor individual de ellos, igual valor total, posibilidad de apropiarse de una sobreganancia al vender conforme al valor social, no incremento de la tasa de plusvalía individual. Marini considera, al contrario, que "en la medida que la productividad permite al capitalista individual reducir costos, y siendo el capital variable un elemento integrante de éstos, el aumento de productividad implica la reducción de la participación de los salarios en la masa de valor creada... se eleva así el grado de explotación".[51] Sin embargo, una jornada de trabajo de magnitud dada se traduce siempre en el mismo producto de valor, por mucho que varía la productividad del trabajo y con ella la masa de productos y, por lo tanto, el valor de cada mercancía. *2*) Socialmente, cuando la productividad se generaliza a las ramas de medios de consumo, se produce un descenso en el valor de la fuerza de trabajo y, por lo tanto, un aumento en la tasa de plusvalía al reducirse el tiempo necesario.

El aumento en la productividad sólo es resultado de la innovación tecnológica o del aumento en la composición orgánica del capital y no de la

cuestiones estructurales de larga duración. Lo mismo se puede decir del año 1955, y, en general, de cualquier dato empírico que se tome, el cual nunca expresará solamente el movimiento de la estructura o el nivel del largo tiempo, a pesar de que la serie en el tiempo sea de por sí larga.

50 Carlos Marx, *El capital*, t. I, México, Fondo de Cultura Económica, p. 252.

51 R.M. Marini, "Ganancias extraordinarias de acumulación de capital", *Cuadernos políticos*, núm. 20, 1974, p. 24.

intensificación del trabajo, puesto que esta última implica mayor gasto de fuerza de trabajo en el mismo tiempo. La productividad, dice Marx, sólo puede aumentar cambiando el método de producción. El grado social de la productividad se refleja en el volumen relativo de medios de producción que el obrero convierte en producto durante cierto tiempo y con la misma tensión de fuerza de trabajo. Este incremento de la masa de medios de producción, comparada con la masa de fuerza de trabajo que la pone en movimiento se refleja, a su vez, en su composición valor, en el aumento del capital variable.

Si razonamos únicamente a base de valores, haciendo abstracción de los precios, un incremento en V/O puede deberse a que proviene de un mayor desgaste de fuerzas de trabajo en el año, causado por una intensificación del trabajo o por la prolongación de la jornada de trabajo. La productividad causada por la innovación tecnológica, como veíamos, no debe provocar cambios en el valor total si se mantienen constantes intensidad, jornada y habilidad del obrero medio. Sin embargo, el indicador V/O no está en valores sino en precios y por eso sujeto como precio a otras determinaciones diferentes al valor, a saber: *1*) determinación consecuencia de la tendencia a la igualación de las tasas de ganancia (analizado como el problema de la transformación de valores en precios de producción); *2*) variación por la transformación de los precios de producción en precios de mercado (efecto de la oferta y la demanda); *3*) variación por efectos de la inflación; *4*) variación por efecto de la monopolización. Nosotros hemos pasado todos los datos en precios a precios constantes de un año. Sin entrar a considerar los problemas que causa el tener un deflactor por un periodo tan largo, ni tampoco los inconvenientes de uno u otro índice de precios disponibles —puesto que trabajamos con información bastante general y además tenemos la complicación de que cada indicador no es directamente el concepto—, no creemos necesario entrar en profundidad en este problema.

De cualquier forma, al tener precios constantes estamos intentando eliminar el efecto de la inflación, pero a la vez, si los precios constantes en un periodo significan igual precio de una mercancía, con ello se eliminan todos los efectos considerados en el paso de valores a precios, excepto el de la tasa media de ganancia. Desgraciadamente, con este método se elimina también un efecto importantísimo: el cambio en el precio por cambio en el valor debido a los cambios de productividad.

En esta perspectiva, un incremento de V/O como indicador en precios constantes puede deberse a una mayor productividad sectorial (no generalizada, que es lo que sucedió, probablemente) en donde el mecanismo de tendencia a la igualación de las tasas de ganancia haga aparecer mercancías a precios superiores de sus valores, que al ser éstas mayores en cantidad de valor de uso aparecerán como un V/O superior (sin embargo, también puede deberse a un incremento en intensidad del trabajo o a una prolongación de la jornada).

CUADRO II-12

CC/O (pesos de 1970)

Años	*CC/O*	*% de incremento quinquenal*
1940	22.6	
1945	16.2	−28.3
1950	24	48.1
1955	19.8	−18.75

FUENTE: Elaboración propia a partir de los censos industriales de 1940, 1945, 1950 y 1955.

Como se ve en el cuadro II-11, la productividad tuvo una evolución bastante irregular en el periodo; hacia fines de la guerra se redujo al 14.2% con respecto a 1940, para luego aumentar espectacularmente en 121.8% y, finalmente, volver a caer en 1955 aproximadamente al mismo nivel que tenía en 1940. Creemos que hay bases para suponer que la acumulación del capital en general en el periodo (sin desconocer su papel en los años de expansión a raíz de la guerra de Corea) no se basó en el incremento de la productividad. Si tomamos en cuenta un indicador adicional para constatar lo anterior, veremos cómo evolucionó el capital constante por obrero (éste significa el capital constante incorporado al producto por obrero en el año) que, pensamos, es un indicador relacionado con la tecnificación de la producción. En el cuadro II-12 se puede ver la evolución de CC/O en el periodo que hemos llamado de maduración. Se observa que la evolución de CC/O sigue la misma trayectoria de V/O, lo cual afirma nuestra hipótesis original.

El análisis de la productividad a partir de un indicador de composición orgánica del capital (CC/CV), que sería la forma más directa de medirla desde el punto de vista de la economía política, presenta algunas complicaciones importantes derivadas del problema que hemos planteado en diversas ocasiones, esto es, que el indicador nunca depende solamente del concepto que trata de expresar, sino de otras determinaciones.

Como dice muy bien H. Grossmann,[52] para Marx la composición orgánica del capital no es siempre igual a su composición valor. Entre composición técnica y composición valor hay una estrecha reciprocidad y a esta composición valor se le llama composición orgánica en la medida que es determinada por su composición técnica y que, por tanto, los cambios en ésta se reflejan en aquélla. La composición orgánica será igual a la composición valor sólo en cuanto refleja la composición técnica, lo cual impli-

[52] H. Grossmann, *La ley de la acumulación y el derrumbe del capitalismo*, México, Siglo XXI Editores, 1979.

ca que un cambio en la composición valor que no puede ser achacado a un cambio en la composición técnica no debe considerarse cambio en la composición orgánica.

Ahora bien, si estamos trabajando con precios y no con valores, un indicador de CC/CV en precios puede sufrir variaciones tanto en el numerador como en el denominador sin deberse a variaciones en la composición técnica. Esto ocurrió comúnmente en el periodo considerado, en el que la caída del salario real fue notable y por eso repercutió sobre el indicador de composición orgánica.

Algunos autores proponen que en lugar de calcular CC/CV se calcule CC(CV+P) donde "P" sea la plusvalía, porque de esta manera variaciones en CV por causas diversas a la composición técnica no modifican el denominador total (si disminuye CV, P aumentará y la suma permanecerá igual). En este sentido, nos ha parecido más conveniente utilizar como indicador CC/O. De todas formas hicimos el cálculo de composición orgánica como CC/CV y también como CC/(CV+P). En el cuadro II-13 se ve cómo probablemente la composición orgánica se vio influenciada, como indicador, por los cambios del capital variable con respecto al constante.

Calculada la composición orgánica como CC/(CV + P) se ve cómo no se elimina ese efecto. Entre 1940 y 1955 la Co calculada de las dos formas decae hasta un mínimo en 1950. Lo notable es que esa caída en la composición orgánica se explica por el mayor incremento en el capital variable con respecto al capital constante incorporado a las mercancías (excepto el último quinquenio, correspondiente, a su vez, con la recuperación de la composición orgánica). Y esto sucede en un periodo de bajos salarios reales, especialmente en el quinquenio de 1940 a 1945. Nos parece que el comportamiento señalado constata, sin lugar a dudas, que en el periodo la productividad no fue el motor de la acumulación; no podría explicarse

CUADRO II-13

Composición orgánica del capital (Co)

Años	*CC/CV*	*CC/CV + P*	*Tasas de cambio quinquenales (%)* *CC*	*CV*
1940	4.5	1.8		
1945	4.0	1.16	7.4	20.2
1950	3.5	0.55	89	119.0
1955	3.9	1.28	74	35

FUENTE: Elaboración propia con base en datos de los censos industriales de 1940, 1945, 1950 y 1955.

CUADRO II-14

V/O (pesos 1970)

	*Niveles de V/e**			*Tasa de cambio quinquenal*		
	V/e_1	V/e_2	V/e_3	V/e_1	V/e_2	V/e_3
1940	17.4	29.4	75.5			
1945	19	23.9	66.5	9.2	−18.7	− 9.3
1950	24	44	123	26	84.1	79.6
1955	19.5	29	53	−19	−34	57

FUENTE: Elaboración propia con base en datos de los censos industriales de 1940, 1945, 1950 y 1955.

* Los subíndices 1, 2 y 3 indican nivel bajo, medio y alto de la variable respectivamente (para ver los límites tomados consúltese el apéndice).

de otra manera que la Co caiga cuando a la vez caen los salarios reales (más adelante se analizará en detalle el comportamiento del CV).

Veamos ahora el comportamiento anterior no en el conjunto de la industria, sino establezcamos distinciones a su interior en cuanto a niveles de tamaño de empresa, composición orgánica y tipo de mercancía elaborada.

Se explica en el apéndice, que como indicador de tamaño de empresa no se tomó el tradicional de número de obreros empleados, sino valores producidos por establecimiento. Con la estratificación por tamaño de empresa, según los valores producidos por obrero, tenemos los siguientes resultados para el periodo:

En el cuadro II-14 se ve que la trayectoria de V/O es la misma para los tres niveles de tamaño de establecimiento, excepto para el más bajo; en el quinquenio 1940-1945, la productividad, en lugar de tener crecimiento negativo, aumentó ligeramente. Los niveles de productividad para cada estrato de tamaño de establecimiento son siempre más cercanos en las pequeñas y medianas que éstas con los grandes. De cualquier forma, se puede concluir que la productividad en el periodo no tuvo grandes cambios, excepto en el estrato de establecimiento de tamaño grande donde disminuyó entre 1940 y 1955. Esto significa el escaso papel de la productividad en el periodo para la acumulación del capital independiente del estrato de tamaño de empresa.

Si analizamos la evolución del capital constante por obrero incorporado al producto anualmente (CC/O), para estos tres niveles de tamaño de establecimiento, en el cuadro II-15 tampoco se puede observar —a pesar de que siempre hay una correlación positiva entre V/e y CC/O— que en algunos de los tres estratos de tamaño de establecimiento se haya dado un cambio positivo importante de CC/O en el periodo 1940-1955.

CUADRO II-15

CC/O (precios 1970) a tres niveles de tamaño de establecimiento

	Niveles de V/e		
Años	V/e_1	V/e_2	V/e_3
1940	9.8	17.1	53.9
1945	10.5	12.0	37.6
1950	11.9	22.1	37.0
1955	8.8	16.9	31.0

FUENTE: Elaboración propia con base en datos de los censos industriales de 1940, 1945, 1950 y 1955.

Si se analiza la composición orgánica (Co) a tres niveles, se ve en el cuadro II-16 que, en cuanto a los niveles de Co, mientras mayor es ésta, le corresponden mayores valores de productividad en el mismo año. En cuanto a su cambio en el periodo, los valores de productividad para cada nivel de Co siguen una trayectoria constante.

Si se estudia ahora el comportamiento de la CC/O para tres niveles de composición orgánica, vemos en el cuadro II-17 que en primer término, al tener un valor mayor de Co en un año se tiene un nivel de CC/O superior, lo cual coincide totalmente con el comportamiento de V/O y V/e; es decir a mayor composición orgánica mayor productividad, tamaño de empresa y CC/O en un año determinado. Se puede anotar al margen que la superioridad de la gran empresa sobre la mediana y pequeña es muy probable que ocurriera ya

CUADRO II-16

V/O (precios 1970) a tres niveles de composición orgánica

	Niveles de Co			*Tasas de incremento quinquenal*		
Años	Co_1	Co_2	Co_3	Co_1	Co_2	Co_3
1940	22.2	30.5	83.3			
1945	19	27	90	14.4	4.3	8
1950	60	64	228	216.0	25	153
1955	24	38	124	−47.8	−24.6	− 45

FUENTE: Elaboración propia (los subíndices 1, 2, 3, indican niveles bajo, medio y alto de CO) con base en datos de los censos industriales de 1940, 1945, 1950 y 1955.

CUADRO II-17

CC/O (precios 1970) a tres niveles de Co

	Niveles de Co		
Años	Co_1	Co_2	Co_3
1940	10.3	16.2	69.6
1945	7.4	14.9	61.2
1950	12.4	31.6	169
1955	11.1	22.4	90

FUENTE: Elaboración propia con base en datos de los censos industriales de 1940, 1945, 1950 y 1955.

en gran proporción desde esta época, es decir que las grandes serían las más productivas. Cualquier visión idílica de un época de escasa diferenciación industrial en este periodo nos parece poco probable.

Lo anterior nos permite decir que el papel escaso de la productividad en la acumulación del capital en el periodo no se vio afectado ni por el nivel de tamaño de establecimiento ni de composición orgánica. Aunque hay, como vemos, una correlación bastante estrecha entre productividad, tamaño de establecimiento, composición orgánica y CC/O para el periodo.

¿Este comportamiento de escasa influencia de la productividad sobre la acumulación del capital se reflejó sobre la ganancia capitalista? Veamos ahora cómo evolucionó la tasa de ganancia global en el sector industrial. En el cuadro II-18 se puede observar la evolución de la tasa de ganancia en el periodo de 1940 a 1955. Es posible que la caída en 1955 se haya afectado por la crisis posterior a la guerra de Corea.

De cualquier forma, a pesar de las coyunturas recesivas, la tasa de ganancia entre 1940 y 1955 subió en 50% a precios constantes. Esto significa que

CUADRO II-18

Tasa de ganancia (tg), sector industrial

Años	*tg*	*Incremento quinquenal (%)*
1940	0.28	
1945	0.49	75
1950	1.18	140
1955	0.42	60.4

FUENTE: Elaboración propia con base en datos de los censos industriales de 1940, 1945, 1950 y 1955.

CUADRO II-19

Tasa de plusvalía, sector industrial

Años	*tp*	*Incremento quinquenal (%)*
1940	1.5	
1945	2.5	66.6
1950	5.2	108
1955	2.0	– 61.5

FUENTE: Elaboración propia con base en datos de los censos industriales de 1940, 1945, 1950 y 1955.

la escasa productividad en cuanto a su evolución no deprimió la de la tasa de ganancia. Y el capitalismo mexicano debió echar mano de otro recurso en el periodo diferente al de la productividad. Si la tg no se deprimió, sólo puede deberse a dos cosas (puesto que la tg se relaciona con la Co y la tp por la conocida fórmula $tg = \frac{tp}{Co + 1}$): por la caída en Co, que efectivamente sucedió y tratamos de explicar por qué, por aumento en tp o efectos combinados de ambos que diesen una resultante positiva.

Si se analiza ahora la evolución de la tasa de plusvalía (cuadro II-19) se verá que ésta siguió una evolución semejante a la tg, que aumentó considerablemente en todo el periodo de 1940 a 1950, y aunque disminuyó en 1955, conservó más alto su nivel que en 1940.

Veamos ahora qué influyó más en el cambio de la tasa de ganancia en cada quinquenio, si la disminución en la composición orgánica o el aumento en la tasa de plusvalía.[53] A partir de las ecuaciones de la nota 53 podemos formar el cuadro II-20.

53 Si derivamos la tg con respecto al tiempo tendremos que

$$\frac{d\,tg}{d\,t} = \frac{1}{Co+1}\frac{d\,tp}{d\,t} + tp\,\frac{d\,Co/dt}{(Co+1)^2}$$

o bien

$$\left(\frac{d\,tg}{d\,tp}\right) Co = \frac{1}{Co+1}$$

y

$$\left(\frac{d\,tg}{d\,Co}\right) tp = \frac{-\,tp}{(Co+1)^2}$$

CUADRO II-20

Influencia de la tasa de plusvalía y de la composición orgánica sobre la tasa de ganancia (1940-1955)

	$\frac{(d(tg)}{(d(tp)_{Co}}$	$\frac{(d\ tg\ )}{(d\ Co)_{tp}}$	$\overline{Co}$	$\overline{tp}$
1940-1945	0.19	0.07	4.25	2
1945-1950	0.21	0.17	3.75	3.9
1950-1955	0.21	0.16	3.7	3.6

FUENTE: Elaboración propia con base en datos de los censos industriales de 1940, 1945, 1950 y 1955.

Vemos en el cuadro II-20 que en todos los quinquenios, especialmente en el primero, el cambio en la tg esta más influido por el cambio en la tasa de plusvalía que el correspondiente a la composición orgánica. Sólo el año en que la productividad se acelera, 1950, la influencia de la composición orgánica tiende a alcanzar la de la tasa de plusvalía. En conclusión, las altas tasas de ganancia se explican principalmente por las altas tasas de explotación y no por los cambios en Co. Antes de pasar a analizar el mecanismo fundamental de incremento de la tasa de explotación en el periodo, veamos si se presentaron heterogeneidades en cuanto a tg y tp para tres estratos de tamaño de establecimiento y de composición orgánica.

Primero, con respecto a tres estratos de tamaño de establecimiento (V/e), en el cuadro II-21 se ve que el estrato de mayor tamaño de estable-

CUADRO II-21

Tasa de ganancia a tres niveles de tamaño de establecimiento y de composición orgánica (1940-1955)

	Niveles de V/e			*Niveles de Co*		
Años	V/e_1	V/e_2	V/e_3	Co_1	Co_2	Co_3
1940	0.4	0.3	0.2	0.4	0.5	0.1
1945	0.4	0.47	0.57	0.63	0.46	0.38
1950	0.4	0.52	1.72	2.1	0.6	0.29
1955	0.52	0.34	0.43	0.54	0.4	0.26

FUENTE: Elaboración propia con base en datos de los censos industriales de 1940, 1945, 1950 y 1955.

CUADRO II-22

Tasa de plusvalía a tres niveles de tamaño de establecimiento y de composición orgánica (1940-1955)

	Niveles de V/e			*Niveles de Co*		
Años	V/e_1	V/e_2	V/e_3	Co_1	Co_2	Co_3
1940	1.54	1.24	1.72	1.17	2.3	2.3
1945	1.8	1.8	4.2	1.7	2.4	6.6
1950	1.3	2.16	9.4	6.4	3.0	6.4
1955	1.67	1.5	2.6	1.79	2.26	2.96

FUENTE: Elaboración propia con base en datos de los censos industriales de 1940, 1945, 1950 y 1955.

cimiento no siempre conserva mayores niveles de tasa de ganancia con respecto a los otros.

En 1940 a mayor estrato de tamaño de establecimiento le correspondía menor tasa de ganancia. En el cuadro II-22 vemos que los niveles de tp para los tres estratos de V/e son casi iguales; por tanto, es probable que esta heterogeneidad pueda ser atribuida a la Co del estrato superior de V/e; en cambio en 1945 y 1950 se tendría un comportamiento "clásico" de la relación tg.V.S. V/e porque a mayor V/e se tiene mayor tg, no así en 1955 donde se vuelve a presentar una situación semejante a la primera.

El nivel de tg a diferentes V/e no tuvo un comportamiento regular en el periodo, aunque la regularidad entre tp y V/e se conserva en mayor extensión, y en general es para el estrato superior de tamaño de empresa mayor la tp: aquí surgen nuevamente las disparidades provocadas por las grandes diferencias en composición en Cv/O que en CC/O.[54]

[54] Haciendo un análisis semejante para la Co al que se hizo con la tasa de ganancia:

$$\frac{(d\,Co)}{(d\,Cc)\,Cv} = \frac{1}{Cv} \text{ y } \frac{(d\,Co)}{(d\,Cv)\,Cc} = \frac{Cc}{Cv^2}$$

si ambas ecuaciones se multiplican y dividen entre "O" (número de obreros) no se alteran y se tiene que

$$\frac{(d\,Co)}{(d\,Cc)\,Cv} = \frac{1/O}{Cv/O} \text{ y } \frac{(d\,Co)}{(d\,Cv)\,Cc} = \frac{Cc/O\ 1/O}{(Cv/O)^2}$$

Para el periodo se puede calcular la influencia de CC/O y Cv/O sobre el cambio en Co.

Con respecto a la tasa de plusvalía se tiene, en general, la relación inversa: a mayor composición orgánica mayor tasa de plusvalía. Si, en general, la variación en la tasa de ganancia se debió más a la tasa de plusvalía que a la composición en valor Cc/Cv, ¿cuál fue, entonces, el mecanismo básico de extracción de plusvalía en el periodo? Vimos que había razones para descartar la vía de la productividad y que ésta era el basamento de la plusvalía relativa. Para que el mecanismo de la plusvalía relativa opere, es condición necesaria, mas no suficiente, que se incremente la productividad (que aumente la composición en valor Cc/Cv como expresión del aumento en la composición técnica). No suficiente porque es necesario también que esa productividad se generalice a las ramas productoras de medios de consumo obrero. No sólo a la agricultura sino también a las que el consumo obrero, como variable histórica, determina en un momento dado. Más adelante analizaremos en detalle este circuito de la plusvalía relativa; por lo pronto diremos que si no hay crecimiento en la productividad, no hay plusvalía relativa posible incrementada. Si estamos haciendo el análisis en términos de proceso –es decir cambios históricos– y nunca un análisis estático (un punto en el tiempo), para nosotros tiene sentido preguntarse cuál fue la palanca esencial que explica el aumento en la acumulación del capital en el periodo. Si no fue el incremento en la productividad, tampoco fue el incremento en la plusvalía relativa. Esto, sin tomar todavía en cuenta el problema de que se cerró el circuito de la plusvalía relativa o si, como dice Marini, la clase obrera no consume básicamente productos en cuyos procesos es difundible la productividad.

Veamos ahora cuál fue el fundamento del incremento en la tp durante el periodo. En el cuadro II-23 vemos la evolución del capital variable por obrero, que si bien tiende a ser el indicador del valor de la fuerza de trabajo, al estar trabajando en términos de precios es síntesis de más determinaciones, y en esa medida debe ser considerado como el precio de esa fuerza de trabajo.

Como veíamos cuando analizábamos la evolución del salario real general para el periodo, en la industria hubo un comportamiento similar: primero, una gran caída de 1940 a 1945, una recuperación en el segundo quinquenio de los años cuarenta y otra caída en 1955. Esta última, que provocó

Periodo	*Cc/o*	*(Cv/O)*	*1/O*	$\frac{(d\,Co)}{(d\,Cc)\,Cv}$	$\frac{(d\,Co)}{(d\,Cv)\,Cc}$
1940-1945	19.4	4.5	2×10^{-7}	4.4×10^{-6}	19×10^{-6}
1945-1950	10.1	5.5	16×10^{-7}	29×10^{-6}	106.3×10^{-6}
1950-1955	21.9	6.0	–	–	–

FUENTE: Elaboración propia con base en datos de los censos industriales de 1940, 1945, 1950 y 1955.

CUADRO II-23

Capital variable por obrero (precios 1970)

Años	*Cv/O*	*Tasa de incremento quinquenal (%)*
1940	5	
1945	4.0	−20
1950	6.9	72.5
1955	5.0	−27

FUENTE: Elaboración propia con base en datos de los censos industriales de 1940, 1945, 1950 y 1955.

movilización en la clase obrera (a pesar del control charro), no tuvo uniformidad de 1950 a 1955, sino que posiblemente sólo fuera posible detectar durante dos o tres años de la década de los años cincuenta. De cualquier forma, entre 1940 y 1955 el capital variable por obrero en la industria no presentó crecimiento alguno.

De los analizados, el año de mayor tp es 1950, sin embargo no es el de menor Cv/O; por el contrario, también este año es el de máxima productividad. No obstante, la relación contraria en los años anteriores tampoco es cierta; es decir, no se encuentra que a menor Cv/O mayor tp. De 1940 a 1945 la Cv/O cayó 20%; en tanto que la tasa de plusvalía aumentó 66.6%, y la productividad decayó en menos 14.2%. Creemos que esto basta para deducir que en este primer quinquenio la extracción de plusvalía siguió el camino de reducir el precio de la fuerza de trabajo. En cambio, en el quinquenio siguiente esta afirmación ya no resulta tan obvia. Entre 1945 y 1950 el Cv/O se incrementó 72.5% en tanto que la tp lo hizo en 108%. Salta a la vista que si el mecanismo hubiese continuado siendo la depresión del precio de la fuerza de trabajo, no podrían explicarse tales tasas de plusvalía; también la productividad aumentó en 121.8%. Aunque decíamos que V/O puede significar incremento en la productividad, no es estrictamente necesario puesto que puede haber otra situación diferente a la señalada, que signifique mayor intensificación o prolongación de la jornada de trabajo, es decir, plusvalía absoluta. En productividad constante, al aumentar la intensidad del trabajo, se producirán más valores en el mismo tiempo con los mismos obreros; esto significará mayor plusvalía absoluta sólo si la fuerza de trabajo no se restituye proporcionalmente al nuevo valor generado. De tal forma que un indicador más adecuado que V/O, que puede aumentar sin que aumente la plusvalía absoluta, aunque el trabajo se intensifique o se prolongue la jornada, nos parece que serían valores producidos por capital variable invertido (V/Cv).

Si V/Cv se mantiene constante a pesar de aumentar V/O, significará que V/O se debe a algún incremento en productividad. En cambio, si V/Cv se

CUADRO II-24

V/O y V/Cv (1940-1955), pesos de 1970

Años	*V/O*	*V/Cv*
1940	32.5	7.04
1945	30.2	7.55
1950	67	9.7
1955	35	7.0

FUENTE: Elaboración propia con base en datos de los censos industriales de 1940, 1945, 1950 y 1955.

incrementa, el aumento en V/O puede deberse tanto a la intensidad del trabajo cuanto a la prolongación de la jornada, y a la heterogeneidad en la productividad incrementada, expresada en precios y no en valores. Veamos ahora cómo se comportaron estos indicadores.

Encontramos nuevamente resultados interesantes: acompaña la constancia en V/O en 1940 y 1945 una constancia en V/Cv que, por lo que veíamos, puede ser considerado como indicador de constancia en intensidad y prolongación de la jornada de trabajo, en tanto que en 1950 es probable que ese mecanismo, al menos en parte, permita explicar las altas tasas de plusvalía.

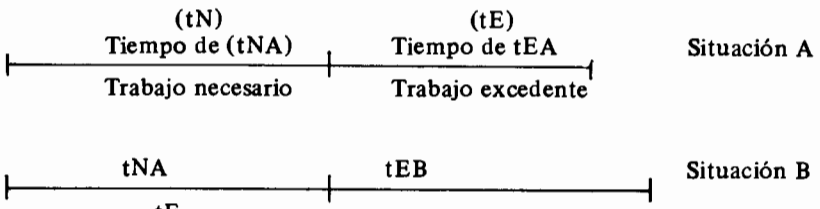
Al parecer, por los datos del cuadro II-24, el mecanismo básico de la acumulación para casi todo el periodo (excepto 1950, que decíamos no se encontraba en la productividad), tampoco se halla en la intensificación o prolongación de la jornada de trabajo, aunque está relacionado con los bajos Cv/O.

El mecanismo de la plusvalía absoluta, consiste en incrementar el tiempo excedente, ya sea prolongando la jornada de trabajo (esquema 1), ya intensificando la producción (esquema 2).

La intensificación del trabajo, lo que implica mayor desgaste de fuerza de trabajo en el mismo tiempo, es equivalente a un cambio de coordenadas en donde tN se acorta (ahora se repone el valor de la fuerza de trabajo en menos tiempo) y a un aumento en tE (ahora se produce más valores excedentes).[55]

[55] Para R.M. Marini, prolongación de la jornada de trabajo e intensidad del mismo son mecanismos de superexplotación, es decir pago de fuerza de trabajo por debajo de su valor. El razonamiento sería el siguiente: al prolongar la jornada o hacerla más intensa, habrá mayor desgaste de la fuerza de trabajo; si el obrero posee un valor de su fuerza de trabajo en su vida, al reducirse el tiempo de vida por el desgaste prematuro de la fuerza de trabajo el valor diario de ésta aumentará proporcionalmente a su desgaste. Si el capitalista retribuyera la fuerza de trabajo por su nuevo valor diario,

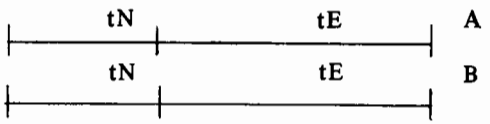
ESQUEMA 1



Así la $tp_A = \frac{tE}{tNA}$ A se incrementa en B por crecer tE_B a

$$tp_B = \frac{tE_B}{tN_B} \quad \text{siendo constante } tN_A = tN_B$$

ESQUEMA 2



(cambio de coordenadas: 1 hr de A equivale a más de 1 hr de B).

no aumentaría su tasa de plusvalía. Por tanto, toda intensidad o prolongación de jornada equivale a pagar por debajo de su valor. Pensamos que en este razonamiento hay dos errores: *1*) Hay un concepto de valor de la fuerza de trabajo biológico, como desgaste físico y también ahistórico. El valor de la fuerza de trabajo sería una constante vital, como lo es la estatura o el color de la piel. En este tipo de explicación, los valores de la fuerza de trabajo no bajan sino porque se pagan por debajo de su valor. *2*) Se confunde fuerza de trabajo con trabajo. Si el trabajo se intensifica significará mayor cantidad de valor creada por el obrero, pero no necesariamente significa que el valor de su fuerza de trabajo deba aumentar con ese desgaste, puesto que no es una cantidad física sino social, y aunque físicamente el obrero se desgaste más puede, socialmente, no ser capaz de acrecentar el valor de su fuerza de trabajo. La prolongación de la jornada de trabajo es para Marx uno de los mecanismos de plusvalía absoluta siempre y cuando la fuerza de trabajo no se remunere proporcionalmente a la prolongación de la jornada. Un límite histórico importante de esa prolongación ha sido la jornada máxima de ocho horas y el descanso dominical. En México, en el periodo que estudiamos, la jornada de ocho horas era un límite reconocido legalmente. Sin embargo, el problema de la prolongación de la jornada puede tener dos implicaciones adicionales modernas: *1*) El tiempo extra. La ley establece un sobresueldo por tiempo extra, de tal forma que al capital sólo le conviene echar mano de este recurso por limitaciones del proceso de trabajo (por ejemplo, en procesos continuos con turnos en donde la ausencia de un trabajador debe ser suplida por el turno anterior). Es más barato para el capital no usar tiempo extra en condiciones legales. Son en realidad los obreros los que recurren al tiempo extra para aumentar sus ingresos. *2*) La prolongación ilegal de

En los años que indicamos arriba, no hubo ninguna de estas dos situaciones, ni intensificación ni prolongación (excepto 1950), sino simple y sencilla reducción del salario real sin su contrapartida en reducción del valor de los medios de producción. Si no cambia la productividad, ni la intensidad, ni la habilidad del obrero, no cambia el valor de la fuerza de trabajo; sin embargo, en el valor de la fuerza de trabajo interviene, como establece Marx, esa componente "histórica y social" que en este caso es determinante para explicar la tasa de explotación alta. En el primer quinquenio de los años cuarenta, y el primero de los cincuenta, el factor histórico determinante para disminuir el valor de la fuerza de trabajo fue la presión objetiva de la superpoblación relativa que actuó en conjunto con el control charro y la izquierda oportunista (ya hemos hablado del peso del pacto de unidad nacional, del pacto obrero-industrial en el periodo de la guerra y de la culminación de la instauración del charrismo en 1951). Esto, como veremos, no puede conceptuarse como pago de la fuerza de trabajo por debajo de su valor (un aspecto de la superexplotación para Marini), sino simplemente como disminución del propio valor (si el valor fuera una variable sólo determinada por lo objetivo, al no cambiar éste en cuanto método de producción, intensidad, etc., la disminución del salario sería equivalente al pago por debajo del valor; sin embargo, ese valor también es función de lo subjetivo, porque su disminución, al mantenerse constante el elemento objetivo, puede deberse a lo subjetivo y en esa forma no considerársele por debajo de su valor).

Para completar este punto veamos ahora cómo se comportó el Cv/O con respecto a los tres niveles considerados de V/e y de Co.

En primer término, se ve en el cuadro II-25 que mientras mayor es el tamaño de establecimiento (V/e) mayor es el Cv/O. Esto no impidió que siempre la tasa de plusvalía del estrato superior de V/e fuese la mayor, aunque esa diferencia casi se anuló en 1940 cuando la distancia en Cv/O entre niveles fue mayor.

El comportamiento de Cv/O con respecto a tres niveles de la Co, no es posible concluir otra cosa sino la similitud en comportamientos y también en valores relativos de los tres estratos de Co en cuanto a sus Cv/O.

De este apartado podemos llegar a una hipótesis bastante sugerente: el fundamento de la acumulación del capital en el periodo (en general y con las salvedades que ya anotamos) no fue la productividad ni lo que Marini llama la superexplotación (intensificación, prolongación de la jornada o

la jornada más allá de las ocho horas con múltiples argucias de las empresas. Ambos mecanismos se presentan en la industria mexicana; el primero está reglamentado en la gran industria, y aunque el obrero lo utiliza, el límite legal y el sobresueldo hacen poco probable que se constituya en mecanismo predominante de explotación. El segundo tampoco es probable que se encuentre tan extendido como para constituir una palanca importante en la acumulación.

CUADRO II-25

Cv/O a tres niveles de V/e y de Co (pesos 1970)

	Niveles de V/e			*Niveles de Co*		
Años	V/e_1	V/e_2	V/e_3	Co_1	Co_2	Co_3
1940	3.0	5.2	7.9	5.4	4.3	4
1945	3.0	4.1	5.9	4.2	3.6	3.7
1950	5.3	7.0	8.3	6.4	7.9	7.9
1955	4.0	4.0	6.2	4.7	4.9	8.6

FUENTE: Elaboración propia con base en datos de los censos industriales de 1940, 1945, 1950 y 1955.

pago de la fuerza de trabajo por debajo de su valor), sino la reducción del valor de la fuerza de trabajo que no consideramos conceptuable como pago por debajo del valor. Podemos pensar también que esa reducción del valor de la fuerza de trabajo fue fundamento de los cambios en la tasa de plusvalía, la cual, a su vez, explica mejor las variaciones en tasa de ganancia. Todo ocurrió con un gran crecimiento del sector industrial como se vio en la primera parte de este capítulo. Finalmente, este proceso coincidió (y sobre esto abundaremos) con presiones importantes de la superpoblación relativa (factor objetivo) y una división del campo obrero entre sindicalizados y no sindicalizados (con mayoría de los segundos), así como con la instauración del charrismo sindical.

Para completar este análisis hemos hecho una tercera estratificación (además de tamaño de empresa y composiciones orgánicas) en producción de medios de producción y medios de consumo. Veamos cómo se comportaron todas las variables analizadas en esta nueva estratificación de la producción industrial.

Primero, en cuanto a V/O los niveles y las trayectorias en el periodo para Mp y Mc fueron sumamente cercanas, excepto para el año de 1950, año en que como recordaremos se disparó V/O general.[56] Se puede ver que el Cc/O, excepto 1940, siempre es superior en medios de producción con respecto a medios de consumo. Otro tanto sucede con la composición orgánica, a pesar de que Cv/O es también superior. Es decir es posible que estratificando de esta forma el mayor Cc/O con respecto a Cv/O explique la superior Co del sector de medios de producción.

En cuanto a la tg, excepto el año de 1950, en todos los otros resulta una tg inferior para el sector de medios de producción; este comportamiento posiblemente justifique que diversos autores digan que en el periodo hubo liderazgo del sector de medios de consumo. En congruencia con lo expuesto sobre el total de la industria, la tasa de plusvalía sigue casi la misma trayectoria que la tg, si se estratifica en Mp y Mc. Sin embargo, siempre el sector de Mp tuvo Cv/O superiores al de Mc aunque sus trayectorias y niveles fueron muy similares.

[56] Pudiera ser que este crecimiento haya ocurrido sobre todo en el sector de medios de producción y no en el de medios de consumo.

CUADRO II-26

Sector de medios de producción (Mp) y de consumo industriales (Mc) (1940-1955) (precios de 1970)

	Mp V/O	*Mc V/O*	*Mp Cc/O*	*Mc Cc/O*	*Mp Co*	*Mc Co*	*Mp tg*	*Mc tg*	*Mp tp*	*Mc tp*	*Mp Cv/O*	*Mc Cv/O*
1940	28	29.3	15.2	16.7	2.7	4.2	0.34	0.42	1.25	2.2	5.7	3.9
1945	31.7	28.4	17.1	15.0	4	4	0.48	0.51	2.42	2.6	4.2	3.8
1950	91	37	27	19.4	3.6	3.2	1.6	0.45	7.4	1.9	7.6	6.0
1955	41	29	24	15.8	4.3	3.5	0.4	0.43	2.1	1.9	5.5	4.6

FUENTE: Elaboración propia con base en datos de los censos industriales de 1940, 1945, 1950 y 1955.

b) Plusvalía relativa y sector de medios de consumo obrero

Veamos ahora el otro aspecto de la plusvalía relativa: si la clase obrera consume productos capitalistas (sean agrícolas o industriales), y si el periodo significó una mejoría relativa de esta clase que permita apoyar las tesis patrimonialistas de que el control charro se explica por el reformismo estatal.

Decíamos sobre la plusvalía relativa que no sólo depende del incremento en la productividad, sino que es necesario que esta productividad se difunda en el sector de medios de consumo obrero para reducir el valor de la fuerza de trabajo y por tanto el tiempo de trabajo necesario. No contamos con datos suficientes de este periodo para calcular el porcentaje del salario obrero gastado en productos no capitalistas (esencialmente productos campesinos). Hasta donde sabemos, sólo es posible calcular este tipo de datos a partir de encuestas al consumo como las efectuadas por el Banco de México en 1963 y 1968 y la SPP en 1977, pero no sabemos si haya encuestas para un periodo anterior a 1957.

En 1950, el 56.1% de la producción agropecuaria y forestal en valor correspondió a la producción campesina. Además, no toda esta producción campesina se dedicó al consumo improductivo; si consideramos que la producción no campesina se vendió en su totalidad, resultaría que de la produc-

ción agropecuaria y forestal vendida, correspondió a la campesina 34.3%. También, sólo 12.6% de la producción total mercantil correspondió a la producción campesina dedicada al consumo improductivo. Sin embargo, aunque no son espectaculares como algunos suponen, las cifras anteriores no son tan diferentes a las de 1970 como se ve en el cuadro II-27.

Lo anterior daría base para suponer que si en 1970 se logra probar que la clase obrera no consumía fundamentalmente productos campesinos, es probable que en 1950 tampoco sucediese así. Sin embargo, esta hipótesis tiene dos limitaciones: *1*) que la importancia de la producción campesina no sólo en medios de consumo, sino específicamente en medios de consumo obrero haya sido mucho mayor en 1950 que en 1970 (para lo cual no contamos con información); *2*) que como un problema cultural y económico, de 1950 a 1970 hayan cambiado los hábitos de consumo de la clase obrera (tampoco hay datos). Es decir también la hipótesis de que el círculo de la plusvalía relativa no se pudo cerrar hacia el año 1950 podría ser posible.

c) El precio de la fuerza de trabajo

Durante el periodo 1940-1955, el precio de la fuerza de trabajo se redujo sustancialmente; ésta disminuyó primero (como Cv/O en el sector industrial según nuestros cálculos) en 20% entre 1940 y 1945, se elevó a valores superiores a los de 1940 en 1950, y terminó en 1955 en el mismo nivel de 1940. Para la vieja clase obrera o los hijos de obreros que se incorporaron por primera vez en el periodo como trabajadores de la industria, las condiciones de venta de la fuerza de trabajo no mejoraron entre 1940 y 1955. Pensamos que esta vieja clase obrera se encontró sobre todo en la gran in-

CUADRO II-27

Producción campesina para el mercado de medios de consumo

	1950	*1970*
% de la producción agrícola, ganadera, etc., producida por campesinos	56.1	52.6
% de la producción campesina vendida	40.95	38.399
% de la producción campesina vendida como medios de consumo	36.7	32.6

FUENTE: Censos agrícolas y ejidales, 1950 y 1970.

CUADRO II-28

Evolución de los salarios rurales y generales en México 1940-1960 (pesos 1950)

	Salario mínimo real		*Tasas de crecimiento anual*	
	general	*rural*	*general*	*rural*
1940	5.37	4.59		
1950	3.35	2.66	−4.6	−5.3
1960	4.83	4.31	3.7	4.9

FUENTE: Comisión Nacional de Salarios Mínimos (se usó como deflactor el índice de costo de la vida obrera en la ciudad de México), 1940, 1950 y 1960.

dustria y que, como veíamos en la parte 1 de este capítulo, fue la principal protagonista de la disidencia y la resistencia al charrismo.

Aunque nuestros datos no son comparables con los de salarios mínimos o de salarios industriales que se manejan comúnmente, porque incluimos prestaciones y nuestra concepción de obrero global es diferente a la categoría censal de obrero, podemos coincidir con los datos del cuadro II-28 que entre 1940 y 1950 el salario mínimo real general decreció en 4.6%, y que en 1960 todavía no alcanzaba el nivel de 1940.

El interesante estudio de Jeff Bortz para el Distrito Federal coincide en señalar dos ondas salariales en el periodo, una descendente a partir de 1939 con mínimo en 1946, otra de ascenso con máximo en 1950 para luego decaer nuevamente —aunque en una proporción menor que en los años cuarenta con un mínimo en 1952 y posterior ascenso. Los datos de Bortz se pueden ver en el cuadro II-29.

Entre 1940 y 1950, aumentaron los obreros en la industria en 365 135 y los migrantes campesinos en alrededor de 1.7 millones (probablemente 250 000 eran hombres en edad de trabajar). En la ciudad de México, en el periodo 1940-1955, 22.7% de los migrantes en edad de trabajar se integraron a las manufacturas, y 26.2% a la construcción, esto significa que 48.9% se incorporaron a lo que el censo llama actividades industriales.[57]

A base de un cálculo muy grueso de los 250 000 migrantes en edad de trabajar, alrededor de 125 000 se incorporaron a la industria en 1940 y 1950. Esto significa que el 34% de los nuevos puestos en la industria fueron ocupados probablemente por personas de origen campesino; no es una cifra demasiado alta, pero implica un tercio de los nuevos obreros indus-

[57] No obstante lo aberrante de considerar muchas "construcciones" como tales por lo artesanal de sus procesos de trabajo.

CUADRO II-29

Salario semanal real en el D.F. (pesos 1939)

Años	*Salario*	*Años*	*Salario*
1940	25.73	1951	15.73
1941	24.46	1952	15.35
1942	20.42	1953	16.44
1943	20.65	1954	17.62
1944	16.34	1955	17.65
1945	15.54	1956	18.60
1946	14.15	1957	18.63
1947	14.36	1958	19.64
1948	16.20	1959	19.83
1949	16.12	1960	19.99
1950	17.09		

FUENTE: Jeff Bortz, "El salario obrero en el D.F., 1939-1975", *Investigación Económica*, v. XXXVI, núm. 4, 1977, p. 157.

triales que indudablemente mejoraron sus condiciones de vida. No se puede considerar que los hijos de obreros ocuparon el restante 66% de los trabajos pues la existencia de la sobrepoblación relativa urbana no se inicia en los años cuarenta.

La competencia por los puestos de trabajo y la proletarización de una parte importante de la clase dio la base objetiva para que en los años cuarenta la base de acumulación fuese la disminución del valor de la fuerza de trabajo. La clase obrera, claro está, lo resistió, y así se constata por el número de huelgas, huelguistas, etc., a pesar de las presiones de sus dirigentes y de no contar con partido u organizaciones autónomas.

Así como Reyna habla de "control político" diferenciado dependiendo del agrupamiento,[58] así podemos hablar de clases y fracciones de clase que han mejorado sus condiciones de vida y aquellas que no lo han hecho. Con respecto a la clase obrera, como veíamos, podemos dividirla en dos grandes fracciones en el periodo: la primera, minoritaria, cualitativamente importante, formada por el proletariado de la gran industria relativamente antiguo, con alta tasa de sindicalización, con gran concentración obrera por establecimiento; con su expresión organizadora en el sindicato nacional de industria: este fue el proletariado que resistió. La segunda gran fracción obrera en la pequeña y mediana industria, relativamente joven, tanto por el origen de las empresas cuanto por su extracción de clase o su reciente

58 Véase José Luis Reyna, *Control político, estabilidad y desarrollo en México*, México, El Colegio de México, 1974. (Cuadernos del CES, 23.)

proletarización con muy baja tasa de sindicalizados, constituyó en su parte sindicalizada el soporte de las confederaciones obreras donde el charrismo pudo penetrar fácilmente. Es probable que la primera fracción no haya mejorado sus condiciones de vida en el periodo, pero sí lo consiguió una parte importante de la segunda.

Si se analizan otros indicadores globales de bienestar de la población, el panorama es semejante a la distribución del ingreso. En el cuadro II-30 se puede ver que entre 1950 y 1960 la vivienda no mejoró sustancialmente.

En seguridad social, el IMSS fue concebido como una concesión al movimiento obrero en un periodo de grave deterioro del salario real. El IMSS empezó cubriendo 20% de los asalariados sindicalizados (suponiendo que fueran éstos los que se incorporaron inicialmente) y al final del periodo cubría casi 60%. Sin embargo, en 1950 sólo cubría 9.7% de los asalariados en general. Nuevamente se constata lo afirmado anteriormente, lo heterogéneo del trato estatal hacia las clases y fracciones.

El dato de porcentaje de la población cubierta por el Seguro Social entre 1944 y 1950 es ínfimo. Todos los indicadores hacen pensar que la tesis patrimonialista (que el Estado mexicano se sustentó entre 1940 y 1955 en las concesiones materiales) no encuentra fundamento excepto para algunas fracciones de clase. La única fracción favorecida fue la clase obrera nueva que se integró a la industria (aunque es de suponerse que también a una parte de otras actividades). Es posible que esta fracción haya sido la más resignada y la base social más firme del charrismo. En cambio, las otras fracciones obreras industriales sufrieron altas y bajas en su situación material (los salarios no mejoraron o empeoraron en el periodo), de tal forma que el control charro cristalizado en la segunda mitad de los años cincuenta requirió mucha represión para imponerse, mas no de una forma uniforme

CUADRO II-30

La vivienda en México

	1950	*1960*
Viviendas de un cuarto (%)	60.3	55.7
Personas que habitan en viviendas de un cuarto (%)	–	51.2
Viviendas rentadas (%)	35.9	54.2
Hacinamiento (%)	21	20.9
Construcción deficiente (%)	34	31.5

FUENTE: Cynthia Hewitt de Alcántara, *Ensayo sobre la satisfacción de necesidades básicas del pueblo mexicano entre 1940 y 1970*, México, El Colegio de México, 1977 (Cuadernos del CES, 21).

en toda la clase obrera industrial, sino específicamente en su fracción de vanguardia, que era, a la vez, la que menos había ganado con la industrialización acelerada.

Si está fuera de discusión que las reformas y las concesiones materiales tienen un papel en la dominación política en México, sí es discutible que éstas sean la clave fundamental de ese dominio en el periodo de consolidación del charrismo. En el segundo quinquenio del decenio 1940, el charrismo se impuso en buena medida por la represión en una parte de la clase obrera y no por el consenso; en cambio, en otra parte de esta clase podría hablarse más que de un mecanismo de corte patrimonialista del mejoramiento de las condiciones de vida a base, principalmente, de la lógica misma de la acumulación.

El Estado social, como el mexicano, ha reconocido la existencia de las clases sociales; esto no es sólo resultado de una concepción teórica (en el terreno económico la keynesiana), porque se formó a golpe de lucha de clases, específicamente de clase obrera. Sin embargo, la realización plena del Estado social no culmina en el reconocimiento de la lucha de clases, sino en su capacidad de convertirse en Estado reformista (Estado benefactor, Estado fiscal, etc.), en Estado capaz de administrar y contar con los recursos para la reforma material del capitalismo. Sólo en este sentido el Estado social no es sólo voluntad. Si el capitalismo en un país no tiene esa capacidad económica, a pesar de la voluntad política y de las alianzas de clases, la cara social no cristalizará plenamente y se tornará a otra forma de Estado según las circunstancias.

En México, durante largos años se contrapusieron salario real y acumulación del capital; si el reformismo se practicó fue limitado y aplicado a clases y fracciones en forma diferenciada. Finalmente, la represión se hizo necesaria para someter a un proletariado que se negó a venderse por escasos mendrugos. Pero en lugar de la dictadura en sentido restringido (no como dictadura de clase sino con un régimen político), se insistió en el Estado social, mas uno que necesitó incorporar orgánicamente obreros, campesinos y capas medias al seno del partido en el poder, un Estado social que no fue capaz de autorregularse por el simple consenso de la sociedad civil. Esto creó una situación especial, un *Estado social autoritario*, porque las clases no están sujetas a la coerción de la sociedad política como algo básicamente externo a sus organizaciones, sino que el Estado mismo está en éstas, y éstas forman parte del Estado. Así, las organizaciones de clase resultan doblemente coercitivas, porque obedecen a la coerción interna que mantiene el orden en la organización y, a la vez, a otra externa que proviene del ente superior del cual son parte y al cual se subordinan: el Estado.

En la clásica dicotomía gramsciana entre sociedad civil y política, entre reino del consenso y de la coerción, el Estado social autoritario politiza lo esencial de la sociedad civil e incrementa así su papel coercitivo sin abandonar el consenso que además transmite a la sociedad política. Se produce así una doble inversión mistificante: el Estado parece ser la base de la sociedad civil y ser el todo social.

Pero el Estado mexicano, social y autoritario, esconde en su dualidad, una contradicción que no puede sino luchar por imponer uno de sus polos: o el capitalismo, como modo de producción, se fortalece y abre la posibilidad de que se imponga la forma social del Estado, o en una coyuntura prolongada la debilidad económica y política abre la posibilidad objetiva de lo autoritario y la decadencia de lo social.

III. EL MILAGRO MEXICANO

A. El movimiento de la infraestructura en su conjunto

DURANTE LA etapa de funcionamiento regular del sistema económico y político mexicano, la economía nacional creció 7.1% en promedio anual (1959-1970) y los precios casi se estabilizaron (2.9% de crecimiento promedio anual en el mismo periodo). No obstante, continuó y se acrecentó el desequilibrio externo y el déficit en la balanza en cuenta corriente aumentó a una tasa promedio anual de 19.9%.[1] Así, entre 1956 y 1970, con algunos altibajos, el crecimiento del PIB fue bastante aceptable.

Si se analiza el crecimiento del PIB por sectores, en este periodo, se ve que el sector industrial fue el que más contribuyó al crecimiento del PIB. En el sector industrial encontramos las tasas de crecimiento más altas del periodo, que se ubican por arriba de los incrementos en otros sectores (excepto 1957, 1958, 1960 y 1966, en todos los otros años, el PIB industrial es superior al PIB en los servicios y siempre más alto al agropecuario).

En la distribución del PIB por sectores, se ve que los renglones correspondientes a la industria pasaron en 1960 de 29.15% del PIB al 31.3% en 1965, hasta llegar al 34.5% en 1970. Entre los renglones que se acostumbra incluir dentro del sector industrial, la manufactura ocupa en todos estos años la mayor parte de la misma. Sin embargo, analizando el problema en los tres sectores, correspondió al terciario la mayor contribución al producto, seguido de la industria.

1. Estado y acumulación de capital

La inversión pública fue, en buena parte, responsable de la inversión total (casi un tercio anual en el periodo), pero no ocupó un lugar más importante que la privada ni llegó a superarla, y representó niveles inferiores a los alcanzados en el periodo anterior.

En la inversión bruta fija, el papel de la inversión pública fue ligeramente superior a la total; la primera mostró un máximo a principios de los años

[1] R. Villarreal, *El desequilibrio externo en la industrialización de México (1929-1975)*, México, Fondo de Cultura Económica, 1977, p. 70.

sesenta, alcanzó el de los años cincuenta, y luego decayó, pero no debajo del 30%. Desde el primer año del periodo considerado (1956) hasta el último (1970) hay una diferencia importante en favor de la participación de la inversión pública bruta fija con respecto a la privada. Acompañó a ésta un crecimiento apreciable del gasto público. Primero, como porcentaje del PIB el gasto público pasó de 16.9% en 1952 a 26.1% en 1970. Al mismo tiempo, los gastos per cápita (pesos de 1950) ejercidos por el gobierno federal, pasaron de 186.2 en 1956 a 423.1 en 1970; es decir crecieron un promedio de 8.5% anual.

Resalta, con respecto al periodo anterior, que la participación del gasto en economía si bien es alta y normalmente arriba del 40%, no presenta una tendencia a incrementarse y, por el contrario, es inferior al periodo de maduración. De forma semejante, el gasto administrativo, que había tendido a disminuir su participación en el gasto total en este periodo, se incrementó ligeramente. Con respecto a los gastos sociales, bajos en todo el periodo anterior, a partir de 1962 rebasan el 20% y se mantienen en este nivel hasta fines del decenio. Es posible que, no obstante haberse incrementado el gasto público real, se dirigiese más hacia el sector social y administrativo que al económico. Del comportamiento anterior surgen dos hipótesis relacionadas entre sí: primera, que los sucesos que en 1958-1960 impugnaron fuertemente la forma del Estado hayan impulsado el gasto social; segunda, que lo activo de la economía haya hecho aflojar la importancia del Estado en este aspecto, y que las tareas de la acumulación hayan correspondido principalmente al sector privado.

Esta pérdida en peso relativo del Estado en la economía se reflejó en los tres renglones tradicionales de la inversión económica pública hasta entonces: agricultura y riego, comunicaciones y obras públicas e inversiones. El porcentaje de estos tres renglones en la inversión pública federal tendió a disminuir entre 1956 y 1970.

Sin embargo, esa disminución de la inversión pública no fue uniforme en todos los ramos. La inversión pública en capital industrial tendió a aumentar del 28.2% de la inversión de capital del sector público en 1965 al 40% en 1970. Este cambio se realizó a expensas de las comunicaciones y transportes, y de las actividades primarias, las cuales pasaron de 37.3% a 20% y de 14.2% a 13.4%, respectivamente. Lo contrario sucedió, tal veíamos en el rubro bienestar social. Es decir, si bien la importancia global del Estado en la economía, en cuanto a inversión, no creció en el periodo, sí lo hizo en la inversión industrial.

Si en el periodo de maduración del sistema parte del gasto público se financió por la emisión primaria, en el periodo de funcionamiento regular del sistema el financiamiento del gasto público no echó mano de la expansión primaria de circulante (la oferta monetaria sólo creció al 10.5% promedio anual en comparación con 20% de 1939-1950). Se alcanzó así la estabilidad de precios en los años sesenta a costa de un continuo desequilibrio externo financiado con capital extranjero y de un creciente déficit gubernamental financiado con endeudamiento interno y externo. El costo de este "desarrollo estabilizador" se dejaría sentir 10 años después.

Al analizar las fuentes de ingresos (en porcentaje) del gobierno federal entre 1952 y 1970 vemos que el papel de las importanciones casi no varió en ese periodo; en cambio, el de las exportaciones decayó notablemente; el de la industria casi no cambió, ni el del comercio y timbres o el del impuesto sobre la renta y los servicios públicos. Por su parte, los préstamos y financiamientos aumentaron notablemente en importancia, al grado de que en términos de 1970 se acercaban a la magnitud de los impuestos sobre la renta.

El gran crecimiento de la deuda pública en 1967 llegó a representar el 20.9% del PIB. Sin embargo, el mayor peso correspondió a la deuda pública interna y no a la externa. Con respecto a la deuda pública externa, es de notar cómo el mayor porcentaje correspondió a los acreedores privados en los últimos años de los sesenta. El endeudamiento externo llegó a adquirir tal relieve que a finales de 1969 su pago representaba el 20.4% del total de gastos del gobierno federal.

Si el problema se analiza con respecto a los organismos descentralizados y las empresas de participación estatal, donde se concentran las actividades productivas del Estado (en términos de valor), el papel de la deuda adquiere contornos más definidos. Con respecto a los organismos descentralizados, el porcentaje del financiamiento en recursos propios decayó notablemente; en cambio, los financiamientos internos y externos crecieron apreciablemente. En cuanto a las empresas de participación estatal, la situación es semejante por lo que respecta a los financiamientos externos, pero no en los recursos propios, que aumentaron su importancia y al financiamiento interno que la disminuyó. En 1970, los financiamientos internos y externos proporcionaban la mayor parte de la inversión pública federal en organismos descentralizados y empresas de participación estatal.

2. El sector externo

Entre 1960 y 1970 el valor de lo exportado con respecto al PNB bajó de 13.9% a 8.8%, en tanto que las importaciones disminuyeron del 13.6% del PNB al 11.6%. Ahora bien, si analizamos la exportación por clase de mercancías, veremos que la importancia de la exportación en bienes de consumo se incrementó apreciablemente con respecto a la de bienes de producción, pasando del 25% del total exportado en 1956 al 52.1% en 1969. Sin embargo, esto no significó caída en la exportación industrial sino, por el contrario, ésta pasó de representar en 1956 el 39.3% del total exportado al 51.5% en 1969. A la inversa, la exportación agrícola decayó del 49.8% en 1956 al 36.1% en 1969. Si desglosamos la exportación veremos que entre 1956 y

1969 los bienes de consumo aumentaron su importancia. Esto se debió a alimentos y bebidas (de 22.06% pasaron a 42.7%) tanto elaborados como no elaborados.

Los bienes de producción decayeron en importancia en la exportación, por la disminución de la exportación de materias primas y auxiliares. En cambio, los bienes de producción duraderos aumentaron apreciablemente, de niveles casi depreciables en 1956 a porcentajes importantes en 1969, principalmente en los renglones de materiales de construcción, herramientas y partes y maquinarias. En este periodo cobraron importancia tanto la exportación industrial de bienes de producción como la exportación industrial de medios de consumo. Por su parte, la exportación agrícola disminuyó debido a la decadencia de la exportación de materias primas, y en cambio cobró importancia la exportación de alimentos.

Todo lo anterior nos hace pensar en una tendencia muy acentuada hacia el predominio del sector más avanzado de la economía, el industrial y el capitalista agrario en la exportación. Veremos posteriormente si efectivamente hubo una tendencia hacia la realización de la producción industrial en el exterior o no.

Por cuanto toca a las importaciones, en todo el periodo no hubo una tendencia clara hacia la disminución del predominio (arriba del 80%) de la importación de bienes de producción. Parece claro que esto fue consecuencia de la rápida industrialización que requirió gran cantidad de materias primas y medios de trabajo. Sin embargo, la imagen de un país exportador de productos primarios e importador de medios de producción tendió a cambiar por la de un país exportador de productos manufacturados y agrícolas modernos, que continuaba siendo importador de medios de producción.

Hacia 1965, una pequeña proporción de la producción industrial se realizó en el exterior. Además, no hay una tendencia desde 1950 a 1965 a que esta producción se realice fuera del país. Esto no está en contradicción con el cambio en la estructura de la exportación, sólo significa que, no obstante la tendencia a que la exportación se vuelva industrial, la realización global de ésta no tendió al mercado externo sino al interno.

Otro tanto se puede decir de la relación exportación/PNB que siempre tuvo un nivel bajo y desde 1950 hasta 1970 tendió a disminuir. Pero si se prueba que la mayoría de la producción global o la industrial no se realiza en el exterior, esto no prueba que las industrias de punta no lo hagan.

B. El cambio en las relaciones de producción

De 1950 a 1970 en el sector primario disminuyó el porcentaje de su PEA, al grado de que la PEA del primario en 1970 ya era menor a 40%. En cambio, el secundario aumentó su importancia en el porcentaje de la PEA en 1970

con tendencia a ganar terreno en los veinte años considerados. De los sectores del secundario, el de extracción no sufrió cambios apreciables al respecto y se mantuvo en niveles muy bajos. Lo mismo se puede decir de los rubros construcción y electricidad. En cambio, la manufactura tendió a englobar una proporción creciente de la PEA. No obstante la caída del primario y el ascenso del secundario, el terciario también creció notablemente, principalmente en los servicios que, como es de esperarse, incluyen a una proporción muy elevada de subempleados en su PEA.

Pensamos que el altísimo nivel de desempleo es causa de que la proporción de asalariados/PEA haya disminuido entre 1960 y 1970. Las ramas que más importancia adquirieron, en cuanto a su contribución al total de asalariados en la PEA, fueron la manufactura y servicios que crecieron entre 1960 y 1970 y la agricultura, que disminuyó su participación en el mismo periodo. En 10 años, el sector industrial aumentó su participación en el sector asalariado hasta constituir 1/3 de éste. Los obreros industriales con respecto a los asalariados representaron en 1970 casi la cuarta parte, pero sólo el 15.5% del total de la PEA.

Decíamos que el desempleo contribuye a disminuir las cifras del sector industrial en la PEA; así, la tasa de desocupación global (desempleo abierto y subempleo) fue de 23.1% en 1970. A pesar del influjo del desempleo, que en los años sesenta alcanzó cifras enormes, la proporción de asalariados en la PEA en la década fue superior a 60%; no toda se encontró sujeta a la explotación por extracción de plusvalía, pero sí a diversas formas de explotación por la compra-venta de la fuerza de trabajo. Los obreros industriales representaron alrededor de la cuarta parte de los asalariados,[2] y no constituían en 1970 la mayoría de la PEA. Hay que notar, sin embargo, que un análisis más minucioso tendría que tomar en cuenta que no todo trabajo asalariado en donde se producen mercancías implica la extracción de plusvalía. Tal es el caso del trabajo asalariado ocasional de los campesinos, relación que no implica, forzosamente, extracción de plusvalía. Desde esta perspectiva, la medición de la proletarización en México tendría que descontar del número de asalariados productivos aquellos que no están sujetos a relaciones de explotación por generar una mercancía tan exigua que el trabajo que incorporan apenas compensa el salario devengado (situación del trabajo asalariado en una parte del campesinado y del artesanado).

C. La estructura industrial

Veamos ahora el sector industrial –tal como lo definimos en el apéndice

2 Si quisiéramos medir la proporción de obreros sujeta específicamente a la extracción de plusvalía, tendríamos que incluir comunicaciones y transportes, una parte de la agricultura y otra parte de los servicios productivos.

CUADRO III-1

Indicador de productividad (1955-1970)

Años	*V/O (pesos de 1970)*
1955	35
1960	56
1965	65
1970	81

FUENTE: Elaboración propia con base en datos de los censos industriales de 1955, 1960, 1965 y 1970.

metodológico– y lo sucedido en él durante los años de funcionamiento normal del sistema, 1956-1970.

1. Plusvalía absoluta y plusvalía relativa

Lo que hemos designado, con las salvedades pertinentes, como indicador de productividad (valores producidos por obrero, V/O) entre 1955 y 1970 aumentó sin interrupciones (los datos tomados de censos industriales sólo permiten ver lo sucedido cada cinco años y no en forma anual).[3]

El solo indicador de V/O creciente no autoriza a concluir que la composición técnica aumentó, ni tampoco que predominó la plusvalía relativa. Decíamos en el capítulo anterior que si se midiera relativamente productividad, como mercancías producidas con el mismo gasto de fuerza de trabajo, se estaría más cerca de analizar los cambios hacia la plusvalía relativa. Sin embargo, el aumento de valores producidos por obrero puede deberse tanto a mecanismos de plusvalía absoluta como relativa, o ambos. Del cuadro III-1 lo único que se puede concluir es que en el periodo 1955-1970 las mercancías producidas en valor por obrero se incrementaron apreciablemente.

3 Un análisis del aumento en la productividad y el posible paso al mecanismo de plusvalía relativa tendría que considerar las transformaciones en los procesos productivos (como cambio en tecnología y organización del trabajo) y sus repercusiones en las relaciones obrero-patronales. Hay indicios de un recambio tecnológico en las principales ramas de la economía hacia la década de los cincuenta, que posiblemente haya implicado el surgimiento de nuevas figuras obreras y causas de conflicto. Sin embargo, esta faceta de la transformación de la clase obrera constituye una temática no estudiada suficientemente hasta ahora. Véase al respecto: INAH, *Historia gráfica del trabajo en México*, en proceso de edición, y Enrique de la Garza *et al.*, *Crisis y reestructuración productiva en México*, UAM-I, mimeo., 1986.

Como señalábamos en el capítulo II, al poner todos los valores a precios constantes hemos eliminado con ello el efecto de disminución del valor individual debido al incremento en la productividad. Es decir, en términos del indicador V/O un incremento en la productividad, como aumento en número de valores de uso, significaría mayor V/O. Sin embargo, un aumento en la intensidad del trabajo o la prolongación de la jornada tendría efectos similares.

Veamos ahora lo sucedido con el capital constante movilizado o incorporado a las mercancías por trabajador (CC/O). Del cuadro III-2 se aprecia que la trayectoria seguida por CC/O aumenta como V/O; al menos una parte del crecimiento en V/O se debió a mayor capacidad de transferir capital constante de los medios de producción a las mercancías.

El comportamiento de los parámetros utilizados como indicadores en este capítulo tienen una trayectoria bastante uniforme, a diferencia del periodo 1950-1955, cuando todavía el sistema en lo económico y en lo político no alcanzaba un comportamiento "regular" y se encontraba en una fase de maduración y reajuste brusco. Como en el caso del indicador V/O, al crecer ininterrumpidamente CC/O no significa necesariamente que se debió a la superior tecnología utilizada, pues tanto los mecanismos de plusvalía absoluta como los de relativa tienden a incorporar mayor capital constante por unidad de tiempo. En cambio, al analizar el comportamiento del indicador de composición orgánica (Cc/Cv) se ve (cuadro III-3) que éste tuvo una trayectoria irregular: primero disminuyó un poco de 1955 a 1960, luego aumentó de 1960 a 1965 y descendió al nivel inicial en 1965-1970.

Decíamos en el capítulo anterior que influyen en el indicador de composición orgánica los cambios en el precio de la fuerza de trabajo, por lo que su comportamiento muchas veces no llega a reflejar los cambios en composición técnica del capital. Es decir, suponiendo un Cv constante en un periodo, un incremento en Cc/Cv puede indicar un cambio en la com-

CUADRO III-2

CC/O precios de 1970 (1955-1970)

Años	*CC/O*
1955	19.8
1960	29.1
1965	43.3
1970	51

FUENTE: Elaboración propia con base en datos de los censos industriales de 1955, 1960, 1965 y 1970.

CUADRO III-3

Cc/Cv (1955-1970)

Años	*Cc/Cv*
1955	3.9
1960	3.3
1965	4.3
1970	3.9

FUENTE: Elaboración propia con base en datos de los censos industriales de 1955, 1960, 1965 y 1970.

posición técnica y por tanto una tendencia hacia la plusvalía relativa. Si la Cc/Cv se mantiene constante entre el inicio y el final del periodo, como sucedió, esto puede deberse a diversas circunstancias: *a*) a que no cambiaran Cc ni Cv lo que, como veíamos, no sucedió, pues Cc/O incrementó apreciablemente; *b*) a que Cc/O y Cv/O crecieron al mismo ritmo. Esto último parece ser lo más cercano al proceso real (como veremos por el comportamiento de Cv/O). El primer caso significará que la composición técnica no varió; en segundo, si el precio de la fuerza de trabajo aumentó –cualquiera que fuese la causa, no necesariamente económica–, y como no es factible que haya crecido el valor de los medios de consumo obrero (en términos de valor y de no precios), es de suponerse que si la Co no decayó esto sólo fue debido a que Cc/O creció.

Hemos dicho en el capítulo II que al aumentar un nuevo indicador como V/Cv significaría que un mismo *quantum* de fuerza de trabajo genera más valores; en precios constantes, como hemos explicado, si V/O crece y V/Cv se mantiene constante esto nos permite proponer que el incremento se debió a la productividad y no a la intensificación del trabajo o la prolongación de la jornada. En el cuadro III-4 se ve que a pesar de grandes incrementos en V/O, V/Cv disminuye ligeramente.[4]

CUADRO III-4

V/O y V/Cv: 1955-1970 (precios de 1970)

Años	*V/O*	*V/Cv*
1955	35	7.0
1960	56	6.36
1965	65	6.6
1970	81	6.3

FUENTE: Elaboración propia con base en datos de los censos industriales de 1955, 1960, 1965 y 1970.

Si ahora consideramos la evolución del acervo de capital fijo por obrero (Cf/O) en el periodo considerado, se puede ver en el cuadro III-5 cómo cambió tal indicador.

Del cuadro anterior se desprende que el capital fijo que un obrero movilizó, a pesar del lógico engrosamiento del ejército industrial en trabajos no directos, aumentó en casi el 100% entre 1955 y 1969 (hay que aclarar que esta cifra se encuentra subvaluada porque no hay datos sobre el número de obreros en 1969 y tomamos en su lugar las correspondientes a 1970). Pensamos que la existencia de un mayor capital fijo por obrero refuerza nuestra hipótesis: que el gran incremento en V/O y en Cc/O se debió, al menos en parte, a la productividad, sin negar la intervención de los mecanismos de plusvalía absoluta. Si el incremento en V/O o en Cc/O se hubiera debido a la plusvalía absoluta, únicamente el capital bruto fijo por obrero no tenía por qué haber aumentado en 100% como aumentó, sino que, permaneciendo constante, podría haber provocado aumentos en V/O y Cc/O.

Veremos ahora si el comportamiento de los indicadores V/O, Cc/O y Cc/Cv sufrieron alguna variación, a tres niveles del indicador de tamaño de establecimiento (V/e). En primer término, en lo que respecta al indicador de "productividad" en sentido amplio,[5] se comportó como aparece en el cuadro III-6, en tres niveles de tamaño de establecimiento.

CUADRO III-5

Acervo de capital fijo por obrero (1955-1970)

Años	*Cf/O (pesos/obrero)**	*Cf/O (Miles de pesos de 1970) (Incluye toda la industria)*
1955	99.9	–
1960	–	58.9
1965	175.8	–
1969	180.08	–
1970	–	92.4

* Cifras aproximadas que no incluyen obreros de la construcción.

FUENTE: Elaboración propia con base en datos de los censos industriales de 1955, 1960, 1965 y 1970.

[4] El hecho de que V/Cv se mantenga constante no significa directamente que no hubo intensificación, sino que, si la hubo, no le correspondió aumento en tasa de plusvalía.

[5] En términos de indicadores llamaremos productividad en sentido amplio al incremento de valores a precios constantes producidos por trabajador, para diferenciar-

CUADRO III-6

V/O a tres niveles de tamaño de establecimiento (pesos de 1970)

Años	V/e_1	V/e_2	V/e_3
1955	19.5	29	53
1960	25	39	93
1965	24	47	99
1970	30.4	57	113

FUENTE: Elaboración propia con base en datos de los censos industriales de 1955, 1960, 1965 y 1970.

La primera observación que se desprende del cuadro III-6 es que hay correlación positiva entre productividad y tamaño de empresa; en todo el periodo, a mayor tamaño de empresa corresponde mayor productividad. Es de notar también que para todos los niveles de tamaño de empresa, al transcurrir el tiempo aumenta la productividad (excepto el nivel uno en 1965). Otra observación que salta a la vista es que aunque la productividad en los tres niveles tendió a crecer con el tiempo, fue la de nivel superior de tamaño de empresa la que lo hizo en mayor proporción.

Hasta este momento, salvo por la diferencia de niveles, al parecer no es posible inferir tendencias disímiles en las clases industriales con diferentes tamaños de establecimientos, que permita suponer que en un estrato la acumulación del capital siguió un comportamiento diverso al de los otros.

CUADRO III-7

Cc/Cv (pesos de 1970) a tres niveles de tamaño de establecimiento

	CC/Cv		
Años	V/e_1	V/e_2	V/e_3
1955	2.2	3.5	5
1960	2.0	2.4	4.3
1965	3.0	3.7	4.9
1970	2.98	3.0	4.3

FUENTE: Elaboración propia con base en datos de los censos industriales de 1955, 1960, 1965 y 1970.

la de la productividad en sentido estricto, que implica más valores de uso a valores individuales más bajos; se mantiene igual el valor total generado en una jornada de trabajo.

CUADRO III-8

V/O a tres niveles de Co (pesos de 1970)

	V/O		
Años	Co_1	Co_2	Co_3
1955	24	38	124
1960	40	62	119
1965	37	77	118
1970	51	94	149

FUENTE: Elaboración propia con base en datos de los censos industriales de 1955, 1960, 1965 y 1970.

Si vemos lo sucedido con Cc/Cv en los mismos tres niveles de tamaño de establecimiento, notaremos a partir del cuadro III-7 que la homogeneidad que habíamos encontrado en el comportamiento de V/O en los mismos tres niveles de tamaño de establecimiento ya no se mantiene. En el primer nivel la Cc/Cv aumenta ligeramente, en tanto que en los dos niveles superiores ésta decae un poco. Es probable, como veremos más adelante, que al estratificar por tamaño de establecimiento la influencia del Cv/O sobre la composición en valor (Cc/Cv) se halla intensificada de diversa manera en los tres estratos.

Si ahora estratificamos a tres niveles de composición orgánica veremos, en primer lugar, el comportamiento de V/O del cuadro III-8.

En el cuadro anterior se nota que a mayor composición orgánica, mayor productividad amplia y, además, que, prácticamente, para todos los niveles la productividad aumentó con el tiempo (excepto en 1965). Salvo en un

CUADRO III-9

Cc/O en tres niveles de V/e y de Co (pesos de 1970)

	Cc/O			*Cc/O*		
Años	V/e_1	V/e_2	V/e_3	Co_1	Co_2	Co_3
1955	8.8	16.9	31	11.1	22.4	90
1960	10.6	19.5	51	15.8	33	84
1965	14.4	30.3	68	20.0	53	94
1970	17.4	33.5	73	27.8	58	113

FUENTE: Elaboración propia con base en datos de los censos industriales de 1955, 1960, 1965 y 1970.

CUADRO III-10

tg (1955-1970)

Años	*tg*
1955	0.42
1960	0.47
1965	0.21
1970	0.21

FUENTE: Elaboración propia con base en datos de los censos industriales de 1955, 1960, 1965 y 1970.

año, por estratos de composición orgánica, no es posible inferir comportamientos heterogéneos de la productividad.

En cuanto al comportamiento de Cc/O en tres niveles de V/e y de Co, del cuadro III-9, es posible ver que a mayor tamaño de establecimiento le corresponde mayor Cc/O, a mayor Co también mayor Cc/O. También se pueden señalar las tendencias a crecer Cc/O en todos los niveles, ya sea que se estratifique por tamaño de establecimiento o por composiciones orgánicas.

A continuación procuraremos analizar con más detalle las fuentes de acumulación del capital en el periodo. Desde el punto de vista de la tasa de ganancia (tg), ésta tuvo un comportamiento que tendió hacia la baja como se ve en el cuadro III-10.

Aunque los niveles de tasa de ganancia fueron bastante aceptables (21% al final del periodo), ésta no alcanzó los altos niveles del periodo de maduración y tendió a la baja. En lo que se refiere a la tasa de ganancia, es claro que su comportamiento puede analizarse como consecuencia de la tasa de plusvalía y de la composición orgánica del capital ($tg = \frac{tp}{Co + 1}$).

La tasa de plusvalía (tp), evolucionó según se muestra en el cuadro III-11 (tendió a decaer). Si tomamos en cuenta que la composición orgánica se mantuvo constante en el inicio y final del periodo, la caída en la tasa de ganancia se debió más a la caída en la tasa de plusvalía. Analizando el problema en términos cuantitativos en cuanto a la contribución de la Co y de la tp sobre la tasa de ganancia, tendremos los resultados del cuadro III-12.

Nuevamente se ve, como sucedió en el periodo precedente, que la mayor determinación de la tasa de ganancia estuvo dada por la plusvalía, y que su caída determinó la caída en la primera, así como en el periodo anterior el ascenso de la tp determinó el ascenso de la tg. Antes de analizar por qué cayó la tasa de plusvalía veamos el comportamiento de la tg y de tp en di-

CUADRO III-11

tp (1955-1970)

Años	*tp*
1955	2.0
1960	2.0
1965	1.17
1970	1.35

FUENTE: Elaboración propia con base en los censos industriales de 1955, 1960, 1965 y 1970.

CUADRO III-12

Determinaciones de la tasa de ganancia

Años	$\frac{(d\ tg)}{(d\ tp)\ Co}$	$\frac{(d\ tg)}{(d\ Co)\ tp}$
1955	0.2	0.08
1960	0.23	0.1
1965	0.19	0.04
1970	0.2	0.06

FUENTE: Elaboración propia con base en los censos industriales de 1965, 1960, 1965 y 1970.

versos estratos de tamaño de establecimiento y de composición orgánica. En el cuadro III-13 se puede apreciar la trayectoria de la tasa de ganancia en tres niveles de V/e y de Co.

En cuanto a la tg, en tres estratos de tamaño de establecimiento, tiene que a mayor tamaño de establecimiento no correspondió mayor tasa de ganancia pero hubo una gran tendencia en el último quinquenio del periodo a la igualación de las tasas de ganancia. Con respecto al comportamiento de la tg con la composición orgánica, hay un comportamiento "clásico": en el nivel superior de composición orgánica le tocó el menor nivel de tasa de ganancia en todo el periodo. Puesto que hay una correlación positiva entre tamaño de establecimiento y composición orgánica, es posible que la menor tg en los establecimientos grandes se haya visto determinada, en este nivel de análisis, por su superior composición orgánica, situación que no era evidente para el total de la industria, en la que no habíamos detectado cambios en la composición orgánica.

CUADRO III-13

tg v.s. V/e y Co (pesos de 1970)

		tg			*tg*	
Años	V/e_1	V/e_2	V/e_3	Co_1	Co_2	Co_3
1955	0.52	0.34	0.43	0.54	0.4	0.26
1960	0.6	0.4	0.48	0.6	0.5	0.27
1965	0.23	0.21	0.22	0.31	0.2	0.14
1970	0.3	0.27	0.27	0.29	0.3	0.2

FUENTE: Elaboración propia con base en datos de los censos industriales de 1955, 1960, 1965 y 1970.

Si vemos ahora la tasa de explotación en tres estratos de tamaño de establecimiento y de composición orgánica, en el cuadro III-14, en cuanto a la tp, en tres estratos de tamaño de establecimiento, no siempre a mayor estrato correspondió mayor tp, pero al estrato superior le tocaron los niveles superiores de explotación.

Con el tiempo, la tendencia en todos los casos fue generalmente hacia la baja, aunque no excesivamente pronunciada. A pesar de que a mayor tasa de explotación no le correspondió mayor tasa de ganancia y, en general, fue lo contrario; como a mayor V/e habíamos detectado mayor Co, confirmamos nuestra hipótesis de que en un nivel de desagregación superior al del conjunto de la industria, aparece la determinación de la composición orgánica sobre la tasa de ganancia.

En cuanto a los tres estratos de Co, en el cuadro III-14, podemos observar un comportamiento más uniforme que en los estratos de V/e: a mayor

CUADRO III-14

tp v.s. V/e y Co (pesos de 1970)

		tp			*tp*	
Años	V/e_1	V/e_2	V/e_3	Co_1	Co_2	Co_3
1955	1.67	1.5	2.6	1.79	2.26	2.96
1960	1.8	1.4	2.6	1.7	2.4	2.7
1965	0.94	1.0	1.27	1.0	1.0	1.6
1970	1.2	1.1	1.4	0.93	1.5	2.25

FUENTE: Elaboración propia con base en datos de los censos industriales de 1955, 1960, 1965 y 1970.

Co correspondió mayor tp y al estrato superior de Co correspondieron niveles más altos de tp. En general, las trayectorias, con el tiempo, son irregulares con tendencia a la baja.

De acuerdo a los indicadores que estamos manejando —que no corresponden ni pueden corresponder al concepto puro por ser aquéllos síntesis de más determinaciones—, la tasa de explotación no puede sino reflejar la explotación en términos globales y no en alguna de sus formas particulares. Obviamente, sobre la tp influirá de manera decisiva el Cv/O. Si estamos trabajando a precios constantes, no es posible ver en los cambios de Cv/O los efectos de la plusvalía relativa puesto que, al deflacionar, una misma mercancía tendrá igual precio, a pesar del cambio en la productividad (específicamente de los bienes salario). Por otra parte, el Cv/O, en el periodo considerado, aumentó apreciablemente como se ve en el cuadro III-15.

Todos los estudios que conocemos sobre la evolución del salario real, tanto obrero como general, en el periodo 1955-1970, tienden a coincidir con nuestros datos del cuadro III-15 en que el precio de la fuerza de trabajo se incrementó apreciablemente. Si bien nuestros datos no son comparables con los de otros estudios por haber incluido sueldos, salarios y prestaciones como capital variable y por considerar el concepto marxista de obrero global y el deflactor utilizado, es notable la coincidencia que hay entre los diversos estudios. En nuestros datos, a diferencia de otros trabajos, el nivel Cv/O del año 1940 se rebasó hacia 1955 (para otros esto se logró a finales de los años sesenta); de cualquier forma, es innegable que el salario real aumentó, a diferencia del periodo anterior en el que en amplios subperiodos tendió a bajar. Claro está que las cifras de Cv/O de salario real deben tomarse con precaución sin pretender hacerlas igual al valor de la fuerza de trabajo; entre otras cosas, los deflactores hacen abstracción, comúnmente, del cambio en los patrones de consumo. Sin embargo, es innegable que la clase obrera industrial y los asalariados, en el periodo de funcionamiento normal, resultaron beneficiados en la compra-venta de su fuerza de trabajo.

CUADRO III-15

Capital variable por obrero (pesos de 1970)

Años	*Cv/O*
1955	5.0
1960	8.8
1965	9.8
1970	12.9

FUENTE: Elaboración propia con base en datos de los censos industriales de 1955, 1960, 1965 y 1970.

Si la tasa de plusvalía global de la industria tendió a decaer, es posible que esto se haya debido al crecimiento de Cv/O y haya repercutido igualmente sobre la tasa global de ganancia.

Si se afina el análisis de la determinación de Cv/O sobre la acumulación del capital, considerando tres tamaños de establecimiento, tendremos los resultados que se muestran en el cuadro III-16.

Observamos, en primer término, que si el tamaño de los establecimientos es mayor, el pago de la fuerza de trabajo es más favorable a los obreros. Además, las tendencias generales en todos los estratos es que Cv/O crece con el tiempo, y aumenta el crecimiento en el estrato superior de V/e. Ahora bien, como al mayor tamaño de establecimiento le había correspondido la mayor tp y el mayor Cv/O no podemos inferir que la tasa de explotación fue determinada en especial por el salario. Nos inclinamos a pensar que, puesto que a mayor V/e correspondió mayor V/O y mayor Cc/o (y a su vez mayor Cv/O), la fuente de la explotación, al menos en el estrato superior de tamaños de establecimiento, no se basó en la caída del salario real. Asimismo, como a superior V/e correspondió menor tg (siendo mayor su Co), si la tp fue superior, significa que lo determinante en la caída de su tasa de ganancia fue la Co. Una determinación de la caída en la tasa de ganancia por la Co, que hemos denominado "clásica", no hace abstracción del papel de la tp (elemento contrarrestante o no), sino que implica un funcionamiento específicamente capitalista en contraste a periodos en donde la subordinación formal del trabajo al capital no se ve complementada por la subordinación real al mismo.

2. Plusvalía relativa y productividad

De la exposición anterior creemos posible concluir que, en el periodo considerado (1955-1970), el capitalismo mexicano, con eje acumulativo en el sector industrial, no se basó ya en la caída del precio de la fuerza de trabajo ni solamente en los mecanismos de plusvalía absoluta (intensidad y prolongación de la jornada de trabajo), sino que echó mano de la productividad ante una tendencia decreciente de la tasa de ganancia.

CUADRO III-16

Cv/O V. S. V/e (pesos de 1970)

		Cv/O	
Años	V/e_1	V/e_2	V/e_3
1955	4.0	4.9	6.2
1960	5.3	8.2	11.7
1965	4.7	8.2	13.9
1970	5.8	10.9	16.8

FUENTE: Elaboración propia con base en datos de los censos industriales de 1955, 1960, 1965 y 1970.

El solo estudio de la evolución de V/O en el tiempo no autoriza a deducir, como algunos estudios parecen apuntar, el predominio de la plusvalía relativa por dos razones fundamentales: *1*) Porque se engloba en una misma categoría productividad en sentido amplio (más valores de uso en igual tiempo) y productividad en sentido restringido (más valores de uso con menor valor individual de las mercancías). Sólo la segunda está ligada a la plusvalía relativa cuando se cierra su circuito; la primera puede deberse también a los mecanismos de plusvalía absoluta, los cuales no implican la productividad en sentido restringido. *2*) No basta que se dé la productividad restringida para que opere la plusvalía relativa; se necesita que la productividad se extienda a los sectores productores de bienes salario para disminuir con ello el valor de la fuerza de trabajo. Hasta aquí sólo hemos visto que es plausible la hipótesis de la vigencia de la productividad restringida, pero no que su circuito se haya cerrado de manera que pueda operar la plusvalía relativa.

Si la acumulación en su forma superior echa mano de la productividad restringida, esto no sucede en todo momento, y podríamos afirmar que en un primer momento no es por la plusvalía relativa, sino porque opera sobre la formación de los precios a partir de los valores. La tendencia a la igualación de las tasas de ganancia implica una penalización de las ramas más atrasadas (desde el punto de vista de la composición orgánica del capital) a favor de las más adelantadas. Penalización que implica, a su vez, las transferencias de plusvalía de las primeras a las segundas. Esto, podríamos decir, es la fuerza impulsora inicial de la introducción de tecnología superior en la producción, y sólo posteriormente la consecuencia social puede ser la plusvalía relativa.

Las dificultades empíricas de captar el fenómeno de la plusvalía relativa están en relación con las técnicas deflacionistas. Al transformar valores constantes (como indicadores) no sólo se están eliminando efectos "indeseables" como monopolización, inflación, etc., sino también el efecto de la productividad restringida. Otro tanto se puede decir del cálculo del capital variable a precios constantes que con esta operación está eliminando la posibilidad de que el valor de los bienes salario haya disminuido.

A pesar de estas dificultades empíricas, si el Cv/O aumentó en el periodo, y no es factible la hipótesis de que el valor de los bienes salario se haya incrementado, esto sólo puede significar que el precio de la fuerza de trabajo se incrementó al menos en ese valor del Cv/O. Si bien el Cv/O siguió siendo bajo (incluso otros autores dicen que el salario real no alcanzó el nivel del cardenismo sino a finales de los años sesenta), de cualquier forma,

CUADRO III-17

V/O, Co y Cc/O en los sectores de medios de producción (Mp) y de consumo (Mc) (pesos de 1970)

	V/O		*Co*		*Cc/O*	
Años	*Mp*	*Mc*	*Mp*	*Mc*	*Mp*	*Mc*
1955	41	29	4.3	3.5	24	15.8
1960	61	54	3.2	3.4	32.3	27.4
1965	72	56	4.2	4.6	48	38
1970	90	72	3.8	4.3	56	46

FUENTE: Elaboración propia con base en datos de los censos industriales de 1955, 1960, 1965 y 1970.

la acumulación del capital en el periodo *no tendió* a basarse, como en el anterior, en la disminución del salario real.

A diferencia de otros estudios, en las tendencias no hemos encontrado gran heterogeneidad en el sector industrial en cuanto a que en algún estrato hubiera predominio de una forma de explotación y en otros a otro mecanismo; por el contrario, encontramos como tendencia generalizada el empleo del arma de la productividad. Ciertamente, las diferencias en Cv/O por estratos pueden hacer pensar que en los estratos inferiores la importancia de mantener bajo el Cv/O fue más importante para la acumulación, pero, en lo que nos interesa (las tendencias de la misma), sólo encontramos diferencias de cantidad y de ritmos entre estratos.[6]

Es innegable que en ese crecimiento tan grande en V/O o en Cc/O la plusvalía absoluta tiene un papel. De hecho, la productividad restringida trae aparejada la plusvalía absoluta acrecentada. Pero nada nos autoriza a pensar que sólo la segunda funcionó y, lo que es más importante, que ésta tendió a operar. Pensamos que con lo analizado es posible plantear la hipótesis de que, por lo menos en el sector capitalista superior de la industria, lo que predominó como mecanismo básico de la acumulación fue la productividad en sentido estricto, y que las tendencias en todos los sectores industriales fueron en ese sentido. Para completar este punto, veamos el

[6] En estudios como el de J. Osorio, "Superexplotación y acumulación de capital en México", *Cuadernos políticos*, 1975, núm. 6, pp. 5-24, lo único que se logra probar es que en el sector industrial en un año había diferencias de niveles salariales, de poductividad, etc., cuestión que nos parece bastante lógica. Lo que nunca se llega a probar y tan sólo se plantea como hipótesis es que en los estratos superiores el mecanismo de explotación básico es la intensidad y en el inferior el pago por debajo del valor.

comportamiento de los indicadores analizados de los estratos, que hemos llamado de medios de producción y de consumo.

Vemos en el cuadro III-17 que los medios de producción superaron ligeramente los de consumo en cuanto a productividad en el periodo. Tanto en unos como en otros, el crecimiento fue ascendente; lo mismo puede decirse de la evolución del Cc/O.

El comportamiento en ambos de la composición orgánica, fue algo irregular; tendió a ser superior en medios de consumo con respecto a producción. Hemos dicho que el capital constante por obrero se mantuvo más elevado en los de producción; luego la superior Co en los de consumo sólo pudo deberse al superior Cv/O en los de producción. Esto, decíamos, no significa mayor composición técnica en el sector de medios de consumo con respecto al de medios de producción.

En el cuadro III-18 se puede ver la evolución de los indicadores de acumulación de capital (tg, tp y Cv/O).

La tg evolucionó irregularmente con tendencia a la baja en ambos sectores, y pronto tendió a la igualación. La tasa de plusvalía también descendió de manera muy semejante en los dos sectores, aunque fue ligeramente superior en el sector de medios de consumo. Es posible que esta tasa de explotación superior se debiera al más elevado Cv/O en el sector de medios de producción. Sin embargo, la tendencia a la igualación en las tasas de ganancia refleja los efectos combinados de tp y Co con respecto a los dos sectores; uno solo de ellos no permitiría explicar esa igualación.

D. El problema del consumo de medios de consumo

1. El consumo obrero de productos capitalistas

Decíamos en el inciso anterior, que el problema de la plusvalía relativa no se puede reducir sólo al de la productividad. Si bien la plusvalía relativa no puede considerarse como resultado de un proceso consciente, sino como consecuencia social de la búsqueda inmediata de ganancia extraordinaria del capitalista privado, no por ello es menos real. Algunos autores han negado la posibilidad de que el mecanismo de la plusvalía relativa pueda convertirse en el fundamento de la acumulación del capital en los países dependientes. El argumento que se presenta por el lado del circuito de la plusvalía relativa es que los obreros no son en estos países consumidores de productos capitalistas, en lo fundamental, y que su reproducción corre a cargo de la producción campesina, en donde la productividad capitalista prácticamente no se difunde al no estar sujeta a la tasa media de ganancia.

El establecer una ley tan importante con tantas consecuencias prácticas y teóricas implica, por lo menos, tratar de verificarla en la realidad; de otra

CUADRO III-18

tg, tp y Cv/O en los sectores Mp y Mc (pesos 1970)

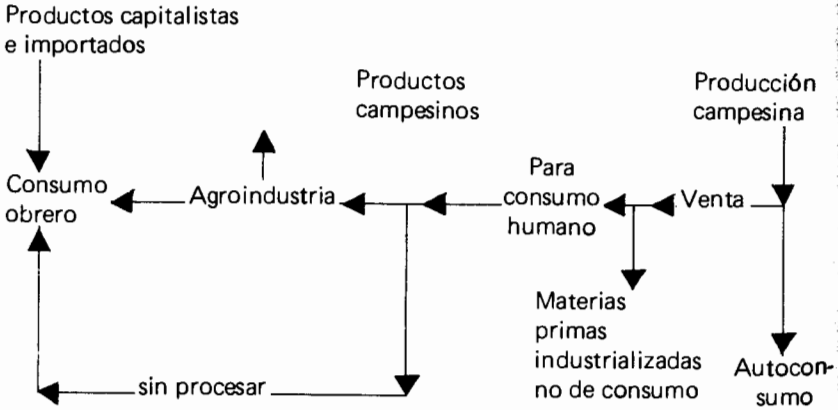
	tg		*tp*		*Cv/O*	
Años	*Mp*	*Mc*	*Mp*	*Mc*	*Mp*	*Mc*
1955	0.4	0.43	2.1	1.9	5.5	4.6
1960	0.45	0.51	1.9	2.3	10	8
1965	0.23	0.20	1.19	1.14	11.2	8.3
1970	0.27	0.29	1.27	1.52	15	10.6

FUENTE: Elaboración propia con base en datos de los censos industriales de 1955, 1960, 1965 y 1970.

manera, la teoría por "lógica" que parezca será la inversión hegeliana de lo que Marx ya parecía haber puesto sobre sus pies.

Medir la proporción de productos campesinos consumidos por la clase obrera de un país y su tendencia, no son tareas fáciles con las estadísticas disponibles. Sin embargo, no hemos querido dejar este punto sin adelantar algunas hipótesis con un fundamento empírico superior al de los de la "revolución copernicana" de la dependencia.

Para estimar el porcentaje del gasto obrero en productos capitalistas, haremos las siguientes simplificaciones de orden práctico: *1*) Se considerará sólo el consumo de productos campesinos agropecuarios. *2*) Se considerará producción campesina a la realizada en parcelas de menos de 5 ha y por los ejidos. Aunque esto no es estricto, pensamos que comprende la mayoría de la producción campesina. *3*) El flujo de productos agropecuarios hacia el obrero debe tener las siguientes trayectorias:



Con base en el diagrama de flujo anterior llamaremos:

α = fracción de productos campesinos para la venta,
β = fracción de productos campesinos para el consumo humano,
γ = fracción de productos campesinos no procesados,
δ = fracción de productos campesinos no procesados consumidos por los obreros,

y tendremos que los productos campesinos directos (sin procesar) consumidos por los obreros serán:

$$C = Pc.\ \alpha\beta\gamma\delta$$

o bien

$$C = \text{Producción agropecuaria en} \quad .\alpha.\beta.\gamma.\delta$$

menos 5 has., y ejidatarios.

4) Para hacer el cálculo simplificado anterior, contamos con la siguiente información: *a*) valor de la producción agropecuaria vendida por tamaño de predio y por los ejidos; *b*) gasto en productos agropecuarios por ocupación y por estrato de ingreso a partir de las encuestas al consumo del Banco de México de 1963 y 1968; *c*) fracción de productos campesinos dedicados al consumo; *d*) faltan datos para saber el factor γ o sea, la fracción de productos campesinos dedicados al consumo que no sufren procesamiento. A falta de este dato consideramos $\gamma = 1$ lo cual implicará una sobrevaluación final del porcentaje de productos campesinos en el consumo obrero.

Para los años 1963 y 1968, hemos obtenido los siguientes resultados:

CUADRO III-19

Porcentaje de consumo obrero en productos campesinos por estrato de ingreso

	Estratos de ingreso (pesos)								
Años	*300*	*301-600*	*601-1000*	*1001-1500*	*1501-3000*	*3001-4500*	*4501-6000*	*6001-10000*	*10000*
1963	25	24.8	23.6	22.8	19	17	11.2	10.72	11.0
1968	24.7	24.2	22.6	←	19.3 →	← 15.5	→	12.8	8.0

FUENTE: Elaboración propia con base en datos de las encuestas al consumo del Banco de México de 1963 y 1968.

En 1963, el total de asalariados consumió 22.7% en productos campesinos del total de su consumo (media ponderada), en tanto que en 1968 esta cifra bajó a 19.7%. Si nos referimos exclusivamente a quienes las encuestas del Banco de México llaman operario o jornalero, éstos consumieron el 24% en 1963 en productos campesinos del total en tanto que en 1968 fue de 22.05%.

Las cifras anteriores nos parecen bastante sugerentes en función de la hipótesis de la imposibilidad de que el circuito de la plusvalía relativa se cerrara. Por lo menos en los años sesenta, no resultó falsa la hipótesis de que la mayor cantidad del gasto obrero se hizo en productos capitalistas en general, sujetos a la competencia, a la lucha por la productividad y actuantes por tanto, en el circuito de la plusvalía relativa. Hay que notar que las cifras de porcentajes de gastos en productos campesinos, si bien son estimaciones de lo mismo, se encuentran muy alejadas del 50%. Se debe recordar también que los años estudiados (1963 y 1968) son todavía en México de gran importancia para la producción campesina de alimentos. Al llevar el problema a los años setenta, años de debacle de la economía campesina, la teoría de la superexplotación que niega el pasaje a la plusvalía relativa en economías como la mexicana no encuentra base alguna.

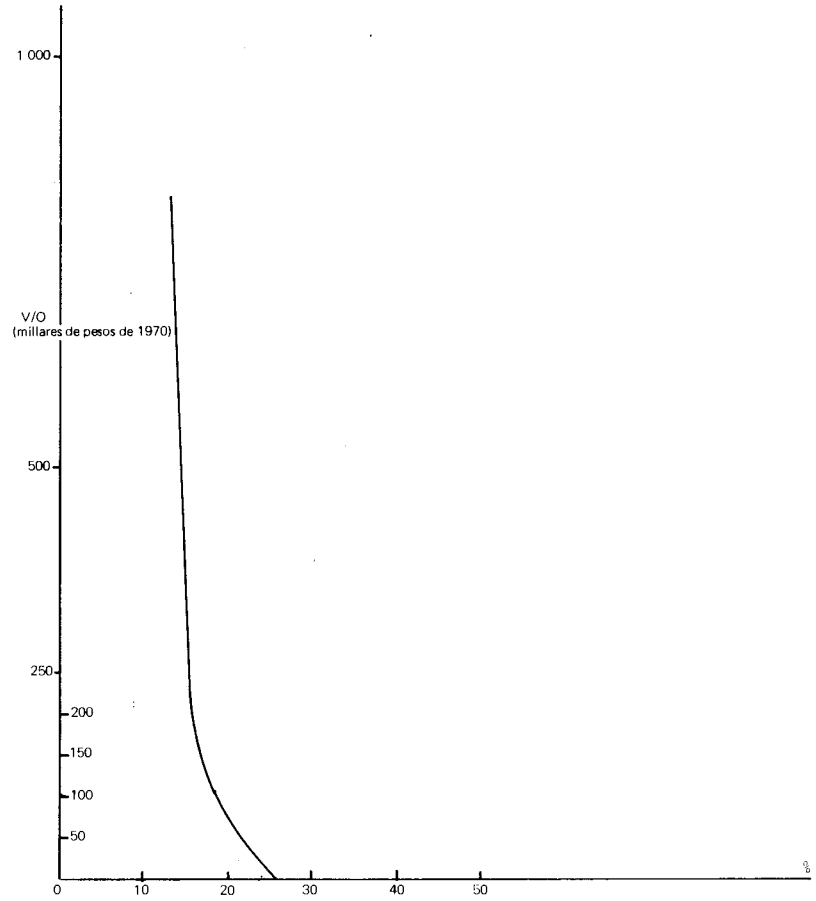
En resumen, en sólo cinco años, según se ve en el cuadro III-19, fue clara la tendencia hacia la pérdida en importancia del gasto obrero en productos campesinos. Hasta aquí pensamos, por lo tanto, que hay bases para suponer que en los años sesenta, el circuito de la plusvalía relativa fue importante, y que entre fines de los años cincuenta y principios de los sesenta, se dio el pasaje hacia la producción específicamente capitalista como proceso de reproducción del capital en su conjunto.

Para completar nuestro análisis del consumo obrero de productos no capitalistas, hemos relacionado los datos del cuadro III-19 en 1968 con nuestros parámetros originales de la industria. Los resultados pueden verse en las gráficas III-1 a III-6.

El gasto obrero (gráfica III-1) en productos campesinos disminuye al crecer la productividad de los establecimientos. Lo anterior posiblemente esté ligado a la correlación que encontramos entre productividad y capital variable por obrero. En la gráfica III-2 se tiene la misma relación negativa entre gasto en productos campesinos de los obreros y tamaño de la empresa. Otro tanto se puede decir de Cc/O y obreros por establecimiento de las gráficas III-3 y III-4. En cambio, con la tg y la tp, la relación es directa. Veíamos en el apartado anterior que en 1970 a mayor tamaño de establecimiento correspondió menor tasa de ganancia. Los resultados de las gráficas III-5 y III-6 son totalmente congruentes con lo expuesto.

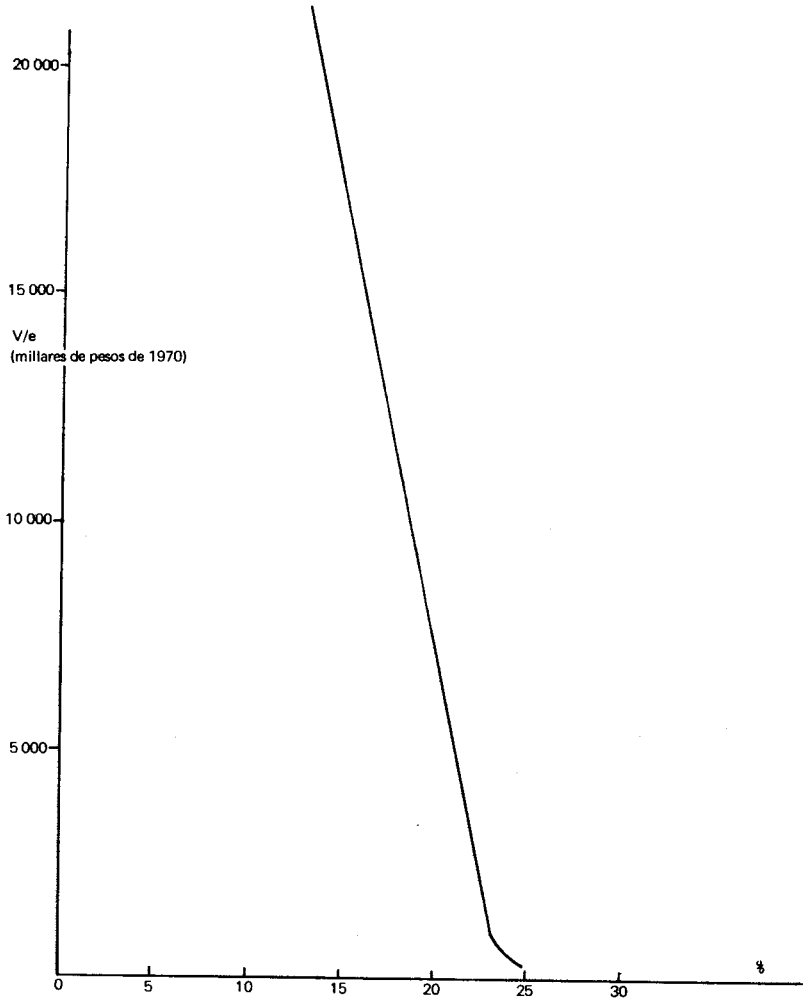
Resumiendo lo anterior, a los establecimientos más pequeños corresponde mayor tasa de ganancia y de plusvalía, menor productividad o el Cc/O y mayor porcentaje del gasto obrero consumido en productos campesinos.

Veíamos en el último cuadro que la tendencia fue el predominio del consumo de productos capitalistas por parte de los obreros y no a la permanencia ni mucho menos al incremento de los de origen campesino Aún más, las cifras usadas no autorizan a establecer una diferencia cualitativa en cuanto a diferentes estratos en el sector industrial (sea que se tomasen tamaños de empresa, productividades, tg, tp, Co, O/e, etc.) que permitan suponer



GRÁFICA III-1

Porcentaje del gasto obrero en productos campesinos *vs.* valores producidos por obrero (1970).

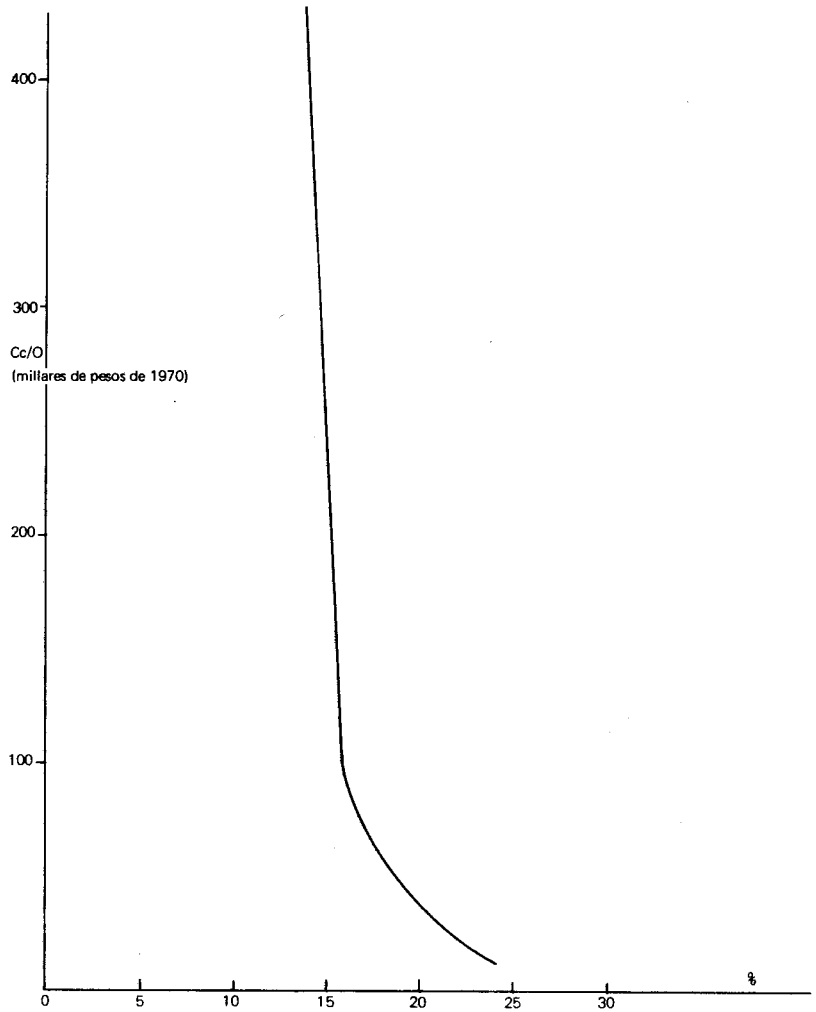


GRÁFICA III-2

Porcentaje del gasto obrero en productos campesinos *vs.* valores producidos por establecimiento (1970).

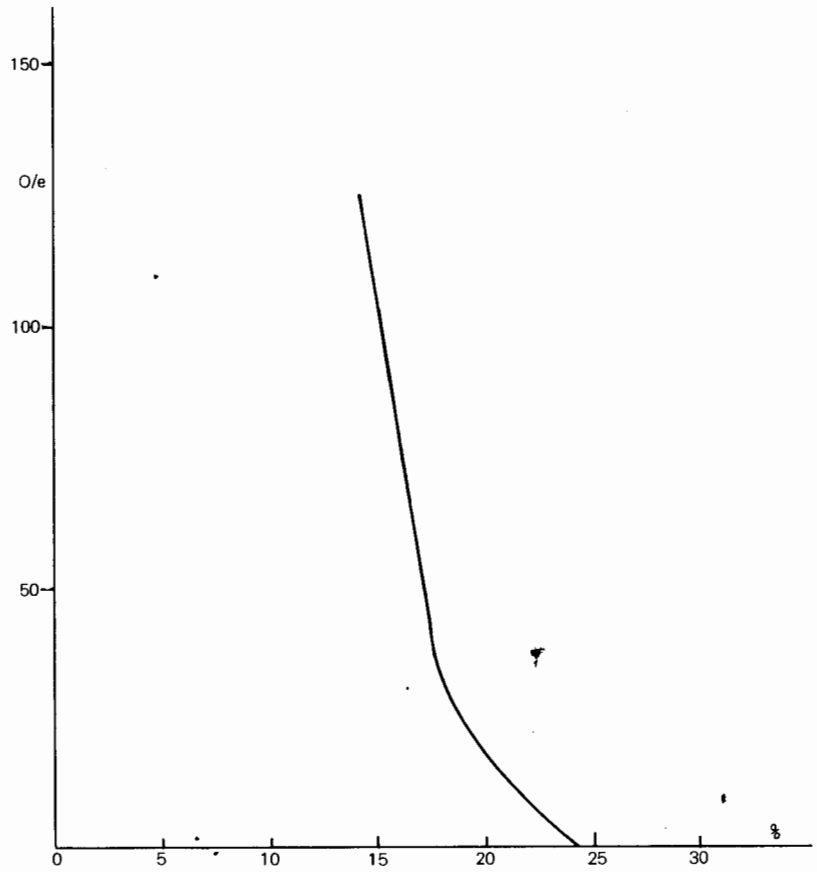
que en una parte del mismo la importancia del consumo campesino es cualitativamente diferente al del otro. En términos teóricos, los datos no autorizan a plantear un dualismo en el sector industrial en cuanto que en

uno rija la superexplotación (con todas sus implicaciones) y en el otro un comportamiento moderno en la acumulación del capital.



GRÁFICA III-3

Porcentaje del gasto obrero en productos campesinos *vs.* capital constante consumido anualmente por obrero en la producción (1970).



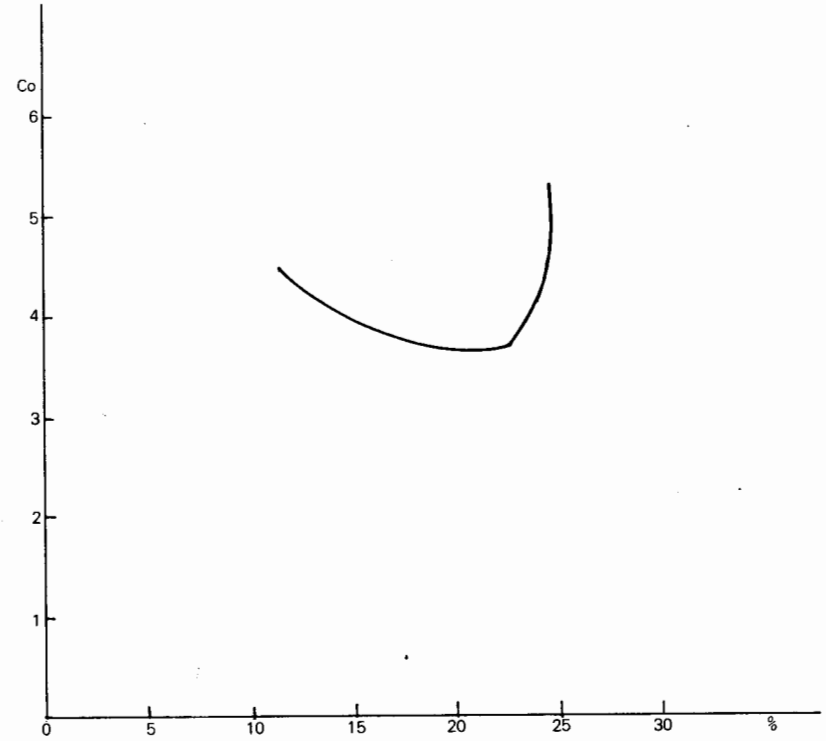
GRÁFICA III-4

Porcentaje del gasto obrero en productos campesinos *vs.* obreros por establecimiento (1970).

Por las cifras de la gráfica III-7, lo que se puede establecer claramente es que las condiciones para que opere el circuito de la plusvalía relativa, se dieron totalmente en todos los estratos de la industria durante el decenio 1960 y que las diferencias entre los estratos estudiados corresponden más a las de cantidad que a las de calidad (exclusivamente en los parámetros estudiados, pues no queremos negar la posibilidad de que en aspectos no profundizados aquí haya diferencias de calidad).

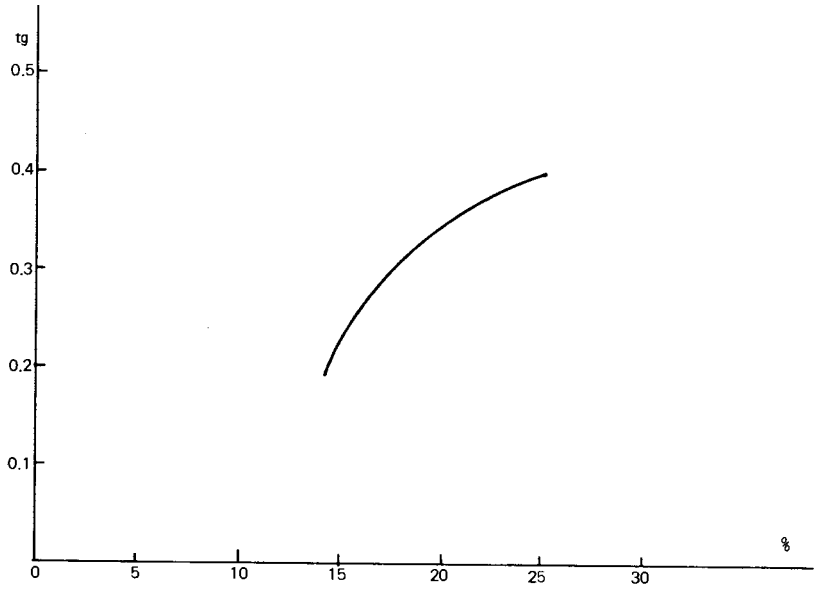
2. Consumo obrero y mercado interno

Si las cifras presentadas fuesen reflejo correcto de lo real, podríamos también concluir que el desarrollo capitalista en México no sólo ha incrementado la producción, sino también el consumo de productos capitalistas. Al decir que los obreros industriales gastan la mayoría de sus ingresos en productos capitalistas, afirmamos con ello que ha operado la ampliación del mercado interno capitalista (más adelante veremos si la realización de las mercancías industriales se da en el mercado interno o en el externo en lo esencial), y que, por lo tanto, la producción capitalista en cuanto a producción de medios de consumo no sólo va dirigida a capas medias, esferas al-



GRÁFICA III-5

Porcentaje del gasto obrero en productos campesinos *vs.* composición orgánica de las empresas donde laboran (1970).



GRÁFICA III-6

Porcentaje del gasto obrero en productos campesinos *vs.* tasa de ganancia donde laboran (1970).

tas, terceras demandas, etc., sino también a la clase obrera. La producción no sólo creó la mercancía, sino también la clase de vendedores libres de fuerza de trabajo, despojados de otros medios de vida. En esa medida esta clase engruesa el mercado interno, sea éste de productos capitalistas o de productos campesinos.

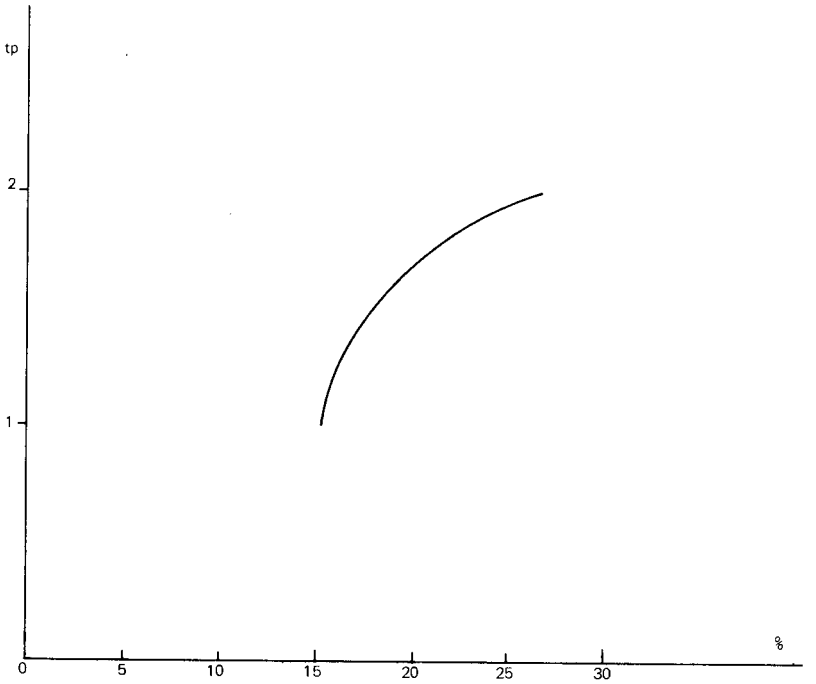
Es obvio que en el mercado interno no solamente interviene el obrero industrial sino toda la población en su conjunto. Con respecto a los asalariados, el volumen del mercado será función del nivel del salario real (claro está, puede haber situaciones en las que los salarios reales caigan a tal nivel que compriman relativamente el mercado), y de la importancia numérica de los asalariados.

Es evidente que las capas medias y la burguesía en México consumen per cápita más que la correspondiente a la clase obrera (no creemos que sean necesarios datos al respecto), pero una cosa que marca la diferencia en el mercado interno es también la población de cada clase o capa.

En cuanto a la capacidad de compra de los asalariados en general (no sólo los del sector industrial) todos los estudios indican que éste se elevó

durante el periodo 1956-1970. Podemos ver, por ejemplo, los datos de Bortz (reputados como lo más preciso acerca del salario real en el D.F.) en el cuadro III-20. Otro tanto se ve en la evolución de salarios mínimos nacionales reales con cualquier índice de costo de la vida que se utilice.

Con respecto a la población en general, estudios muy precisos marcan lo "injusto" de la distribución del ingreso y su evolución. Por ejemplo se puede observar una agrupación de la distribución en porcentaje del ingreso familiar. Se aprecia cómo el grupo de ingreso 20% inferior disminuyó su participación entre 1958 y 1969 de 5% a 4%; sólo aumentaron su participación los estratos penúltimo y antepenúltimo. Lo anterior no significa que el ingreso real se redujo en los años sesenta, sino sólo refleja lo concentrado del mismo y su tendencia hacia una mayor concentración. En cambio, para todos los estratos de ingreso éste aumentó de 1958 a 1969 (si bien en pro-



GRÁFICA III-7

Porcentaje del gasto obrero en productos campesinos *vs.* tasa de plusvalía de los sectores donde laboran (1970).

porciones diversas, excepto el estrato II); creemos que esto significó para los estratos bajos mayor integración al mercado nacional.

Al trabajador asalariado le correspondió 52% del consumo total en medios de consumo. De este porcentaje al operario, obrero o jornalero le tocó 21.4% y a los administrativos y técnicos el 31%. De acuerdo a la concepción que hemos manejado, todos estos trabajadores formarían parte del obrero global, incluso una parte de los llamados técnicos. Sin negar con ello las diferencias de grados, estos trabajadores se encuentran sujetos a relaciones de explotación de una forma o de otra.

Ciertamente, no todo el consumo de los asalariados fue de productos capitalistas; sin embargo, lo bajo del consumo campesino, aunque variable con respecto al estrato de ingreso y con la ocupación (menor a 1/3 del gasto de cada estrato) permite decir que el consumo familiar de productos capitalistas correspondió en mayor proporción a los asalariados. Parte del grupo "administrativos o técnicos" corresponde a lo que se ha dado por llamar "capas medias", la tercera demanda, o bien parte de la esfera alta, lo cual no niega para nada nuestro planteamiento.

No toda la población ha engrosado en la misma forma el mercado interno. De hecho, los asalariados en el país hacia 1970 eran alrededor de 62% de la PEA, concentrados por su ingreso en los estratos medios (de acuerdo a los estratos de la encuesta los correspondientes a nivel de ingreso entre 600 y 6 000 pesos mensuales de 1968). Una parte de los cuales mejoró su participación en la distribución del ingreso en los años sesenta.

E. Estado y movimiento obrero

1. La crisis del charrismo

El periodo de 1956 a 1970, desde el punto de vista del movimiento obrero, puede subdividirse en tres subperiodos: de 1956 a 1963, de grandes luchas proletarias por la independencia de sus sindicatos del control estatal; el reflujo después de la derrota, que se extiende de 1964 a 1967 y, finalmente, el de la lenta recuperación de 1968 a 1970.

En el primer subperiodo, las condiciones de compra-venta de la fuerza de trabajo mejoraron relativamente para la clase en su conjunto entre 1961 y 1966. La mejoría del salario real, desde un ángulo más desagregado principalmente en las industrias estatales, fue más lenta y en los ferrocarriles llegó a ser negativa.

Bortz también observa que en 1948 el salario semanal real (precios de 1939) fue de 26.49 pesos; en 1952 de 21.16; en 1955, 23.17 y en 1957 se volvió a reducir a 21.76 pesos semanales por trabajador. Así, los petroleros

CUADRO III-20

Salario mínimo semanal real en el D.F. (pesos de 1939)

1956	18.6
1958	19.64
1959	19.83
1960	19.99
1961	20.52
1962	21.59
1963	23.41
1965	24.71
1967	28.05
1969	30.85
1970	29.95

FUENTE: Bortz, *op. cit.*, p. 157.

y los electricistas vieron disminuir su salario real entre 1951 y 1956 y sus aumentos fueron raquíticos comparados con otras ramas.

Dice J.L. Reyna[7] que una de las causas de los grandes movimientos obreros de la época fueron las condiciones materiales de la venta de la fuerza de trabajo en algunos sectores de las empresas estatales. Pero el movimiento huelguístico no se redujo a este sector. No sólo dio un salto el nú-

CUADRO III-21

Porcentaje del consumo nacional familiar por ocupación (1968)

	% del consumo total familiar
Operario, obrero o jornalero	21.4
Administrativo o técnico	31.0
Trabaja por su cuenta	21.1
Patrón o empresario	11.2
Otros	6.0
Jubilado	1.2
No remunerado	8.1

FUENTE: Elaboración propia con base en datos de la encuesta de consumo del Banco de México de 1968.

[7] José Luis Reyna, *Periodo 1952-1960*, México, El Colegio de México, 1975, p. 166. (Historia de la Revolución Mexicana, 20.)

mero de huelguistas, sino también el de huelgas; éstas alcanzaron en 1958 la cantidad de 740 y en 1962 la de 725. Naturalmente, los principales movimientos del periodo (maestros, ferrocarrileros, petroleros y telegrafistas) tuvieron mayor número de huelguistas, pero ello no permite explicar el aumento en el número de huelgas.

Como vimos arriba, en el periodo anterior a 1956, la acumulación del capital se basó en la caída del salario real. A partir de 1956, se inicia otro periodo de acumulación del capital, no obstante los altibajos coyunturales, no basado en la caída del salario real. El hecho de observar que de 1956 a 1960 se transitó hacia la acumulación específicamente capitalista no fue sólo resultado de las "ciegas" fuerzas de la economía, ni mucho menos de la voluntad de los capitalistas individuales. Ciertamente, un factor importante fue la competencia entre capitalistas, pero otro problema debió ser el de las condiciones de compra-venta de la fuerza de trabajo. Nunca hemos considerado el valor de la fuerza de trabajo como una constante sólo determinada por el valor de los medios de subsistencia, sino que en la sociedad capitalista actual un factor importante es también la capacidad política y organizadora de la clase obrera para hacer variar el precio de su mercancía. Creemos que la crisis de los años 1959-1963, a pesar de la derrota obrera, impactó las condiciones de compra-venta de la fuerza de trabajo, ligándose a una práctica estatal que no se inició en esa crisis: la combinación de represión y concesiones que permitieran mantener la forma de dominación. Así, la derrotada clase obrera mexicana triunfó en la crisis al imponer al Estado condiciones de contratación que perduraron toda la década.

Pensamos que con el sustrato de las condiciones materiales de la clase emergió la clase obrera como vanguardia y exponente espontánea de la necesidad social de democracia. Hacia 1956, estaba ya conformado el Estado social autoritario, la oposición de izquierda dentro del Estado era reducida a fuerza secundaria y la oposición de izquierda que prefirió no seguir la suerte de la izquierda del PRI, fue reducida a su mínima expresión. En fin, uno de los rasgos básicos de este Estado social autoritario, su fundamentación en el control organizador de las clases y capas sociales, estaba ya consumado.

Pero en los años cincuenta, el Estado social mexicano podría conceptuarse como un Estado social imperfecto, a causa de la debilidad económica del capitalismo, porque entraban en contradicción la necesidad de acumular y las concesiones efectivas a las masas. En esas condiciones, el control organizador no fue una casualidad sino una necesidad. En 1956 nos encontramos con una clase obrera y un campesinado insatisfechos por el nivel de concesiones, y que por otro lado, encontraron su principal obstáculo en el control organizacional. Si bien los "charros" no significan oposición absoluta a que la clase obrera eleve el precio de su fuerza de trabajo, también es cierto que sobre sus intereses estamentales están los del Estado en su conjunto (a pesar de que la contradicción esté presente en esta relación, esta subordinación es aún más clara en condiciones de centralismo político).

La contradicción principal que hizo estallar la crisis de 1958-1960 fue la que se estableció entre el autoritarismo charro y la democracia sindical; pero esta contradicción descansaba sobre la contradicción entre acumulación del capital y satisfacción de las demandas materiales de los obreros, que sintetizaba a todo el periodo de la acumulación salvaje.

Lo que expresamos al nivel de movimiento obrero y campesino puede extenderse también al plano social general, de tal forma que si la explosión fue sobre todo obrera, también tuvo rasgos campesinos y estudiantiles. En suma, fue la crisis de una forma de dominación resuelta por medio de la represión.

En circunstancias en que una necesidad hace irrupción ésta no presenta la misma intensidad en todas las clases sociales. Así, es posible hablar del destacamento que hace las veces de eslabón más débil y es en éste, precisamente, en donde la crisis se manifiesta con más intensidad. En el subperiodo reseñado fue indiscutiblemente la clase obrera ese eslabón más débil y con ello el principal protagonista.

El antecedente inmediato de este movimiento obrero tal vez sea el conflicto de los maestros que, desde 1956, comenzó por cuestionar las negociaciones salariales que habían hecho los líderes del gremio, lo que implicó un rumbo distinto a los esquemas tradicionales de negociación. Hacia 1958, se habían sumado a los maestros los trabajadores de telégrafos, ferrocarriles y petróleos, que llegaron a la huelga sin el apoyo de los líderes que representaban oficialmente a los sindicatos ante las autoridades del trabajo.

Iniciados como movimientos en búsqueda de aumentos salariales, al desconocer a los dirigentes oficiales de sus sindicatos y al exigir el reconocimiento de nuevos dirigentes, modificaron sustancialmente el campo de lucha obrera. A la lucha por aumentos salariales se incorporó, como carácter del periodo, la exigencia de que el Estado respetara la autodeterminación de las organizaciones sindicales.

En apretado resumen presentamos los principales movimientos, sus reivindicaciones económicas y políticas durante 1958 y 1959.[8]

El movimiento ferrocarrilero logró un nuevo contrato de trabajo, el derrocamiento de la dirección sindical y oficial, y el reconocimiento de la dirección independiente encabezada por Demetrio Vallejo. Exigió la libertad de cada ciudadano para poder decidir su militancia política de acuerdo a las leyes constitucionales (lo que cuestionaba la afiliación obligatoria al PRI que se imponía a los trabajadores de las empresas nacionalizadas), y la revisión de la política de empréstitos norteamericanos para financiar los ferro-

[8] Véanse Adrián Carrasco, "Política económica y movimiento obrero en México: 1950-1972", El Colegio de México (mimeo.), 1976, y A. Loyo y R. Pozas, "La crisis política de 1958", *Ciencias políticas y sociales*, 1977, núm. 89, pp. 77-118.

carriles, y de la política de tarifas bajas para el transporte de minerales en los ferrocarriles por considerarla un verdadero subsidio a las empresas mineras extranjeras.

El movimiento de los petroleros exigía la derogación de los artículos 513, 514 y 515 de su sindicato que obligaban a los trabajadores a la afiliación colectiva al PRI. En enero de 1959, los pilotos de las empresas privadas de aviación se declararon en huelga como protesta a la negativa de la Secretaría del Trabajo a registrar su organización sindical. El sindicato de trabajadores de la compañía hulera EUZKADI resolvió separarse de la CTM luego de haber declarado la huelga de acuerdo con esta central. En febrero de 1958, los telegrafistas se lanzaron a la huelga exigiendo aumentos salariales, la sustitución del administrador central de la oficina de telégrafos y la posibilidad de fundar una central propia libre de líderes charros. En marzo de 1959, los telefonistas exigieron mediante paros parciales el reconocimiento de un nuevo comité ejecutivo. En 1958 se manifiestaron los estudiantes del IPN exigiendo la salida de las tropas del internado y la renuncia de las autoridades del Instituto, entre otras demandas. El problema se complicó con la lucha en contra del alza de tarifas de camiones urbanos.

El movimiento político de los trabajadores era un serio cuestionamiento a la estructura de dominación política y amenazaba con esto la estabilidad del Estado. Ante esa grave crisis, los sistemas tradicionales de sometimiento de los trabajadores se manifestaron inefectivos; por supuesto, se cuestionaba la dirección del PRI y del sindicalismo charro. La respuesta oficial fue la represión que destruyó uno por uno estos movimientos.

Los líderes de los telegrafistas fueron aprehendidos y el ejército tomó las instalaciones. La policía disolvió manifestaciones del Movimiento Revolucionario del Magisterio y aprehendió a sus principales líderes para someterlos a proceso. Finalmente se expulsó a los dirigentes democráticos del SNTE. Se ordenó la intervención de las empresas aéreas y la reanudación de servicios a cargo del gobierno. En el caso de EUZKADI, la policía impidió una manifestación pública de sus trabajadores. Los petroleros fueron reprimidos por los granaderos y desconocidos oficialmente los comités seccionales democráticos.

Pero la represión mayor se realizó en contra del movimiento ferrocarrilero que, de hecho, constituía el de mayor peligro para el gobierno y su sistema de poder. Las huelgas ferrocarrileras fueron declaradas inexistentes, los trabajadores de vía desalojados de sus campamentos por las fuerzas del ejército y los edificios sindicales de los ferroviarios en todo el país fueron ocupados por el ejército y la policía en marzo de 1959.

2. El desarrollo estabilizador y el movimiento obrero

Después de la crisis de 1958-1960, que en cierta forma continuó en movimiento huelguístico hasta 1963 (en los últimos años no como movimiento independiente, pero activo de cualquier forma), se iniciaron años de paz en el movimiento obrero. Se estaba ya plenamente en el "desarrollo estabilizador", caracterizado por un crecimiento aceptable de la economía sin presiones inflacionarias de consideración. Fueron estos los años de oro del Estado social autoritario en México, en los que, como se ha visto, el nivel de vida se elevó y el salario real creció. Si bien ese mejoramiento de las condiciones de vida no fue homogéneo, sí se puede hablar de un esfuerzo del Estado, en algunos renglones, por extender las concesiones reales a la clase obrera. Por ejemplo, en el importante renglón de la seguridad social, el IMSS inició una etapa nueva en los años sesenta, al incluir la población rural no de manera marginal. Así, entre 1969 y 1970 el porcentaje de la población total cubierta por el IMSS pasó de 9.3% a 20.1%. El IMSS cubría un estimado de 66.9% de los sindicalizados en 1956; en 1970, es probable que incluyera a casi todos, además de los no sindicalizados.

Se han visto también los altos niveles del gasto público federal dedicados al renglón de lo social en los años sesenta (arriba del 20%). Con respecto a la clase obrera, la tendencia al paso a la plusvalía relativa como mecanismo básico de acumulación, más sus intensas luchas tuvieron el efecto articulado de elevación del precio de su fuerza de trabajo. Dice Carrasco que durante los años de crisis el Estado usó contra el movimiento obrero la represión y la concesión, y que ésta significó aumento del salario, de prestaciones y reparto de utilidades. El efecto recíproco de la lucha obrera con una planta industrial pujante permitió el salto a la plusvalía relativa y al desarrollo estabilizador.

Sin embargo, esta mejoría en la capacidad del Estado social para ampliar su base social no fue igual en todas las clases. Hubo una en particular que pagó materialmente una parte de los gastos del festín: los campesinos. Éstos, productores de alimentos y materias primas, contribuyeron con los precios de garantía, estables por casi veinte años, a que el salario real obrero ascendiese, aunque no conviene exagerar su importancia y su nivel.

En el subperiodo de 1956-1963, predominaron como causas de huelgas las relacionadas con los problemas sindicales globales. Aunque no contamos con datos para años posteriores, podemos suponer que las causas globales de conflictos y huelgas, después de la derrota, tendieron a decaer y predominaron las demandas particulares en el movimiento obrero. Con el aparato sindical prácticamente dominado por los charros, no había otra alternativa después de una derrota de tales proporciones. La decadencia del movimiento huelguístico a partir de 1964 fue espectacular, sólo hubo 62 huelgas en 1964 (740 en 1958). La curva huelguística desciende entre 1964 y 1967 e inicia su lenta recuperación a partir de 1968.

Con el número de huelguistas sucede una cosa semejante al número de huelgas. Sin embargo, contrariamente a la hipótesis de que puesto que la derrota más directa se dio en contra de los grandes sindicatos (sindicatos

federales), la huelga después del 63 se explica por el movimiento en sindicatos medianos y pequeños. En primer término, el número de huelguistas por huelga no decayó tanto, en los años con datos confiables. Además, la relación de huelgas federales/huelgas totales no sólo no decayó sino que creció enormemente; lo mismo se puede decir en cuanto a que los huelguistas federales/huelguistas totales no disminuyeron. Creemos que lo anterior puede significar que el charrismo, si bien contribuyó con la derrota del movimiento obrero y la elevación del salario real a contener las huelgas, no lo hizo en la misma proporción entre los diversos estratos de tamaño de empresa. A pesar de haber encontrado que a estrato de tamaño superior le tocó mayor salario real por obrero.

En el sector industrial, a pesar de haber una concentración obreros/sindicato siempre superior en la industria con respecto al sector primario y terciario, su participación en huelgas totales pasa de ser mayoritario hasta 1963 a perder importancia de 1964 a 1967 en favor del terciario. Una cosa semejante se puede decir de los conflictos. A pesar de no contar con datos suficientes sobre el número de huelguistas, creemos la hipótesis de que la decadencia del movimiento obrero en los años sesenta fue sobre todo la decadencia del sector obrero industrial.

La importancia de los sindicatos industriales en el número total, prácticamente se mantuvo en el periodo sin grandes cambios, y lo mismo ocurrió con el número de sindicalizados en la industria con respecto al total sindicalizado. Decíamos que los obreros/sindicato también fue siempre superior en la industria y esto se mantuvo sin cambios importantes.

La tasa de sindicalización entre 1960 y 1970 se mantuvo sin grandes cambios (véase cuadro III-22). Sin embargo, la relación de sindicalizados a asalariados efectivos, desagregado por grandes ramas, como aparece en el cuadro III-23, hace aparecer una heterogeneidad porque en el sector industrial la proporción de sindicalizados a asalariados es muy alta en tanto que en otros sectores es muy baja.

En cuanto al papel de las centrales sindicales (cuadro III-24), se ve que de 1960 a 1975 éstas dan un salto espectacular en número de afiliados y

CUADRO III-22

Tasa de sindicalización

Sindicalizados X 100	*1960*	*1970*
PEA asalariada	64	62
Obreros/sindicato	134	125

FUENTE: Elaboración propia a partir de los Anuarios Estadísticos de los Estados Unidos Mexicanos de 1960 y 1970.

CUADRO III-23

Relación de asalariados efectivos a sindicalizados (1965)

	Trabajadores asalariados (%)	*Trabajadores agremiados (%)*	*Trabajadores agremiados X 100 / trabajadores asalariados*
Industria	64.1	80.6	80.7
Comercio	19.0	9.1	30.8
Servicios (excepto transportes)	16.9	10.3	39.3
Total	100	100	64.2

FUENTE: Carlos Schaffer, *México: capital y estructura sindical*, México, UNAM, 1979, p. 132.

englobaron con las principales centrales y sindicatos nacionales de industria a más del 50% de la clase obrera sindicalizada.

El Bloque de Unidad Obrera no había logrado aglutinar todo el sindicalismo oficialista, ya que importantes centrales, como la CROC, habían quedado fuera de él. En 1960 se fundó la Central Nacional de Trabajadores (CNT) compuesta por el Sindicato Mexicano de Electricistas, la CROC, la FROC, el STERM, la FOR y la Unión Linotipográfica de la República Mexicana. Mencionó en su constitución afiliar a 375 000 trabajadores. En 1966 desapareció junto con el BUO para dar origen al Congreso del Trabajo (CT). En los años sesenta, la CTM fue la confederación mayor, seguida de la Federación de Sindicatos de Trabajadores al Servicio del Estado. En 1967 se estimaba que el CT, cuya formación fue promovida por el PRI con la aprobación del presidente de la República, integraba 3 millones de trabajadores.

El cuadro III-25 resume los principales datos sobre el movimiento obrero en el periodo 1956-1970, dividido en subperiodos: el de la lucha, el de reflujo y el de lenta recuperación.

Hemos visto que el Estado social autoritario no fue capaz de lograr el consenso sólo por medios reivindicadores a fines de los años cincuenta, por lo menos en la vanguardia obrera y campesina, y tuvo que recurrir, además de las concesiones, a la represión casi generalizada. De esta manera, en los años sesenta, el Estado social mexicano se reafirmó tanto por su intervención en el eje económico, la industria, como por su énfasis en los programas sociales (lo demuestra la evolución de los presupuestos federales dedicados a estos renglones). Así, la dominación después de la crisis de 1958-1960 se afianza.

Vemos ligado el uso de la represión en un Estado social imperfecto como el mexicano, a la incapacidad, en determinados periodos, para conciliar de-

CUADRO III-24

Agremiados a las principales confederaciones y sindicatos nacionales

	CTM	*CROM*	*CTG*	*CROC*	*COR-CRT*	*Otras*	*Sindicatos nacionales*	*Total*	*Agremiados a centrales y sindicatos nacionales principales / Total sindicalizados*
1954	170 573	24 596	7 282	24 800	3 632	297 530	350 587	528 303	43.7
1960	261 627	25 827	13 781	35 270	3 917	323 901	405 108	654 323	50.5
1975	1 400 000	200 000	165 000	700 000	225 000	60 000	–	–	–

FUENTE: Woldenberg y Leal, "El sindicalismo mexicano, aspectos organizativos", *Cuadernos políticos*, 1976, núm. 7, pp. 35-54.
* Datos no congruentes con los anteriores.

CUADRO III-25

Promedios anuales de indicadores de sindicalización y lucha obrera

	Huelgas	*Huelguistas*	*Conflictos*	*% Huelgas ind.*	*% Huelguistas ind.*	*% Conflictos ind.*	*Huelguistas / Huelga tot.*	*Obreros / Conflicto tot.*
1956-1963	431	42 770	13 902	58.7	79.9	65.5	94.1	7.35
1964-1967	200	2 454	8 848	32.7	n.d.	44.6	32	–
1968-1970	169	7 730	13 800	58.6	79*	44.0	42.9	–

* Sólo 1970.

	Huelguistas fed. / Huelguistas tot.	*Huelgas fed. / Huelgas tot.*	*Obreros / Sindicato tot.*	*% Sindicatos industriales*	*% Sindicalizados industriales*
1956-1963	67.3	6.6	127	43.8	55.9
1964-1967	86.4*	68.0	132.5	47.3	59.5
1968-1970	74.1**	26.7	127.6	47.2	59.0

* Año 1967.
** Año 1968.

CUADRO III-25 (*Continuación*)

	Causas huelga (%)			*Causas conflictos (%)*		
	Globales	*Salariales*	*Prestaciones*	*Contrato*	*Salario*	*Prestaciones y otras*
1956-1963	67.7	28.9	3.3	39.4	8.8	51.8
1964-1967	n.d.	n.d.	n.d.	17.2*	15.9*	66.9
1968-1970	n.d.	n.d.	n.d.	23.2	28.3	48.6

* Sólo año 1966.
FUENTE: Elaboración propia a partir de datos de los Anuarios Estadísticos de los Estados Unidos Mexicanos de 1956 a 1970.

mandas de las masas, capacidad económica de satisfacerlas y perpetuación de una forma estatal. Pero una sociedad compleja, como lo es la capitalista, y un Estado social no pueden fácilmente ver constreñida su sociedad civil al control organizativo; las tensiones que esto genera van de la mano con complejidad de esa sociedad. A pesar de que los años sesenta fueron de relativa calma (excepción hecha de las universidades y en cierta medida del movimiento campesino), no es posible sacar la conclusión mecánica de que paz social es igual a consenso ni mucho menos a consenso político. El problema de la dominación en una sociedad queda definido sólo muy esquemáticamente como consenso-coerción. Si los años sesenta fueron de paz, y en las elecciones presidenciales de 1964 el PRI obtuvo mayoría abrumadora de votos,[9] hay que recordar que la represión a la oposición obrera estaba cercana y que, además, a partir de 1965 se inició un periodo de elevación del salario real y del ingreso general. Algunos han definido el fundamento de la dominación en este decenio como consenso pasivo por la aceptación no entusiasta de la dirección del PRI sobre la vida nacional. Para otros, la dominación en estos años debe reducirse a un problema de control político diferenciado según el agrupamiento social, con la intervención de patrimonialismo, represión, cooptación, etc.

El problema no es sencillo, pero creemos que el movimiento de 1968 como cristalización de contradicciones dio luz a lo sucedido en la dominación en los años precedentes. Desde el punto de vista material, los años sesenta significaron una mejoría relativa para la clase obrera (si bien el salario real mínimo en el D.F. sólo hasta 1968 alcanzó el mismo nivel que en 1938, significó con respecto a los años cuarenta y cincuenta una mejoría apreciable), especialmente para los destacamentos de vanguardia de la misma, representados por el proletariado de la gran industria. En este sentido, hubo retroalimentación entre el pasaje al mecanismo relativo de extracción de plusvalía y la elevación del salario real. Con respecto a prestaciones como el seguro social, se observa también la extensión de éste a casi todo el proletariado organizado e incluso a sectores del campo. Una medida política importante fue el establecimiento del reparto de utilidades.

Esta mejoría relativa de las condiciones de vida de la clase obrera se combinó con la represión de principios de la década aún fresca, y el afianzamiento del charrismo y del Estado. En estas condiciones no resulta inusitada la decadencia del movimiento huelguístico e incluso la "apatía"

9 Las cifras electorales del cuadro III-26 muestran un proceso contradictorio: por un lado, con respecto al total de la población con derecho a voto el PRI permanece en elecciones presidenciales con menos del 50% de los votos teóricos (excepto 1964 con 50.1%). Los años con menos votos para el PRI son los de 1946 y 1952, años en que se dan los últimos intentos de una oposición surgida del seno del propio PRI; en cambio a partir de la elección de 1958, en que el monolitismo es un hecho, el PRI obtiene casi el 100% de los votos válidos.

CUADRO III-26

Abstencionismo electoral en elecciones presidenciales

	Votos válidos con derecho a voto	*Empadronados que se abstuvieron votantes empadronados*	*% empadronados que votaron por el PRI*	*% votos por el PRI*	*Votos por el PRI población con derecho a voto*
1940	48.7	74.7	–	93.89	47.5
1946	40.9	10.3	–	77.9	31.9
1952	53.9	25.9	55.1	74.31	40.1
1958	48.4	28.3	64.8	90.43	43.8
1964	50.9	30.6	60.8	99.98	50.1
1970	56.0	35.1	54.1	–	–

FUENTE: Wilkie, *op. cit.* Los años con menos votos para el PRI respecto al total de la población con derecho a voto se explican tanto por los votos de la oposición como por la gran abstención (59.1% en 1946). La abstención total tendió a disminuir a partir de 1958, pero en 1958 fue mayor el abstencionismo que en 1952. Como demostró José Luis Reyna, el voto en contra del PRI y el abstencionismo se da preferentemente en el medio urbano. Las mismas circunstancias que hacen que el campo proporcione mayor cantidad de votos para el PRI hace que sea en éste donde haya menos abstencionismo, por lo menos en su contabilidad (véase J.L. Reyna, "Desarrollo económico, distribución del poder y participación política: el caso de México", *Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales*, núm. 115, 1967, pp. 469-486.

obrera ante el movimiento de 1968 (salvo algunas excepciones). No creemos que la falta de participación obrera en 1968 se debiera a la hostilidad de los proletarios, sino a que éstos, ante las circunstancias descritas, no estaban dispuestos a arriesgar esa mejoría relativa en aras de una necesidad social general. Ésta no era sino la tensión entre una sociedad civil que se complicaba y una estructura del Estado social autoritario que le imponía férreas ataduras. El movimiento de 1968, a pesar de estar protagonizado fundamentalmente por estudiantes, representó el sentir de amplias clases sociales en tanto necesidad democrática de las mismas.

Ni la mejoría de las condiciones de vida de las masas obreras, ni la represión y el control charro en los años sesenta pueden explicar la pasividad de la clase en esa época. Pero las fuerzas ciegas de la economía siguieron cavando, transformando la estructura de la clase obrera y la jerarquía entre sus destacamentos de vanguardia. En todo el periodo precedente a 1970, fueron los trabajadores de los servicios públicos los que encabezaron la lucha obrera, pero en ese decenio pasaron a segundo término, desplazados por el proletariado de la nueva industria pesada que correlacionará su actuación con el predominio de una nueva figura obrera.

El movimiento de 1968 fue el estallido que puso nuevamente a la luz las contradicciones soterradas de los años sesenta. Los movimientos de la década siguiente encontraron inspiración y dirección en estas experiencias, a pesar de que muchas veces no aparezcan con claridad sus mediaciones. Este movimiento tuvo la propiedad de mostrar, aun con su derrota, que en el Estado social autoritario le es esencial el control político de la sociedad civil, o por lo menos de sus aspectos centrales; que en este terreno la disputa es por su pilar fundamental y que está dispuesto a la represión cuando vea en peligro ese pilar fundamental. El 68 cuestionó al Estado mexicano (no tanto al gobierno, en sentido estricto) en cuanto anhelo de independencia de lo civil, así como impugnó la centralización en las decisiones políticas. Atacar estos aspectos era atacar las bases del sistema político y de la dominación política. La respuesta no se hizo esperar. Si la represión al movimiento del 68 trajo aparejada "deslegitimación" del Estado, como la experiencia echeverrista pareció captar, la opción que planteaba el movimiento no dejaba al propio Estado muchas alternativas: el triunfo del movimiento hubiese significado probablemente la reacción en cadena de la independencia de lo civil y, por ende, la transformación radical de la forma de Estado y la base de su dominio. Era el propio Estado, más que la economía, que con su control organizativo no pudo cambiar y no pudo cambiar porque tampoco había proyecto cierto para transformarlo en su conjunto.

IV. LA CRISIS DEL ESTADO SOCIAL AUTORITARIO

A. RECAPITULACIÓN

EL MOVIMIENTO de 1968 no cuestionó tanto al gobierno y su legitimidad cuanto a la base del Estado social autoritario mexicano: la politización autoritaria de la sociedad civil. Pese a que el movimiento estudiantil no consiguió atraer destacamentos importantes fuera del medio universitario, no expresaba únicamente necesidades sectoriales. El pliego petitorio del movimiento era un resumen elemental de necesidades sociales concretas, que no afectaban sólo a los participantes del movimiento. Y fue capaz de expresar necesidades sociales de democratización porque, a diferencia del movimiento obrero, no había sido fuertemente golpeado por la represión del 58-60; por el contrario, 1968 fue para el movimiento universitario el resultado de ocho años de acumulación de fuerzas independientes del Estado. Al mismo tiempo que el gobierno reprimía a los ferrocarrileros, petroleros, telegrafistas, maestros, etc., y se iniciaba un gran reflujo del movimiento obrero, en las universidades (principalmente en provincia) empezaban luchas parciales, movidas, al principio, por causas sectoriales.[1]

De la lucha académica se pasó a la propiamente política, todavía interna; se inició así toda una etapa del movimiento estudiantil mexicano caracterizada por la lucha democrática, que participó en los órganos de gobierno universitarios, y se mezcló posteriormente con los conflictos obreros y campesinos. Esto sucedió en Michoacán, Puebla, Sonora, Tabasco, Guerrero, etc. La lucha democratizadora en las universidades se desarrolló con avances diversos; los estudiantes se politizaron y muchas veces se enfrentaron a la cara social y a la cara autoritaria del Estado; 1968 no fue un rayo en día sereno: múltiples luchas estudiantiles en los años sesenta lo anunciaron.[2]

En la fortaleza del Estado social autoritario se encuentra su debilidad; su avidez de control de lo civil significa que la lucha más insignificante le concierne, pero al mismo tiempo le mina, aunque sea en pequeña escala, parte de sus cimientos. Así, la lucha democratizadora en la universidad era también la lucha de independencia de una parte de lo civil respecto al Esta-

1 Véase Enrique de la Garza, *et al.*, *El otro movimiento estudiantil*, México, Extemporáneos, 1986.

2 Véase exposición más detallada en Enrique de la Garza, *El movimiento universitario en México (1964-76)*, tesis, El Colegio de México, 1978.

do. Estaba ahí gracias a que el control organizador estatal en la universidad no alcanzaba el refinamiento que había conseguido en otros espacios. Además, con la derrota del movimiento obrero la oposición de izquierda se había refugiado en el ambiente universitario (de donde sólo parcialmente saldría en el decenio 1970); era la universidad su principal campo de acción. Desde el punto de vista del control organizador, se puede decir que la Confederación de Jóvenes Mexicanos nunca logró el tipo de control de la CTM o la CNC. Por otro lado, los años sesenta fueron importantes en el cambio de la estructura del mercado de trabajo universitario: el paso del profesionista liberal al profesionista social, al asalariado. La masificación estudiantil se iniciaba, y el futuro ya no aparecía tan seguro para los hijos de las clases medias.

En el periodo 1968-1970, aunque el número de huelgas disminuyó ligeramente, aumentó apreciablemente el de huelguistas y el de los conflictos. En estos años, las huelgas (y huelguistas) industriales volvieron a ocupar los primeros lugares y creció su número. Lentamente, el movimiento obrero se recuperaba de las derrotas sin que la contrapartida fuese todavía la lucha anticharra.

El PIB había disminuido ligeramente a finales de los años sesenta, pero en términos generales la economía conservó un dinamismo aceptable. En cambio, el sector agropecuario empezó a mostrar, en contraste con el industrial, síntomas de agotamiento. En 1966, aquél sólo había crecido 2.36% y en 1967, 2.61%.

Se ha señalado la política de precios como una de las causas de la decadencia del sector agrícola. En general, esto no es estrictamente cierto, en los años sesenta, la relación de índice de precios general/índice de precios agrícolas fue negativa para el sector de alimentos, particularmente los producidos por los campesinos. Estudios diversos han mostrado que la crisis agrícola fue, sobre todo, la crisis de los campesinos.[3] Ésta no puede reducirse sólo al problema de los "precios de garantía", porque implica todo el complejo de funciones que este sector desempeñó en la acumulación del capital. Ciertamente, el campesino no está sujeto por su participación en la producción a la obtención de la tasa media de ganancia. Dice C. Marx que la naturaleza de su ingreso está cercana a la determinación del salario obrero. Pero a diferencia de las teorías de A.V. Chayanov, ahora en boga, el campesino sí tiene un mínimo después del cual deja de producir y, al parecer, se llegó a ese mínimo en los años sesenta, al grado de que la superficie campesina cultivada se redujo a fines del decenio. Evidentemente, los beneficios del "desarrollo estabilizador" no habían sido homogéneos, y al campesinado le tocó la peor parte (su inactividad de varias décadas, salvo explosiones localizadas, como las ocupaciones de tierras en 1958, así lo determinaron).

3 Véase, por ejemplo, Luis Gómez Oliver, "Crisis agrícola, crisis de los campesinos", *Comercio Exterior*, v. 28, junio de 1978, p. 714.

CUADRO IV-1

Porcentaje de la inversión pública en la agricultura con respecto a la inversión pública total

Años	%
1960	6.9
1965	8.5
1970	12.0
1971	13.2
1972	12.8
1973	12.6
1974	15.7
1975	16.9
1976	16.6*

* Al 30 de septiembre de 1976.

FUENTE: Dirección General de Inversiones Públicas, Secretaría de la Presidencia, 1976.

La situación en el campo, caracterizada por la polarización de la estructura agraria en una capitalista de exportación, y otra campesina productora de alimentos para el mercado interno (hemos visto en los capítulos II y III que no cabe exagerar la contribución de esta última), se acentuó en los años sesenta. Tampoco los datos muestran una tendencia a la disminución de la inversión pública en el agro. Como se ha visto, el porcentaje de la inversión pública en la agricultura con respecto a la inversión pública total no decayó de 1960 a 1970, sino que aumentó (véase cuadro IV-1) aunque a inicios de los años sesenta había disminuido porcentualmente en relación a décadas anteriores, de tal forma que en 1970 ese porcentaje no logró rebasar, por ejemplo, el de 1956.

Al mismo tiempo que el gasto público decayó relativamente en el agro también lo hicieron sus exportaciones, que pasaron de representar el 49.8% del total exportado en 1956 al 36.1% en 1969. En los años sesenta, la inversión pública en el campo, aunque menor que en el decenio anterior, favoreció sobre todo al capitalista agrario, aunque no fue suficiente para mantener la importancia del agro en las exportaciones.

Con el agravamiento de las condiciones de vida en el campo se activó el movimiento campesino. A principios de la década una masa importante de campesinos sin tierra formó la Confederación Campesina Independiente, ante la inmovilidad de la CNC. Durante toda la década, el movimiento campesino mostró actividad superior a la del sector obrero, pero menor a la del universitario. A finales de los años sesenta existía ya un sector del campesinado sin tierra o con tierra pero depauperado que estaba dispuesto a saltar

sobre las barreras organizadoras y represivas, como lo haría, efectivamente, a principios de los años setenta.

En México, el gasto público como porcentaje del PIB se elevó entre 1956 y 1970 de 16.9% a 26.1%. Este gasto se dirigió sobre todo al renglón económico (40.1% en 1970) y dentro de éste a los gastos de inversión industriales primero y luego a los de comunicaciones y transportes.

Como se ha visto, para financiar su creciente gasto económico y su papel social el gobierno federal no recurrió a una reforma fiscal, sino que utilizó sobre todo el endeudamiento público. Esto no podía continuar indefinidamente. La contradicción en que entró, abstracción hecha de sus particularidades, es la común del Estado social capitalista en la década de los años setenta. En este decenio se manifestó con toda intensidad (diez años antes se dejaba entrever) la crisis de un Estado y de una forma de acumulación de capital diseñados alrededor de la crisis de 1929. Esta nueva crisis cuestionaba tanto el proyecto keynesiano del Estado interventor como al propio Estado social, poniendo en peligro las bases de su dominación.

La crisis económica[4] de este decenio no era una simple crisis cíclica de sobreproducción, sino que, a la par de los estados capitalistas modernos, era la crisis del Estado interventor y de una forma particular de acumular. A diferencia de otros países, donde también el pacto reformista o socialdemocrático naufragaba, la crisis en México significaba el cuestionamiento de los trabajadores del control organizador. En el año 1970, de sucesión presidencial, una parte de la clase política advirtió el problema, pero en términos muy weberianos, como una crisis de legitimidad del Estado, producto de los sucesos de 1968.

La estrategia estatal para restituir la legitimidad y el control organizador del Estado fue llamada "desarrollo compartido", y trataba de restañar las heridas que el movimiento objetivo había abierto en el Estado social.

Decíamos en el capítulo anterior que el problema de la crisis del primer quinquenio de los años setenta no se agota en el concepto de *relegitimación*, si la legitimidad política es concebida como el convencimiento de los dominados sobre la validez de un régimen. El Estado social hacía concesiones materiales, más autoritaria y verticalmente, de tal forma que a los dominados sólo les restaba aceptar las concesiones y nunca cuestionar a quien concedía (es claro que en la práctica no fue así, y, al pasar de ciertos límites, la represión se hacía presente). En esto, poco entraba el convencimiento de lo legítimo del régimen. Algunos han definido esta situación como

4 M.A. Rivera Ríos y P. Gómez: "México: acumulación y crisis en la década del setenta", *Teoría y Política*, núm. 2, 1980, pp. 73-120. Los datos que mostramos en el capítulo III indican una tendencia a la igualación y disminución de la tasa de ganancia. Esta apreciación concuerda con otros estudios como el de Rivera Ríos. Es decir, en los años sesenta la acumulación del capital funcionó sin obstáculos importantes, pero se iniciaba una fase crítica, no sólo para el capitalismo en México, sino para el capitalismo mundial.

"consenso pasivo", pero otros lo han hecho como pasividad sin consenso. Cabría entonces complicar la dualidad gramsciana del consenso y la coerción. El consenso puede ser pasivo o activo y entre el primero y la coerción probablemente se encuentre el patrimonialismo, como sugiere Newman.[5] Era también posible la pasividad sin consenso.[6] Es decir la crisis económica y los acontecimientos de 1968 empezaron a cuestionar no al gobierno en su legitimidad, sino a la forma misma del Estado y a todo un proyecto de acumulación que había arrancado desde los años treinta.

Al cuestionar el Estado y el control organizador, el movimiento de 1968, a pesar de lo limitado de sus demandas, incidía en el corazón mismo del Estado social autoritario. Al cuestionar la crisis económica el papel y la posibilidad de ampliación del Estado en la economía, cuestionaba al Estado social, su capacidad de concesiones materiales y su capacidad de guía de la acumulación de capital. Esto, que en los años setenta se hizo presente en México con claridad, no era sino el componente nacional de una profunda crisis capitalista mundial de causas semejantes. No es que en México hubiera crisis del Estado social autoritario porque había crisis mundial (se ha demostrado que el efecto del mercado mundial como desencadenador de la crisis en México fue de poco peso),[7] sino precisamente lo contrario: había crisis mundial porque también en México había crisis.

Desde el momento que en México se pudo formar un Estado capitalista moderno en los años treinta, con sus implicaciones respecto a las clases dominadas y a la economía, el país encadenó su suerte a la del capitalismo mundial y ha estado sujeto desde entonces a su auge de la posguerra y a su crisis actual. Todo esto, no por una irremisible legalidad "invisible", sino porque a la par de los países más desarrollados, está sujeto a contradicciones económicas, políticas y sociales semejantes. No se desconocen las componentes nacionales; no en todo Estado social hay control organizacional a la manera de México. Estos elementos de aparente fuerza son, a la vez, de fragilidad. Los márgenes de cambio de la forma estatal en México están mucho más limitados y más continuamente amenazados que en otros estados sociales. Entremos ahora a ver con más detalle cómo la crisis del decenio pasado, condujo al inicio de la restructuración de la forma Estado.

B. EL "DESARROLLO COMPARTIDO" (1971-1973)

El régimen de Echeverría pretendió hacer funcionar otra vez el Estado so-

5 F. Newman, *El Estado democrático y el Estado autoritario*, Buenos Aires, Paidós, 1973, p. 236.

6 M. Tronti, *Soggetti, crisi e potere*, Bologna, Capelli Ed., 1980.

7 C. Tello, *La política económica de México, 1970-1976*, México, Siglo XXI, 1979.

cial; su estrategia se llamó el "desarrollo compartido". El presidente Echeverría, en su primer mensaje a la nación de diciembre de 1970, declaró: "Si para cumplir los mandatos de la Constitución es preciso modificar la estrategia de nuestro desarrollo, procederemos resueltamente... Actuaremos por mandato de la soberanía nacional e iremos tan lejos como el pueblo quiera." Dos días después, en reunión con inversionistas nacionales y extranjeros reiteró: "...ha llegado al gobierno un grupo de hombres que piensa que es necesario modificar la estrategia de desarrollo económico de México"; y agregó, "no existe un dilema inevitable entre la expansión económica y la redistribución del ingreso. Quienes pregonan que primero debemos crecer para luego repartir se equivocan o mienten por interés. Se requiere en verdad aumentar el empleo y los rendimientos con mayor celeridad que hasta el presente. Para ello es indispensable compartir el ingreso con equidad y ampliar el mercado de consumidores. Para lograrlo es preciso distribuir el bienestar, la educación y la técnica".[8]

A los problemas de carácter político que enfrentaba el Estado social a raíz de 1968, se agregaba evidentemente una grave situación económica, en potencia peligrosa. Ante el inicio del deterioro del Estado social en lo económico y lo político, el régimen de Echeverría buscó hacerle frente no con mecanismos nuevos, como parece desprenderse del mensaje presidencial, sino con el uso intenso de lo que Arnaldo Córdova llama "las instancias fundamentales de la Revolución Mexicana".[9]

Si en el aspecto económico el desarrollo compartido pretendió ampliar el mercado interno por medio de la redistribución del ingreso, en lo político había claridad en una parte de la clase política acerca de la necesidad de remodelar esas "instancias de la Revolución Mexicana". El recién electo presidente de la República, reflejó también en su discurso las preocupaciones políticas del Estado: "cada seis años tenemos ocasión de analizar resultados, proponernos nuevos objetivos, rectificar el rumbo, si es necesario, y atender las expectativas de cambio que se han gestado en la comunidad".[10] De la misma forma, Fidel Velázquez, en el homenaje de despedida que la CTM rindió al presidente saliente —a propósito del movimiento de independencia sindical que se inició con la empresa Ayotla Textil en octubre de 1970[11]— expresó con claridad los temores que inspiraban los fantasmas de 1968: pidiendo castigo a la disidencia, expresó su temor frente a la posible alianza obrero-estudiantil. Tiempo después, altos funcionarios del gobierno, como Fausto Zapata, subsecretario de la presidencia, formularon de manera más clara que el presidente de la República los propósitos políticos del desarrollo compartido:

> Objetivamente, el proceso de democratización alentado por el presidente Echeverría, connotó una lúcida decisión política, cuyo primer efecto fue evitar lo que después del 68 parecía inevitable: la crisis estructural del sistema. Cualquier observador del proceso mexicano reconoce que en los últimos años de la década pasada, la presión se había elevado peligrosamente. El hermetismo nada solucionó. Fue necesario abrir las válvulas; dejar que el viento desplazara la masa de aire enrarecido.[12]

El problema de restituir sus bases al Estado social autoritario no fue concebido de la misma forma por toda la clase política. Para el sector hegemónico, durante el régimen de Echeverría, el acento debía ponerse en lo social, para otros en lo autoritario.[13] Otro tanto sucedió con la clase dominante, que se dividió en una fracción autoritaria y otra social.

En el primer momento, el desarrollo compartido tomó en su vertiente política la forma de "apertura democrática", dirigida específicamente a estudiantes, profesores e intelectuales como principales protagonistas en 1968. Decíamos arriba que 1968 no fue un rayo en día sereno, pero tampoco la derrota de este movimiento significó el reflujo generalizado del movimiento universitario. Por el contrario, la dramática derrota en la capital significó para universidades de provincia (Nuevo León, Sinaloa, Guadalajara, Puebla, etc.) un punto de partida hacia luchas superiores.[14]

En las más importantes universidades de provincia, de 1968 a 1971 se sucedieron movimientos democratizadores de la vida interna de las instituciones, que fueron radicalizando a los estudiantes —este periodo, en términos generales, termina el 10 de junio de 1971. A este movimiento radical de jóvenes iba dirigida la "apertura democrática"; ellos representaban en esos momentos un activo contingente que escapaba al control organizador del Estado, mientras la insurgencia obrera y campesina apenas iniciaba su ascenso. La apertura democrática tuvo dos vertientes principales: las reformas políticas y el "diálogo". Las más importantes reformas políticas fueron: *a*) conferir por decreto presidencial del 29 de enero de 1970 la calidad de electores a los mexicanos mayores de 18 años; *b*) reducir a 21 años la edad de elegibilidad para los diputados y a 30 años para los senado-

[8] *La política económica del Nuevo Gobierno*, Banco Nacional de Comercio Exterior, Apéndice Documental, Doc. 1 y 2.

[9] En contraste con dicho autor, agregaríamos que uno de esos recursos, siempre presente, fue la represión a los movimientos que intentaron ir más allá de dichas "instancias" (véase A. Córdova, "México: revolución burguesa y política de masas", *Cuadernos Políticos*, núm. 13, 1977, pp. 85-101.

[10] "Discurso presidencial", *Tiempo*, 7 de diciembre de 1970, p. 5.

[11] Esta huelga se resolvió con la intervención de las autoridades del trabajo en favor de la dirección sindical charra y mediante la intimidación con la fuerza pública.

[12] Soledad Loaeza, "La política del rumor: México, noviembre-diciembre, 1976" en *Las crisis del sistema político mexicano*, México, El Colegio de México, 1977, p. 200. [Volumen colectivo.]

[13] No queremos decir con ello que el régimen de Echeverría no haya utilizado la represión, sino que, a la vez, tomó medidas reformistas extensas.

[14] Véase Enrique de la Garza, *op. cit.*

res; *c*) ampliar a 250 000 habitantes o fracción que pasase de 125 000 los distritos electorales y crear un total de 16 nuevos distritos; *d*) rebajar el índice de 2.5% a 1.5% de la votación total para que un partido nacional pudiese participar en la Cámara de Diputados, y ampliar a un máximo de 25 el número de diputados de partido.[15] Las claras intenciones de esas reformas fueron asimilar el sector juvenil que se había sustraído al control del Estado social y encauzar sus inquietudes por medio de los partidos reconocidos oficialmente; la reforma echeverrista no significaba apertura del espectro partidista reconocido oficialmente. Un indicio de la escasa efectividad de estas reformas políticas fueron los resultados de las elecciones federales de 1973, cuando el porcentaje de votos captados por el PRI disminuyó en casi un 10% con respecto a las elecciones de 1970. En los estados norteños y el D.F., fueron particularmente serias las pérdidas electorales del PRI.[16]

El intento de diálogo entre la clase política y la oposición se dirigió también hacia estudiantes e intelectuales. Para los primeros hubo ofrecimientos concretos de reformas, apoyos gubernamentales a las universidades e intentos de democratizar su estructura interna. El diálogo con los sectores estudiantiles más radicalizados fue indirecto, liberando gran parte de los estudiantes y profesores encarcelados en 1968.[17]

Con los intelectuales el diálogo se estableció por medio de mayor libertad para un sector de la prensa y el trabajo personal de acercamiento del presidente de la República, con lo que se consiguió que algunas figuras destacadas de la intelectualidad diesen su apoyo al gobierno.[18]

Sin embargo, ni las reformas políticas ni el diálogo implicaron reconocimiento oficial de nuevos partidos y no se promovieron reformas en tal sentido. La oposición organizada no reconocida legalmente siguió quedando fuera del juego electoral y desarrolló su acción en el seno de las organizaciones de masas.

En el movimiento obrero y campesino, el "desarrollo compartido" se destacó por su incapacidad para contener plenamente la "insurgencia de masas" caracterizada por la lucha para rescatar sus organizaciones del control estatal. Esta lucha, cuando no fue frenada por las "instancias" reformistas, tuvo que ser contenida muchas veces con medidas coercitivas.

La contradicción que envolvió el proyecto de desarrollo compartido y la apertura democrática fue el intento de reactivación del Estado social

15 Rafael Segovia, "La reforma política: el ejecutivo federal, el PRI y las elecciones de 1973", en *La vida política en México 1970-1973*, México, El Colegio de México, 1974, p. 64.

16 *Ibid.*, pp. 62 y 65.

17 M. Huacuja y J. Woldenberg, *Estado y lucha política en el México actual*, México, El Caballito, 1976, p. 93.

18 E. Suárez-Iñiguez, "El dilema de los intelectuales", en *Estudios políticos*, v. II, núm. 8, 1976, p. 49.

cuando, en lo internacional, éste había entrado en una larga crisis. La contradicción se estableció entre acumulación de capital y sostén al reformismo estatal, en términos concretos, materiales, y no puramente declarativos, en el ascenso del movimiento reivindicador y democrático que amenazaba con romper el control organizador. Esta contradicción estuvo en los conflictos del sexenio entre la clase dominante y la clase política.

El año 1971 fue denominado por el secretario de Hacienda, el de la "atonía". Al parecer, dos hechos se conjugaron para acelerar la recesión de 1971: la política contraccionista de la nueva administración pública y las dificultades del capitalismo en el orden internacional.[19] Esa política contractiva fue motivada directamente por presiones inflacionarias considerables en 1970 y por el déficit en cuenta corriente.[20] La exportación de mercancías se había estancado, pero aumentó la importación. En cuanto a la disponibilidad de créditos se observaba que "...mientras las disposiciones brutas de créditos externos se redujeron en 6.5% con respecto a los de 1969, los pagos de amortizaciones aumentaron en 10.2% y los pagos por intereses en un 3.3% en 1970".[21]

Las medidas de política económica utilizadas implicaron restricción en el presupuesto federal y política monetaria restrictiva.[22] Las consecuencias económicas se dejaron sentir de inmediato; el crecimiento de la economía descendió bruscamente a un nivel apenas semejante a la tasa de incremento de la población. Por otro lado, los precios al consumidor aumentaron más en 1971 que en 1970, las finanzas públicas no mejoraron y el déficit en cuenta corriente de la balanza de pagos disminuyó.[23]

El año de 1971 no se destacó por su movimiento huelguístico. Aunque éste había iniciado su ascenso antes de la atonía y la inflación, ese año no se distinguió mucho de 1970, tanto por el número de huelgas como de huelguistas –incluso el número de estos últimos disminuyó. En cambio, los conflictos aumentaron más de 100% con respecto a 1970, lo cual puede indicar que, si bien el control charro siguió funcionando, el "movimiento molecular de la clase", como le llama Gramsci, fue intenso y se manifestó sobre todo en las demandas específicas que no llegaron a desembocar en huelga; apoyan esta hipótesis el número de emplazamientos, que aumentaron en 1971.

19 E. González, "La política económica de LEA", *Investigación Económica*, v. XXXVI, núm. 3, 1977, p. 25.

20 Los precios al mayoreo en 1970 crecieron 6% en relación al 2% promedio anual entre 1965 y 1969. En 1970, el déficit de la balanza de mercancías y servicios se incrementó 83% en relación a 1969.

21 E. González, art. cit., p. 35.

22 C. Tello, *op. cit.*, p. 48. El subsecretario de Hacienda explicó a los organismos financieros internacionales la política restrictiva del gobierno en 1971, argumentando como causas el excesivo endeudamiento externo, la escasez de ahorro público y el crecimiento del déficit en la cuenta corriente en la balanza de pagos.

23 *Ibid.*, p. 49.

El salario mínimo real disminuyó entre 1970 y 1971 en 5.1% (calculado con base en el índice de precios al consumidor) o bien 2.9% (con base en el costo de la vida obrera). Para la industria, en cambio, el salario-horario no disminuyó respecto a 1970, pero aumentó en 9.5% (precios de 1960; véase cuadro IV-8). Aunque el índice del costo de la vida obrera se considera como más fiable, Bortz reporta un salario mínimo real para 1971 en el D.F. ligeramente superior al de 1970. A pesar de la recesión, 1971 no fue especialmente malo para la clase obrera organizada, en cuanto al precio de su fuerza de trabajo, pero el proletariado de la gran industria empezó a movilizarse en su lucha por la democracia sindical. En este año, la vanguardia de la lucha democratizante, iniciada con la huelga de Ayotla Textil de 1970, correspondió a las empresas estatales de los ferrocarriles y la electricidad.

En enero de 1971 se constituyó el Movimiento Sindical Ferrocarrilero (MSF) con representantes de 29 de las 36 secciones del Sindicato de Trabajadores Ferrocarrileros de la República Mexicana (STFRM). En este mismo año se agudizó el conflicto entre el STERM y la Comisión Federal de Electricidad (CFE), la cual trató de transferir la titularidad del contrato colectivo de trabajo al SNESCRM. Éste promovió en todo el país decenas de manifestaciones que coincidieron con otras luchas democratizadoras.[24]

El STERM tenía la hegemonía de la lucha por la democracia sindical en 1971, pero ese mismo año se inició el movimiento de insurgencia en la industria automotriz, que por primera vez ascenderá hasta ocupar un puesto central en el movimiento obrero junto a la siderurgia. El movimiento se inició en la empresa Nissan al ganar las elecciones sindicales una planilla independiente (un antecedente fue el movimiento de Automex en 1970).[25]

Desde 1971 se agregaron a la lucha las nuevas fracciones de la clase obrera creadas por la gran industria, la subordinación extrema del trabajo al capital. Destacamentos proletarios como los de la industria automotriz y los técnicos de PEMEX, considerados hasta entonces como empleados de confianza, irrumpen con sus luchas.[26]

A la insurgencia obrera, que cuestionaba el pilar básico del Estado social autoritario, el Estado respondió con diversas medidas represivas y concesiones a los trabajadores. Una de las primeras medidas fue crear la Comisión Nacional Tripartita (mayo de 1971), organismo de consulta que agrupaba representantes sindicales, patronales y del gobierno, cuyas funciones serían "conciliar" los intereses de obreros y patrones, y velar por el "interés nacional"; el número de derechohabientes protegidos por el IMSS y el ISSSTE aumentó entre 1970 y 1971 en 8.5%.

24 Casanova y E. Florescano, coords. *México hoy*, México, Siglo XXI, 1979, p. 136.

25 Antonio Juárez, *Las corporaciones transnacionales y los trabajadores mexicanos*, México, Siglo XXI, 1979.

26 Nora Granados y Esperanza Estrella, *Movimiento obrero y política estatal (1970-79)*, tesis, Universidad Autónoma Metropolitana, México, 1980, p. 60.

En este primer año del régimen de Echeverría, comenzaron las fricciones entre la clase política y los representantes patronales en torno a problemas de política económica. La iniciativa presidencial enviada al Congreso el 15 de diciembre de 1970, por la cual se reformaban y añadían diversas leyes en materia tributaria, causó la primera fricción. Los representantes empresariales criticaron al gobierno porque no hizo consultas previas a las reformas proyectadas. Lo mismo ocurrió con la Nueva Ley Federal de la Reforma Agraria, a mediados de 1971.

En 1972, luego de la alarma que provocó la atonía, los más importantes mecanismos para alentar la economía fueron la política fiscal y el gasto público.[27]

La orientación que se imprimió al gasto público se reflejó en dos hechos: dentro de los gastos corrientes, la partida correspondiente a transferencias, que involucra un importante canal redistributivo, mostró un crecimiento de 48%, y la inversión pública federal destinada a beneficio social aumentó en 82%.[28] Pero el aumento en los ingresos presupuestales fue insuficiente para financiar el gasto público, por lo que se recurrió al endeudamiento. En 1972, la economía mexicana vivió el mejor año del sexenio (el PIB real creció al 7.5% duplicando la tasa del año anterior), las presiones inflacionarias fueron menores a las de 1971 y la distribución del ingreso mejoró. La estrategia gubernamental en este año fue tratar de sacar la economía de la recesión a base de la expansión del gasto público, buscando con ello incrementar la demanda y reactivar la producción, para crear mayor oferta de empleo. En este año, el volumen de la producción industrial aumentó apreciablemente, pero casi no creció la producción agropecuaria.

Hacia finales de 1972, la expansión comenzó a agotarse, se contrajo la inversión privada, decayó la producción agrícola y minera, y se presentaron nuevamente presiones inflacionarias. El intento de la política económica de recurrir a la estrategia que tan buen resultado había dado en otros momentos (especialmente en los años sesenta) llegó pronto a su límite objetivo: la política económica del Estado mexicano entró en crisis casi al mismo tiempo que la del Estado social capitalista internacional. La expansión del gasto público, con base en el endeudamiento, y la política redistributiva desbocaron la inflación y esterilizaron el crecimiento del mercado interno basado en la expansión de ese gasto público.

Aunque la insurgencia obrera continuó en 1972, la reactivación económica y la política redistributiva del Estado no dejaron de rendir sus frutos en el campo del conflicto obrero-patronal. Así, el número de huelgas, y es-

27 Los ingresos presupuestales efectivos del gobierno federal crecieron, en 1972, 16%, los egresos, 42%. (*La economía mexicana en cifras*, NAFINSA, cuadro 6-3, 1974).

28 E. González, art. cit., p. 45.

pecialmente el de huelguistas, disminuyó apreciablemente; otro tanto sucedió con los conflictos y los emplazamientos a huelga. El salario mínimo real, con cualquier índice que se utilice, aumentó con respecto a 1970 y 1971, y otro tanto sucedió con el salario horario industrial.

En 1972 continuaron las luchas del MSF y del STERM. La del primero adquirió caracteres muy violentos, pues al tomar locales sindicales en varias ciudades fue desalojado por grupos de choque, ejército y policía. La lucha del STERM momentáneamente desembocó en la fusión con el Sindicato Nacional, que formó el SUTERM el 20 de noviembre de 1972. En este año se extiende la insurgencia en la industria automotriz; los obreros de Volkswagen se incorporaron a la lucha y abandonaron la CTM, y Nissan buscó también desligarse de esta central.

Entre las fracciones asalariadas que se incorporaron en 1972, por primera vez, a la lucha (al lado de los técnicos) destacan los trabajadores bancarios, que formaron el Sindicato Nacional de Empleados de Instituciones de Crédito y Oficinas Auxiliares con los trabajadores del Banco de México y del Banco Nacional de Fomento Cooperativo. En mayo del mismo año, presentaron su solicitud de registro ante la Secretaría del Trabajo, la cual les fue negada; el 13 de julio de 1972, se suprimió por decreto presidencial la libertad de asociación sindical de los trabajadores bancarios.[29]

Como los empleados bancarios, los de la Universidad Nacional Autónoma constituyeron su sindicato (de trabajadores y empleados, STEUNAM), cuyo registro fue negado por las autoridades del trabajo en 1972. A fines de año iniciaron una larga huelga que culminó con su reconocimiento.

Los técnicos de PEMEX, en 1972, lucharon por el reconocimiento legal de su sindicato, cuyo registro se les negó, como a todos los nuevos destacamentos asalariados que se integraron a la lucha.

En 1972 se mantuvo la lucha obrera (parcialmente limitada por un año de auge económico), y el movimiento campesino inició su marcha ascendente; por primera vez, desde los años treinta, volvió a adquirir las características de movimiento nacional.

La tercera gran línea de los movimientos de masas que golpean al Estado social autoritario es el estudiantil, el cual tiene sus niveles más altos de radicalización en 1972 y 1973. El movimiento estudiantil de estos años fue semillero de cuadros para las luchas obreras y campesinas, partidos y grupos de oposición. En Nuevo León, Sinaloa y Puebla el movimiento estudiantil tuvo sus puntos extremos de radicalización. En estos puntos, la etapa democrática estaba por terminar (o había terminado, como en N.L.); cuando corrientes que cuestionaban los partidos de izquierda aparecieron y, posteriormente, originaron la guerrilla en su vertiente urbana. En estos años surgieron los frentes obrero-campesinos-estudiantiles que proliferaron en las principales ciudades del país.

29 Huacuja, *Estado y lucha política, op. cit.*, p. 60.

En 1973, el gobierno continuó con la política expansiva y se desató la inflación. Los precios registraron alzas sin precedentes. El índice de precios al mayoreo creció 25.2% y el de precios al consumidor 21.3%. En estas condiciones, el Estado propició un aumento general de salarios, en septiembre de 1973, e hizo que el salario real de los sindicalizados creciera a pesar de la inflación.[30]

El presupuesto de egresos de 1973 implicó un moderado aumento respecto al ejercicio de 1972; sin embargo, ante la contracción de la inversión privada, se fueron aprobando ampliaciones presupuestales que se financiaron con préstamos. También el crecimiento de las importaciones (alimentos e hidrocarburos, principalmente) y la caída en las exportaciones incrementó el déficit en cuenta corriente de la balanza de pagos de 762 millones de dólares en 1972 a 1 175 en 1973. Aunque en los últimos meses de 1973 se aplicó una política monetaria restrictiva, el crecimiento del PIB en el año fue de 7.7%.

En este año, el movimiento huelguístico dio un nuevo salto en el número de huelgas, huelguistas y conflictos; éstos aumentaron con respecto a 1972, aunque no alcanzaron todavía los niveles de 1974, 1975 y 1976. Sumando el aumento de emergencia, el salario mínimo real disminuyó levemente en 1973 (4% con base en el índice de precios al consumidor y 6.2% considerando el costo de la vida obrera), pero los salarios industriales aumentaron. La política estatal logró este año amenguar el vendaval que se avecinaba con el gasto público expansivo y la política salarial que no permitió que el salario real de los obreros organizados disminuyera considerablemente.

Con la política estatal, el Congreso del Trabajo (CT), amenazado por la insurgencia obrera, inició una política de demandas más agresiva. En febrero de 1973, la 82a. Asamblea Nacional Ordinaria de la CTM exigió la jornada laboral de cuarenta horas por semana. El 29 de agosto, el CT planteó como medida ante la inflación, una huelga general para el 10 de octubre y formuló más de 4 000 emplazamientos a huelga en esos días. El anuncio de la huelga nacional estuvo, al parecer, relacionado con la propuesta presidencial de aumento de emergencia.

En este año profundizaron en el movimiento obrero las tendencias de los años anteriores. Continuó la lucha anticharra en los ferrocarriles; a la agitación en la industria automotriz se incorporó la General Motors; los obreros de la siderúrgica empezaron a moverse; comenzó a actuar la "tendencia democrática" en el SUTERM y se produjo la lucha en General Electric.

30 Por ejemplo los maestros vieron incrementar su salario real entre 4 y 11%; los burócratas entre 11.5 y 12%; el salario mínimo 18%, los obreros del Congreso del Trabajo 20%. R. Pasco, y B. Jeffrey, "Salario obrero y acumulación de capital en México", *Coyoacán* (1978), p. 79.

En la política laboral del Estado, aumentaron las reformas favorables a los trabajadores, complementarias al aumento de emergencia. En marzo de 1973 se reformó la ley del seguro social y se extendieron sus beneficios para trabajadores a domicilio, campesinos y grupos "marginados", con el sistema de "solidaridad social".

En 1973 se acentuó la lucha obrera, campesina y estudiantil más los esfuerzos redistributivos del Estado, y el desarrollo compartido (a pesar de dificultades económicas y sobre todo el ascenso en la lucha independiente de las masas) hizo que las relaciones entre la clase política y las organizaciones patronales tuvieran su primera contradicción grave. Una parte de esa clase dominante empezó a exigir al Estado un cambio de proyecto donde la coerción ocupara un lugar más importante al que normalmente había tenido en el Estado social autoritario. En 1973, a causa de la Reforma Fiscal propuesta por el gobierno, para controlar los precios, ante la espiral inflacionaria, más las demandas salariales y de reducción de la jornada de trabajo semanal a cuarenta horas, siete importantes organizaciones empresariales cuestionaron gran parte de las medidas económicas del gobierno. En un documento se culpó al gobierno por la inflación y se propusieron enmiendas económicas que aquél, en general, aceptó.[31]

En el subperiodo 1971-1973 (que hemos llamado, siguiendo la nomenclatura oficial, del desarrollo compartido[32]) como se ve en el cuadro IV-3, el producto interno bruto (excepto 1971) todavía pudo, aunque con dificultades, crecer a tasas aceptables. Sin embargo, el crecimiento sectorial de ese PIB, en el mismo cuadro, indica un grave desequilibrio intersectorial entre actividades primarias (principalmente agricultura) y los otros sectores. Así, mientras el crecimiento del sector industrial (excepto 1971) alcanzó altas cifras, el sector primario no rebasó el crecimiento de la población, e incluso en un año (1972) fue casi de cero.

El cuadro IV-3 muestra la importancia del gasto público en la reactivación económica de 1972, año en que creció en 39.4% contra sólo 3.9% del gasto privado; otro tanto se observa en el año de 1973. La trayectoria del gasto público y privado concuerda también con la de la inversión pública y privada (más la primera que la segunda; véase cuadro IV-5).

A pesar del interés que el desarrollo compartido dio a los aspectos sociales del gasto, la importancia de éste no se compara con el gasto federal en lo económico, que en 1972 rebasó 50% del gasto federal global (véase cuadro IV-4).

La industria absorbió la mayor parte de la inversión de capital del sector público, aunque tendió a estancarse; crecieron las inversiones destinadas al bienestar social y permanecieron prácticamente constantes las destinadas

31 A. Saldívar, "Formas de dominación del Estado mexicano", *Historia y Sociedad*, núm. 10, 1976, p. 20.

32 El régimen echeverrista denominó así todo el sexenio.

CUADRO IV-3

Indicadores económicos (1970-1976). Tasas de crecimiento anual a precios de 1960

	1971	*1972*	*1973*	*1974*	*1975*	*1976*
Producto interno bruto	3.4	7.3	7.6	5.9	4.1	1.7
Actividades						
a) primarias	2.0	0.5	2.2	2.8	0.9	−2.8
b) secundarias	2.5	9.3	9.2	7.2	4.3	3.3
c) terciarias	4.3	7.4	7.6	5.6	4.5	1.4
Inversión bruta fija	−3.7	13.4	16.0	8.7	6.9	−5.6
Gasto público	−0.4	24.6	16.7	3.4	18.9	−2.8
privado	2.8	3.9	7.2	9.5	2.2	−0.4
Inversión pública	−9.4	39.4	22.9	−4.9	19.9	−12.4
privada	−0.4	−0.6	10.8	20.1	−1.6	−0.2
Déficit del sector público	31.7	97.7	42.2	12.5	66.8	−16.3
Margen de utilidades* sobre ventas	6.2	6.9	7.5	8.4	8.7	4.1

* Razón de utilidades/ventas (no tasa de incremento anual) con base en una muestra de 43 empresas del mercado de valores.

FUENTE: *México hoy, op. cit.*, cuadro 5.

CUADRO IV-4

Gasto federal ejercido en % del gasto federal global

Años	*Economía*	*Social*
1970	49.2	
1971	48.8	24.7
1972	51.1	25.5
1973	50.8	21.9
1974	53.2	
1975	55.6	
1976	54.1	

FUENTE: J.W. Wilkie, *op. cit.*, p. 66.

al sector primario y, evidentemente, no fueron impulso suficiente como para incentivar la producción en este sector.

Se considera la crisis agrícola como un elemento importante de la crisis general; esto se reflejó en las importaciones que aumentaron en el renglón de bienes de consumo, incluso con respecto a bienes de capital, como se puede apreciar en el cuadro IV-6

CUADRO IV-5

Inversión bruta fija pública

Años	*Inversión bruta fija privada*
1971	0.42
1972	0.60
1973	0.76
1974	0.66
1975	0.83
1976	0.76

FUENTE: Banco de México, Informes anuales de 1971 a 1976.

CUADRO IV-6

Importación de mercancías (%)

Renglón	*1971*	*1972*	*1973*	*1974*	*1975*	*1976*
Bienes de consumo	6	9	11	13	9	5
Bienes de producción	84	81	79	76	80	86
No clasificado	10	10	10	11	11	9

FUENTE: Rogelio Huerta, "Relaciones económicas internacionales y balanza de pagos en México (1970-1976)", *Investigación económica*, v. XXXVI, núm. 3, 1977, cuadro 3, p. 122.

CUADRO IV-7

Balanza comercial de México (millones de dólares corrientes)

Años		*Saldo de la deuda pública externa (millones de dólares)*
1970	−1 045.5	4 262
1971	− 890.6	4 546
1972	−1 052.6	5 065
1973	−1 749.5	7 070
1974	−3 247.8	9 975
1975	−3 721.6	14 449
1976	−2 731.8	19 602

FUENTE: Banco de México, Inde, México, diciembre 1974.

El estancamiento de las exportaciones (sobre todo la caída de las agrícolas) y el incremento de la importación aceleró el déficit de la balanza comercial, como se ve en el cuadro IV-7.

Aunque la insurgencia obrera no se inició con la crisis, se hizo masiva con ella, como puede verse en los datos de huelgas, huelguistas y conflictos. Las demandas de democracia sindical y la lucha en contra de la depreciación de la fuerza de trabajo fueron de la mano. Sin embargo, los datos anuales de la evolución de los salarios reales como los del cuadro IV-8 no dan una idea clara de la influencia del aumento en el costo de la vida sobre el movimiento obrero en esos años. En los datos anuales se ve que el salario mínimo cayó un poco en 1971; se elevó en 1972 y volvió a caer un poco en 1973. En cambio, los salarios industriales siempre aumentaron. Sin embargo, si se analiza la evolución mensual de los precios al consumidor, con respecto a los salarios mínimos urbano-nacionales nominales, como en la gráfica IV-1, se ve que durante todo 1971 hubo caída en el salario. De enero de 1972 a septiembre de 1973 se dio un lento deterioro del salario real hasta que en ese mes el aumento de emergencia lo repuso. Es decir, entre una y otra revisión contractual o entre la fijación de un salario mínimo y otro, el salario real comúnmente decayó. A partir de 1973 las revisiones salariales serían, por ello, fijadas por el Estado anualmente y no cada dos años.

La respuesta estatal a la insurgencia obrera en este subperiodo fue en el salario y en múltiples reformas y prestaciones a los trabajadores: se estableció el Instituto de Fomento Nacional a la Vivienda de los Trabajadores (INFONAVIT), el Fondo Nacional para el Consumo de los Trabajadores (FONACOT), se amplió apreciablemente la cobertura del IMSS, se crearon la Comisión Nacional Tripartita, el Instituto del Trabajo, el Servicio Público de Empleo, se reformó el artículo 123 constitucional para establecer la igualdad jurídica entre trabajadores, etc.[33]

A pesar del esfuerzo reformista del Estado, el movimiento obrero independiente logró desarrollarse como no lo hacía desde los años treinta. Este movimiento tuvo enfrente el reformismo estatal, la represión en múltiples formas y la activación del aparato charro en la exigencia de mejoras a los obreros.

El charrismo cuenta con múltiples formas de control sobre el movimiento obrero que van de la negativa al reconocimiento de un sindicato, la formación de otro de membrete, el control burocrático de las asambleas obreras, la cooptación, el cohecho, la amenaza y aun la aplicación de la claúsula de exclusión, etc., hasta llegar a la represión física por medio de golpeadores, policía o ejército.[34] Puede decirse que el charrismo y el Estado en general utilizaron todas estas formas en el subperiodo estudiado; sin embargo, para

33 Véase descripción detallada de estas reformas en E. Estrella, p. 80.

34 Manuel Camacho, "Control sobre el movimiento obrero en México", en *Las fronteras del control del Estado mexicano*, México, El Colegio de México, 1976.

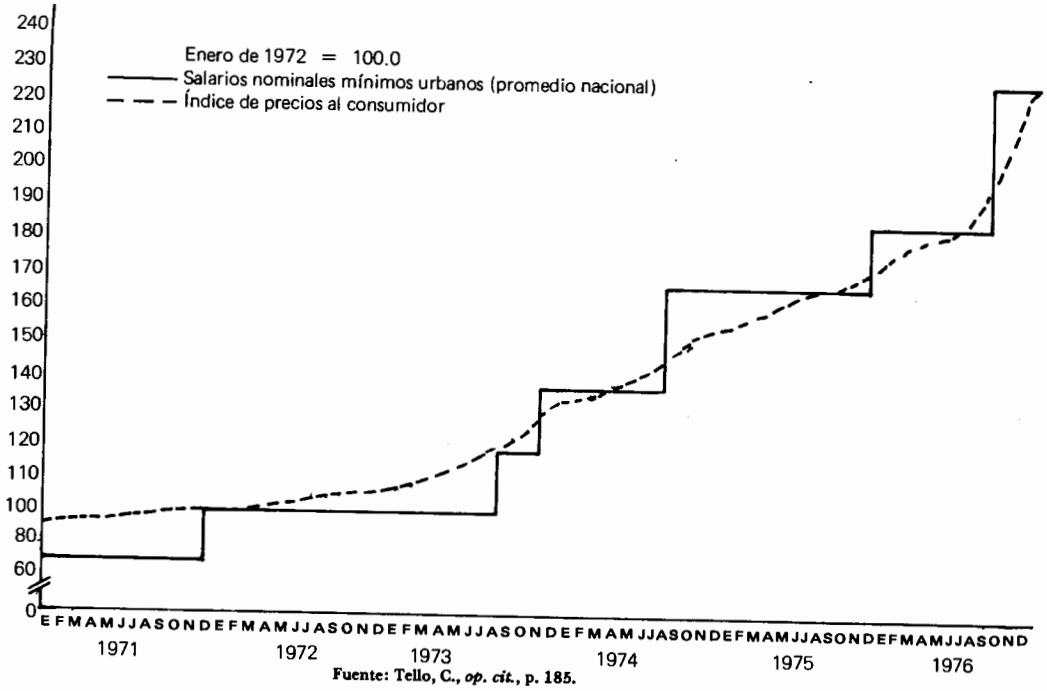
CUADRO IV-8

Salarios mínimos e índice de precios

Años	*Salario mínimo diario* General	*Salario mínimo diario* Campo	*Índice de costo de la vida obrera*	*Índice de precios al consumidor*	*Salario mínimo general real* *	*Salario mínimo general real* **	*Salario horario industrial real (precios 1960)***
1970	26.99	23.48	100	100	26.99	26.99	6.21
1971	26.99	23.48	103.2	105.38	25.61	26.2	6.8
1972	31.93	27.73	109.8	109.65	29.12	29.0	6.97
1973	34.81	30.23	128.05	124.47	27.966	27.2	7.13
1974	48.20	41.95	170	151.10	31.899	28.4	7.14
1975	52.97	46.10	194.2	171.31	30.92	27.3	7.15
1976	72.19	63.05	222.1	202.38	35.67	32.5	

* Base índice de precios al consumidor.
** Base índice del costo de la vida obrera.

FUENTE: Centro Nacional de Información y Estadísticas del Trabajo (CENIET).



Fuente: Tello, C., *op. cit.*, p. 185.

GRÁFICA IV-1

Salarios mínimos nominales y reales (anuales)

FUENTE: Tello, C., *op. cit.*, p. 185.

explicar la capacidad de seguir controlando el núcleo básico del movimiento obrero no se pueden despreciar las medidas reformistas reseñadas en párrafos anteriores.

La crisis no sólo golpeaba los salarios reales, también elevaba los niveles de desempleo y de subempleo. Tanto uno como otro crecieron ininterrumpidamente en el periodo. Puede suponerse que una parte importante de estos subempleados proviniese del campo, donde la crisis era particularmente aguda. Aquí la lucha se agudizó en forma extrema (al grado de originar guerrillas rurales en algunas zonas). Las particularidades del movimiento campesino de los años setenta eran, por un lado, su carácter generalizado, por otro el estar protagonizado por campesinos sin tierra, aunque no faltaron las luchas de los pequeños propietarios. Los móviles principales fueron: los precios de los productos agrícolas, el salario, la democracia y la tierra; esta última ocupó el lugar central.[35] La respuesta estatal a estas luchas puede ser considerada más violenta aún que la emprendida contra los obreros.

El desarrollo compartido naufragó bajo el embate de la crisis y el empuje de las masas. Las posibilidades objetivas del Estado social, mermadas por la crisis, en una ofensiva de masas que minaba su base fundamental, impidieron que el desarrollo compartido prosperase. Se trató, como dice E. González, de un proyecto inviable que no dependió tanto de la buena o mala voluntad de los gobernantes en turno cuanto de la crisis de un tipo de dominio que no contó con los elementos materiales para poder prosperar como proyecto.

C. La crisis del Estado social (1974-1976)

En 1974 el objetivo prioritario del Estado, en cuanto a política económica, fue frenar las presiones inflacionarias apoyándose en una política monetaria. Pero no fue posible conciliar los imperativos de una política antiinflacionista con el proyecto del desarrollo compartido, de tal forma que "la política económica globalmente considerada, no fue ni reformista ni estabilizadora".[36]

En 1974 el PIB decreció de 7.6% en 1973 a 5.9% real; la inversión bruta fija pasó de 19% a 10% anual en los mismos años; los precios continuaron sufriendo alzas pero no tan considerables como en 1973 (por ejemplo, en la ciudad de México el índice de precios al mayoreo fue de 13.3% en 1974 contra 25.2% en 1973). A pesar de la crisis, el proyecto reformista continuó en 1974, pero con logros muy modestos.

El gasto público decayó sensiblemente en su incremento anual, y otro

35 A. Bartra, "Seis años de luchas campesinas", *Investigación Económica*, v. XXXVI, núm. 3, 1977, pp. 157-210.
36 E. González, *op. cit.*, p. 45.

tanto sucedió con la inversión pública. Como contrapartida, el déficit del sector público se contuvo en su crecimiento (véase cuadro IV-3).

A fines de 1974, los salarios reales se incrementaron con respecto al año anterior, aunque se mantuvieron prácticamente como en 1972; asimismo, el salario industrial permaneció de hecho estacionario con respecto al año anterior. Si se observa la gráfica IV-1 se verá que durante 1974 el índice de precios al consumidor sólo por pocos meses rebasó el alza de salario mínimo nominal reforzado por un segundo aumento de emergencia. Es decir, aunque el proceso inflacionario continuó (a ritmo menor que en 1973), el Estado y el capital en general fueron capaces de tomar medidas que restituyeron el nivel del salario de forma más expedita que en años anteriores. Esto no fue una concesión gratuita; las huelgas aumentaron de 193 en 1973 a 789 en 1974; el número de huelguistas dio un salto espectacular al pasar de 7 302 en 1973 a 17 863 en 1974. Otro tanto sucedió con el número de conflictos y de emplazamientos a huelga. La clase obrera tuvo capacidad de presionar por la restitución del salario real, pero fue azotada por la desocupación que en 1974 alcanzó 6.3% (desocupación abierta) y 44% como desocupación y subocupación con respecto a la PEA.

En este año de 1974, con las huelgas de CINSA y CIFUNSA, hizo irrupción la insurgencia sindical en la industria metalmecánica. Hubo movimientos en la Constructora Nacional de Carros de Ferrocarril, en la empresa "Campos Hermanos", en la electromecánica (Majestic), en las industrias modernas de alimentos (Hérdez, etc.), la hulera (G. Euzkadi), Tabamex, etc.[37] En este año la lucha en el SUTERM cobró nuevos bríos a raíz de la huelga en la General Electric. Las demandas obreras comenzaban generalmente con exigencias económicas, pero luego pasaban al cuestionamiento de los charros, enfrentando así las diversas formas de la coacción en el sindicalismo del Estado: despidos, represión jurídica, cooptación, represión física, etcétera.

El Congreso del Trabajo encabezado por la CTM continuó con su agresiva política de exigencias en favor de los trabajadores. Así, el 6 de agosto el CT aprobó una demanda general de aumento de salarios del 35% y decidió emplazar a huelga a todas las empresas del país, si el 20 de septiembre no se llegaba a un arreglo. El 13 de este último mes las centrales charra y empresarial pactaron un aumento del 22% a los salarios menores de 5 mil pesos al mes. Éste se conoció como el segundo aumento de emergencia del sexenio, admitido por las más importantes organizaciones patronales, pero rechazado por algunas secciones regionales.

A finales de 1974 se produjo el segundo gran enfrentamiento entre la burguesía organizada y la clase política. Ante la oleada huelguística, los dirigentes de COPARMEX denunciaron la existencia de "una conjura iniciada

37 Véase la cronología del movimiento obrero en 1974: *El movimiento obrero y sindical*, Cultura Popular, México, 1975.

y dirigida por grupos subversivos y agitadores profesionales, a fin de romper con el orden, planteando conflictos que lesionan la economía del país" y solicitaron al Estado que pusiera fin a tal conjura. De la misma forma, el vicepresidente de la CONCAMIN llegó a pedir que "se encarcelase a tantos líderes y agitadores perfectamente identificados por las autoridades que únicamente causan odios, agitación y demagogia".[38]

Los enfrentamientos de 1974, el deterioro de la economía y la insurgencia obrera movieron a los empresarios a constituir el Consejo Coordinador Empresarial (CCE) el 4 de mayo de 1975.

En 1975 la prioridad en la política económica fue la reactivación del crecimiento con base en el incremento del gasto público, congruente con el reformismo del Estado social que se consideró que "detener o reducir el gasto público podría provocar contracciones en la actividad económica y tendría un impacto directo sobre el empleo y las condiciones de vida de los trabajadores".[39]

La política expansionista rebasó las previsiones presupuestales y, aunque los ingresos gubernamentales crecieron en una proporción notable, los gastos se elevaron en tal medida que la brecha entre ambos se amplió al doble de lo presupuestado. Ante esta situación se recurrió al endeudamiento externo, concertándose fuertes préstamos. La política expansiva de 1975 no funcionó, el PIB creció sólo en 4.2%. La inversión bruta fija continuó disminuyendo y aunque el gasto público aumentó apreciablemente, no logró compensar la caída en el gasto privado. Otro tanto se puede decir de la inversión pública y privada. El déficit público creció y decayó el margen de utilidad sobre ventas (ver cuadro IV-3).

En este año, la importancia de la inversión bruta fija del sector público con respecto a la privada alcanzó una gran proporción (0.83) y a pesar de los esfuerzos por destinar recursos públicos al agro en menoscabo de los de bienestar social, aquellos no fueron suficientes y la crisis agrícola continuó. La situación económica era tan mala que incluso la inversión extranjera directa tuvo un incremento negativo de 1974 a 1975.

El salario mínimo real, aun considerado el aumento de emergencia, fue inferior a finales que a principio de 1975, calculado con cualquiera de los índices disponibles. El salario industrial prácticamente no cambió; al parecer se estaba llegando al límite de las capacidades del Estado social de conciliar condiciones materiales de los trabajadores y acumulación del capital. En la gráfica IV-1 se ve que al final de año el índice del costo de la vida superó al salario mínimo nominal.

El movimiento huelguístico fue menos activo que en 1974; el número de huelgas decayó a menos de la mitad y el de huelguistas en casi la mitad. En cambio el de conflictos se incrementó bastante. Es posible (aunque no hay

38 *Excélsior*, 18 de septiembre de 1974, p. 1.
39 E. González, *op. cit.*, p. 60.

datos al respecto) que una causa importante de conflictos hayan sido los despidos. El desempleo y el subempleo en 1975 continuaron su ascenso.

Las demandas colectivas del movimiento obrero en este subperiodo se centraron básicamente en la defensa del precio de su fuerza de trabajo; específicamente del salario monetario. Sin embargo, es de hacer notar que en tercero y cuarto lugar aparecen las demandas de contrato colectivo y de creación de sindicato independiente y sólo en último lugar la de la participación en la administración empresarial.

En 1976 se diseñaron políticas fiscales y monetario-crediticias de corte relativamente restrictivas; el peso tuvo que ser devaluado el 31 de agosto de ese año; con el fuerte endeudamiento público el PIB casi no creció (1.7%); las actividades primarias tuvieron un incremento negativo, así como la inversión bruta fija; el gasto público, el privado, la inversión pública y privada y el margen de utilidades sobre ventas llegaron a su nivel más bajo. Era el punto máximo de la crisis económica, que no terminó ese año, pero marcó el final del desarrollo compartido como proyecto.

El salario mínimo real sólo pudo crecer a base de un nuevo salario de emergencia en octubre de 1976, última concesión de un régimen que fenecía. En este año, el número de huelgas y huelguistas, conflictos y emplazamientos alcanzó el nivel más alto del sexenio.

La tendencia democrática retomó la hegemonía en el movimiento obrero desde 1975; logró aglutinar amplios sectores obreros y universitarios, pero debió ceder ante la represión estatal.[40] Este mismo año hubo un importante movimiento democratizador en el sindicato de telefonistas, entre los médicos residentes, en las vidrieras, textileras, automotriz, electromecánica, etc.

La evolución del sector industrial entre 1970 y 1975 puede verse en los cuadros IV-9 y IV-10. Se observa que, a pesar de la crisis, la productividad creció en sentido amplio, tanto globalmente como para los tres niveles de establecimientos de que hemos hablado. Igual sucedió con los valores por establecimiento y globalmente con la tg y la de la plusvalía. Sin embargo, al desagregar por estratos de tamaño de establecimiento se ve cómo los diversos estratos no fueron golpeados uniformemente por la crisis: mientras la tasa de plusvalía decayó en los dos más bajos, creció un poco en el superior. De la misma forma, el Cv/O no disminuyó en ninguno de los estratos ni globalmente, lo cual concuerda con las observaciones acerca de la evolución del salario real entre 1970 y 1975.

Cabe preguntarse lo sucedido en el mundo productivo, de tal forma que la crisis que se inició a principios de los setenta *no sea considerada única-*

40 Véanse: R. Trejo, *et al.*, *Cronología del movimiento de los electricistas democráticos*, Cuadernos de Educación Sindical núm. 2, STUNAM. El último acto desesperado de la Tendencia democrática fue la instalación de un campamento de protesta frente a Los Pinos, el cual terminó siendo desmantelado por la policía.

mente como crisis del Estado social. En cuanto al Cv/O éste creció a ritmos históricos con respecto a las décadas anteriores. Lo anterior posiblemente hable del esfuerzo del Estado social por seguir manteniendo los términos del consenso basado en una política de mejoría de las condiciones de vida de la parte organizada de la clase obrera.

El Estado social autoritario se caracteriza por el *corporativismo autoritario.* Desde el punto de vista corporativo la negociación obrero-patronal tiende a convertirse en un terreno directamente estatal y en esta medida la evolución del Cv/O a ser más producto de la política del Estado, como política general hacia la clase obrera organizada, que es resultado de la negociación entre el capital y el trabajo empresa por empresa.

Aunque la clase obrera logró mantener sus niveles de ingreso en términos generales durante el sexenio de Echeverría, esto no se compaginó con el mismo ritmo de crecimiento en la productividad. La productividad creció, pero no fue suficiente para contrarrestar al crecimiento del Cv/O. De esta forma, aunque el Cc/O creció, lo hizo en menor proporción que la década anterior. La tp aumentó un poco, pero en los sesenta había decaído mucho y no logró en la primera mitad de los setenta recuperar los mejores niveles que hemos estudiado. Una cosa semejante puede decirse de la tasa de ganancia.

Detrás de la presencia de tasas de ganancia desfavorables se encontraban problemas relacionados con la capacidad interventora del Estado en la economía, pero otros que hunden sus raíces en los propios procesos productivos. Así como en los sesenta la caída en las tasas de ganancia pueden atribuirse a la caída en las tasas de plusvalía, y éstas a la evolución del Cv/O favorable a la clase obrera. En los setenta se continuó, en términos generales, con la misma tendencia. El desarrollo compartido implicó sostener el salario real, a pesar de las dificultades económicas, como una decisión política y el aumento en la productividad no fue suficiente para contrarrestarlo.

Detrás de esta decisión política posiblemente estuviese presente la *insurgencia sindical*, la que no obstante ser incapaz de romper el control charro en forma generalizada, en términos cualitativos afectó a las más importantes ramas productivas del país y a sus más importantes empresas. Es decir, la capacidad de resistencia de la clase obrera –en forma de lucha independiente o de activación del aparato charro reivindicativo– es probable que haya influido en las decisiones estatales que condujeron a una política salarial no totalmente desfavorable a los trabajadores, sobre todo si se toma en cuenta el contexto real de crisis económica.

Si la lucha de clases en la primera mitad de los años setenta contribuye a explicar la no decadencia del Cv/O, ¿cómo explicar la decadencia de la tp? Intentar explicar lo anterior implica analizar las entrañas de los procesos productivos, tarea que no se realizó en este estudio. Sin embargo, cabe aventurar algunas hipótesis al respecto. Sólo parcialmente la resistencia

CUADRO IV-9

Indicadores de acumulación de capital (pesos 1970)

	1970	*1975*
V/O	81	104
Cc/O	51	59.4
Co	3.9	3.3
V/e	1131	1535
O/e	13.9	14.8
tg	0.21	0.34
tp	1.35	1.45
Cv/O	81	104

FUENTE: Elaboración propia con datos de los censos industriales de 1970 y 1975.

obrera a la explotación en el periodo analizado parece haber tomado la forma de resistencia al nivel del proceso de trabajo. Aunque la lucha fundamental se entabló por el salario o por la democracia sindical. Las luchas por las condiciones de trabajo también se presentaron; no obstante, los límites de una base tecnológica, si bien están enmarcados por la resistencia obrera, reconocen márgenes objetivos más allá de los cuales no es posible pensar que se pueda transitar eficientemente con la sola intensificación de los principios de la organización prevaleciente del trabajo. Hacia finales de los cincuenta o principios de los sesenta es posible que se haya entrado en una nueva etapa tecnológica al nivel de los procesos de trabajo. Cabría preguntarse si en los setenta se llegó al límite de la capacidad de esta forma de organización del trabajo y su base tecnológica y se habría entrado en una verdadera *crisis de productividad.* Pero, la crisis de una forma productiva, de una forma de organización del trabajo, se traduce en la crisis de la *figura obrera* que lo caracteriza: el *obrero del desarrollo estabilizador.* Y en un Estado social en la crisis de la *forma de regulación* que lo caracteriza.*

D. ¿SÓLO UNA CRISIS ECONÓMICA?

A la crisis sufrida por el capitalismo en México en los años setenta se le suele denominar crisis del "modelo de acumulación". Tal denominación pone el énfasis en la bancarrota de una política económica determinada;

* Véase un análisis detallado sobre la otra cara de la crisis en México en Enrique de la Garza, *et al.*, *Crisis y reestructuración productiva en México*, UAM-I, 1988.

CUADRO IV-10

Indicadores de acumulación de capital por estratos (pesos 1970) y por tamaño de establecimiento

	1970			1975		
	V/e_1	V/e_2	V/e_3	V/e_1	V/e_2	V/e_3
V/O	30.4	57	113	56	70.6	137
Co	2.98	3.0	4.3	3.4	3.0	3.3
tg	0.3	0.27	0.27	0.23	0.25	0.38
tp	1.2	1.1	1.4	1.0	1.0	1.64
Cv/O	5.8	10.9	16.8	10.3	13.9	22.9
Cc/O	17.4	33.5	73	35.2	42.7	77
O/e	4.3	21.5	104	4.5	20.5	102

FUENTE: Elaboración propia con datos de los censos industriales de 1970 y 1975.

ésta había consistido en basar la acumulación en la agricultura como generadora de divisas y alimentos baratos, el bajo precio de la fuerza de trabajo, así como el proteccionismo estatal a la industria. En este sentido, la crisis tendría cuatro causas fundamentales: *a*) el agotamiento de la capacidad de transferencia del sector agrícola al industrial; *b*) lo limitado del mercado interno por lo bajo de los salarios; *c*) la ineficiencia productiva industrial originada en el proteccionismo; *d*) los límites del déficit fiscal del Estado.[41]

Analizaremos ahora las anteriores explicaciones de la crisis. En primer término, hemos visto que, efectivamente, uno de los componentes de la crisis del capitalismo en México es la crisis agrícola. Sus causas, aunque tienen un fondo común con toda crisis económica (la contradicción entre el carácter social de la producción y lo privado de la apropiación), se complican por las diferencias de la agricultura y la industria: importantes relaciones no capitalistas (en el caso de México en el sector campesino); renta de la tierra, efecto climático y anualidad agrícola.[42]

En México, la crisis agrícola empezó a manifestarse desde 1966;[43] a partir de ese año, los precios de los alimentos agrícolas no reflejaron sus

41 Véase, por ejemplo: Alejandro Álvarez y Elena Sandoval, "Desarrollo industrial y clase obrera en México", *Cuadernos Políticos*, núm. 4, 1975, pp. 6-25; Julio Labastida Martín del Campo, "Proceso político y dependencia en México", *Revista Mexicana de Sociología*, v. XXXIX, núm. 1, 1977, pp. 193-228.

42 E. Varga, *Economía y política del capitalismo*, ECP, México, 1977.

43 L. Gómez Oliver, "Crisis agrícola, crisis de los campesinos", *Comercio Exterior*, v. XXVIII, junio de 1978, p. 714.

costos de producción, incluso en el sector campesino no sujeto a la obtención de la tasa media de ganancia. Para los precios de los productos agrícolas de origen campesino el Estado había aplicado desde hacía tiempo los llamados "precios de garantía" que habían estancado las remuneraciones de dichos productores durante casi 20 años (en el segundo quinquenio de los años sesenta se suplió la decadencia productiva con importaciones). Sin embargo, como hemos visto en el capítulo III, se ha exagerado la importancia (sin ser despreciable) de la producción campesina en la canasta obrera. En dicho capítulo estimamos un componente campesino alrededor de 1/3 del gasto obrero en los años sesenta. De cualquier forma, al influir el Estado sobre los alimentos de origen agrícola con los precios de garantía, modificó el "ciclo natural" de la reproducción en el agro. Si la superficie cosechada de algunos alimentos básicos disminuyó a fines de los años sesenta se debió simplemente a que, a pesar de la demanda, se había puesto una camisa de fuerza a los precios de mercado e incluso de producción. Así, la crisis en lugar de manifestarse como sobreproducción de mercancías y caída en la producción por insuficiencia del mercado lo hizo, gracias al Estado, como crisis de subproducción. Esta subproducción agrícola repercutió luego en la industrial como crisis de proporcionalidad entre las producciones agrícolas e industriales.

Ciertamente, como dicen Vania Salles y Kirsten Appendini[44] el problema de las relaciones entre agricultura e industria no puede verse sólo en términos de precios (aunque en éstos se condense un gran cúmulo de contradicciones). El problema de fondo es el de las transferencias de valor entre estos sectores, con la complicación de la existencia de un subsector no capitalista. Basta recordar que el balance de transferencias entre agricultura e industria resultó claramente favorable a la segunda, y que el Estado contribuyó para que así fuese. Esta situación fue menos grave en el caso del sector capitalista agrícola. A fines de los años sesenta la pauperización campesina era tal que se había llegado al límite en el cual lo producido ni siquiera reponía el desgaste de la fuerza de trabajo empeñada.

En los años setenta se optó por elevar los precios de garantía y la inversión estatal en el agro, pero los precios de los productos no agrícolas aumentaron más y la demanda internacional de productos agrícolas se había contraído.

Se dice, por otra parte, que lo limitado del mercado interno, producto del control estatal sobre el movimiento obrero, habría creado una verdadera crisis de sobreproducción. Ciertamente, en el capitalismo, consumo y producción aparecen como dos polos de la reproducción del capital que se presuponen y contraponen al mismo tiempo. Esto significa que el equilibrio entre consumo y producción en el capitalismo, y no sólo en México,

44 "Precios agrícolas y crisis", *Foro Internacional*, v. XIX, núm. 3, pp. 402-428.

sólo puede ser momentáneo; su contradicción es la misma que se establece entre la existencia del capital privado que busca elevar su tasa de ganancia junto a otros capitales privados y la necesidad de realización de la producción entre aquellos que son fuente de plusvalía y a la vez consumidores. Ciertamente, el consumo no se puede reducir al de los trabajadores ni tampoco al de los medios de consumo. Pero a medida que el capitalismo se desarrolla (es lo que sucede en México), la mayor parte del consumo de medios de consumo tiende a corresponder al sector asalariado.

Hemos visto en los capítulos II y III que a partir de 1956 se inició en México una etapa nueva en la acumulación del capital caracterizada por la subordinación real del trabajo al capital. En ella, el capital variable consumido en la industria por obrero, así como el salario mínimo real se elevó constantemente durante los años sesenta. El capitalismo en México no se basaba más en esta década (a pesar de lo que afirman algunos autores) en lo bajo del salario real, sino convivía y se desarrollaba con salarios crecientes. Lo que se olvidaba es que en ese decenio, México no estaba en una situación propia de la fase del liberalismo (ni en lo económico ni en lo político). Desde la conformación de los rasgos básicos del Estado social, con el régimen de Cárdenas, hasta su constitución definitiva en los principios de los años cincuenta, el Estado social mexicano fue adoptando un importante papel económico en sus dos grandes aspectos: el Estado como consumidor, complemento y sustituto del consumo privado, y el Estado como productor. En el primer aspecto intervienen tanto cuestiones económicas como políticas: en lo económico como sustituto de la demanda que la producción reclama insistentemente; en lo político en el renglón de los gastos sociales e incluso administrativos del Estado para obtener el consenso o por lo menos la pasividad de los dominados.

Los gastos estatales pueden clasificarse, desde el punto de vista de la generación de valor (como materialización de trabajo humano en mercancía) en gastos productivos y gastos improductivos. A pesar de la importancia de los gastos en economía, todavía en los años sesenta aproximadamente la mitad de esos gastos pueden considerarse como improductivos. Si bien esos gastos incentivan la producción al generar demanda, ellos de por sí requieren destinar una parte importante de la plusvalía social a tareas no directamente productivas. En México, la situación se agravó (mas no se explica por ella misma) por la política de transferencias de plusvalía de las empresas productivas públicas a las privadas, por el mecanismo de los precios o por gastos sociales estatales.

Es decir que en los años sesenta México estaba en una fase sincrónica con el capitalismo mundial en cuanto a las tareas del Estado. Estas tareas de consumidor y de "estado benefactor" se ampliaban constantemente, pero ni la reproducción del capital ni las clases dominadas se conformaban con una intervención estatal alta pero estancada, y ambas exigían cada vez más. El Estado social capitalista trató de resolver el problema derivado de

la contradicción fundamental del capitalismo con el intervencionismo. En México sucedía otro tanto; el papel del Estado en la economía se había vuelto un elemento contra la crisis superior al consumo obrero.

Pero, como dice R. Castañeda,[45] para financiar su gasto el Estado no puede sino recurrir a las siguientes fuentes: *a*) la plusvalía de sus empresas; *b*) la plusvalía pedida en préstamo a instituciones públicas o privadas; *c*) una parte de la plusvalía capitalista y de salarios obreros por medio de los impuestos, etc.; *d*) la emisión primaria de dinero y recursos equivalente.

En el primer caso no hay dos soluciones: o empresas estatales que obtienen la tasa media de ganancia o transferencia de plusvalía al capital privado, en algunos casos en forma de gastos sociales indirectos. La primera, la única que puede aportar dividendos directos al Estado para derivarlos a otros renglones, implica una fuente de entradas que si no quiere descapitalizar las empresas estatales tendría que operar con presupuestos similares a los de las empresas privadas y, en esa medida, se reduciría al caso *c*, excepto monopolios muy especiales en situaciones excepcionales como es hoy del petróleo. En la práctica, sucedió la segunda, es decir que por lo menos hasta 1970 las empresas estatales más importantes funcionaron con déficit transfiriendo con ello al capital privado y a los consumidores no capitalistas como gastos sociales indirectos la mayor parte de la plusvalía generada.

Las medidas impositivas no han ocupado un papel importante en la historia del Estado social mexicano. Los impuestos sólo se pueden aplicar o a las ganancias o a los salarios. En el primer caso equivale a reducir el margen de ganancia y reducir la posibilidad de acumulación de capital; el segundo caso, no han adquirido niveles notorios en México ante lo bajo del salario y por los costos sociales de una política que incida en este sentido.

La deuda pública como veremos, tiene a la larga, consecuencias similares a la fuente *d*. El Estado ha absorbido paulatinamente las reservas del sistema bancario: 14% del financiamiento total en 1960; 24% en 1970 y 40% en 1975. Y, sin embargo, no ha sido suficiente, y el Estado ha tenido que recurrir al crédito exterior.[46] En 1970 el endeudamiento público había alcanzado tal nivel, que el servicio de la deuda absorbía una parte muy alta de los nuevos préstamos. No podía ser de otra forma, ya que esos préstamos no eran (ni podían serlo en el Estado social) sólo dedicados a actividades productivas, y que cuando lo eran no reportaban al Estado la tasa media de ganancia que permitiera el pago de tales créditos a partir de la propia plusvalía generada en sus empresas.

Esta es la gran contradicción del Estado social. Si quiere seguir siéndolo no puede recurrir a una reforma fiscal tal que el gravamen a ganancias y salarios financie ampliamente su gasto creciente, sino que éste se financia

45 "Los límites del capitalismo en México" en *Cuadernos Políticos*, núm. 8, 1976, pp. 53-74.

46 Exposición detallada en R. Castañeda, art. cit.

con préstamos o se hace por emisiones directas. Tanto una como otra forma presuponen, a la larga, la inflación.[47]

En México, desde fines de los años sesenta, aumentaba la dependencia de la deuda externa del Estado y de la inversión privada. La entrada del capital internacional a una larga crisis en esos años causó contracción de los préstamos, hecho circunstancial que desató todas las contradicciones contenidas ya en el funcionamiento del Estado social en una etapa superior de su evolución. La contracción del crédito redujo la inversión, y, con ello, las presiones inflacionarias se dejaron sentir con fuerza en 1970 ante un gasto estatal que no disminuyó. Posteriormente, el Estado mexicano se vio obligado a transitar entre la contracción y la expansión del gasto público y al mismo ritmo funcionó la economía. Esto no significa que en el capitalismo se imponía el voluntarismo de la política económica, sino que sus contradicciones profundas se veían ahora mediadas por la política económica. En periodos de auge, ésta había logrado mitigar esas contradicciones, en la crisis ellas se volvían a imponer sobre su misma mediadora haciendo de esa política un juego de las fuerzas del mercado. Quienes suelen atribuir la crisis a los errores de las posibles estrategias estatales no rebasan la apariencia del problema y, en última instancia, reducen la economía a un modelo y las contradicciones a errores de planeación (de ahí la concepción de "modelo de desarrollo"). En México en la década de 1970 era el primado de la economía política sobre la política económica. Aquello que por decenios aparecía en la superficie como jerárquicamente más importante, se mostraba ahora en su inversión reveladora.

Como en el resto del capitalismo moderno, los decenios de 1950 y 1960 fueron de gran elevación en la productividad por trabajador. Hemos tratado de mostrar cómo el dato de productividad en sentido amplio no puede explicarse en nuestro país únicamente como intensificación o racionalización del proceso de trabajo, sino que debe agregarse la innovación tecnológica con la consiguiente elevación de la productividad en sentido estricto. Algunos autores han señalado el papel en el decenio de 1960 de la entrada masiva de la inversión extranjera con nueva tecnología ahorradora de mano de obra.[48]

En la década pasada el sistema capitalista en su conjunto se encontraba en lo que algunos han llamado la tercera revolución industrial[49] caracterizada por la introducción de medios de control automático y cibernéticos en los procesos productivos. Como muestra Mandel, había en el capitalismo un desarrollo frenético de las fuerzas productivas; en estas condiciones, con las capacidades productivas potenciadas, la intervención del Estado como consumidor se hacía cada vez más indispensable. Pero del fondo de la contradicción surgía que el Estado capitalista moderno no es sólo capitalismo monopolista de Estado (categoría que no llega a abarcar las funciones estatales actuales en su complejidad), sino Estado social, que destina una parte creciente de la plusvalía social no directamente a la acumulación del capital.

47 La simple demanda estatal no genera inflación. No necesariamente a mayor dinero en circulación debe corresponder mayor inflación. Si el aumento del circulante se distribuye entre consumo e inversión y ésta se incentiva con tasas de interés más bajas, el incremento en la demanda puede compensarse por el aumento en la producción.

48 Otros, por el contrario, intentan probar que la tecnología en México es anticuada (véase, por ejemplo, Miguel Wionczek, *El nacionalismo mexicano y la inversión extranjera*, México, Siglo XXI, 1967.

49 Véase E. Mandel, *El capitalismo tardío*, México, Era, 1980.

En México, el gasto público durante el desarrollo estabilizador se financió a partir de la plusvalía externa e interna en forma de préstamo. Esto equivalió a dedicar por lo menos la mitad del mismo a gastos improductivos, lo cual significó entrar en la espiral de sustracción de una parte creciente de la plusvalía social a tareas no directamente acumulativas. Tarde o temprano se tendría que llegar al límite de este "despilfarro" desde el punto de vista de la lógica estricta del capital. La crisis agrícola e internacional no hicieron sino desencadenar en México las contradicciones que hasta ese momento la política económica había logrado atenuar.

A la larga, aunque el Estado social había introducido una complicación más en el funcionamiento de las leyes económicas (como regulador del ciclo económico) quedaba patente la vieja aserción de que "la razón última de toda verdadera crisis es siempre la pobreza y la limitación del consumo de las masas, frente a la tendencia de la producción capitalista de desarrollar las fuerzas productivas como si no tuvieran otro límite que la capacidad absoluta de consumo de la sociedad",[50] o como si los ingresos y capacidad de gasto del Estado fuesen ilimitados, agrega Castañeda.[51] Esta contradicción evidentemente no podía resolver la política neokeynesiana del gasto público. Achacar la crisis en México en los años setenta a los errores políticos o técnicos del gobierno o a la ambición de la clase dominante es olvidar que lo que está en discusión es la lógica misma del capital.

El Estado social es Estado interventor en la economía y Estado benefactor. La crisis de su capacidad de intervención y benefacción se convierte en crisis del propio Estado, desde el momento en que el pacto social se basa en esos dos vectores. En el Estado social autoritario la crisis de intervención en la economía y de benefacción se traduce en crisis del corporativismo autoritario que toma la forma de lucha democrática y anticorporativa. Hay que reconocer que en el sexenio de Echeverría la capacidad social del Estado no se agotó radicalmente y que el cuestionamiento obrero al corpo-

50 C. Marx, *El capital*, citado por V. I. Lenin, *Obras completas*, t. IV, Ed. Cartago, Buenos Aires, 1969, p. 59.

51 R. Castañeda, art. cit., p. 56.

rativismo autoritario fue parcial y no logró romper sustancialmente el control charro.

La primera crisis del Estado social autoritario resultó una crisis parcial. Sin embargo, pocos años después –en 1981– se abrirá una segunda etapa todavía más profunda de esta crisis.

Asimismo, aunque la insurgencia obrera se vio impulsada por la crisis, no puede explicarse sólo por ella. Esta insurgencia se inicia desde antes que el proceso inflacionario se desatara y pensamos que tiene su antecedente inmediato en las luchas de 1968. El impulso de la insurgencia obrera no provino simplemente de la contradicción capital-trabajo sino de la articulación de ésta con la contradicción básica en el Estado social autoritario. Es decir, el de una sociedad civil al que los marcos del control organizador le han quedado cortos en su desarrollo. La insurgencia obrera, como la crisis de 1958 y 1968, fue la respuesta de una sociedad que encontraba su contradicción principal en el carácter social y a la vez autoritario del Estado.

V. CONCLUSIONES

A. SUPEREXPLOTACIÓN, PRODUCTIVIDAD Y CRISIS

HEMOS visto en este trabajo de qué manera la acumulación del capital durante el periodo 1940-1955 se basó en la reducción del salario real, en términos generales. Esto no autoriza a considerar toda reducción del salario real como superexplotación, porque significaría concebir el valor de la fuerza de trabajo como una constante sin influencia de la lucha de clases. En el periodo 1940-1955, la derrota de la clase obrera de la gran industria marcó la decadencia de su salario real. En estos años, a pesar de la reducción del salario real, la esperanza de vida de la población aumentó, y no hay bases para considerar que no se tuvieron condiciones para la reproducción "normal" de la fuerza de trabajo. Durante el periodo 1955-1970, el salario real de los trabajadores aumentó, y a la vez, aumentó la productividad en el sector industrial.

Idénticas tendencias se observaron al estratificar por tamaños de V/e y por tipo de mercancía producida, medios de producción y de consumo. La productividad en sentido amplio (V/O) tuvo un comportamiento irregular hasta 1955, y luego una tendencia sostenida al crecimiento hasta el último censo analizado. Al estratificar por tamaño de establecimiento se tuvieron comportamientos semejantes al señalado.

Otro tanto sucede al considerar medios de producción y de consumo. Para reafirmar lo anterior se calculó el capital constante anual por obrero incorporado al producto, observándose tendencias semejantes a la de V/O. No repetiremos el análisis realizado en los capítulos II y III, sólo señalaremos que hay bases empíricas para considerar que la producción industrial en México, contrariamente a la teoría de Marini, hacia finales de los cincuenta entró en el circuito de la plusvalía relativa como mecanismo básico de extracción de plusvalía.

Es cierto que el uso intensivo de la productividad no asegura que el mecanismo de plusvalía relativa funcione; para ello, la productividad debe invadir el sector de medios de consumo obrero. Marini supone, sin aportar prueba alguna, que los obreros no son consumidores importantes de productos capitalistas. En el capítulo III hemos aportado cifras que permiten mostrar el error de su premisa. Es decir el circuito de la plusvalía relativa se ha cerrado en México por lo menos desde los años sesenta.

Asimismo, el corolario de Marini de la tendencia a la realización de la producción capitalista en el exterior no encontró fundamento empírico en

nuestro estudio, pues, al contrario, ha sido el mercado interno, en todo el largo periodo analizado, el campo esencial de la realización de las mercancías.

La conclusión salta a la vista: la teoría de la superexplotación no tiene fundamento teórico ni empírico. En México, el capitalismo ha transitado y transita por caminos progresivos, destruyendo viejas relaciones, transformando la estructura de clases, revolucionando toda la vida social. Sus contradicciones son como las contradicciones, obstáculos, etc., que el desarrollo del capitalismo encontró en los llamados países industrializados. El capitalismo en México no se basa en la superexplotación como dice Mathies, si el capitalismo periférico se basara sólo en la superexplotación, iría pronto al derrumbe, puesto que los límites físicos de la extensión de la jornada, intensificación del trabajo y pago de la fuerza de trabajo por debajo de su valor, no son amplios.[1]

En suma, muchas de las "especificidades" del subdesarrollo captadas supuestamente por el dependentismo de Marini "se trata de características normales del desarrollo capitalista y, como tales, independientes de cualquier forma o dependencia";[2] como dice Marx, el proceso de acumulación del capital puede descansar en la plusvalía absoluta o en la relativa pero "el proceso de acumulación llega siempre a un punto en que el incremento de la productividad del trabajo social se convierte en la palanca más poderosa de la acumulación".[3]

Sin embargo, desde los inicios de la década pasada, la acumulación del capital en México ha tenido graves dificultades para desarrollarse. En este sentido, la sola discusión de mecanismo relativo de acumulación *vs.* superexplotación resulta insuficiente para dar cuenta de la crisis productiva. Esta crisis adquiere, a nuestro entender, la forma de crisis de la productividad que hunde sus raíces en los límites sociales y técnicos de la base tecnológica que fue palanca durante el desarrollo estabilizador. En esta medida, la crisis de productividad es también crisis de base tecnológica que parece haber llegado a su límite.

B. La crisis del Estado social autoritario

Hemos analizado cómo el Estado de la Revolución Mexicana sufrió importantes transformaciones en el periodo 1940-1976. Por un lado, su intervención en la economía se fue convirtiendo en puntal de la acumulación del capital, tanto en lo relacionado con su gasto global como consumidor,

1 G. Mathies, "Estado y crisis capitalista en América Latina", *Críticas de la economía política*, núm. 2, México, El Caballito, 1977.
2 G. Kay, *Sviluppo e Sottosviluppo*, Feltrinelli, Milán, 1976, p. 60.
3 C. Marx, *El capital*, México, FCE, t. 1, p. 525.

cuanto como Estado inversor en procesos productivos directos. Sin embargo, esta capacidad de intervención del Estado en la economía se vio aparejada con el déficit de las finanzas públicas que tomó finalmente la forma de la crisis de la deuda externa e interna del Estado. De esta manera, en la década de 1970, la capacidad interventora del Estado en la economía pareció haber llegado a su límite –excepto durante el interregno de los años de auge de la exportación petrolera.

Pero el Estado social autoritario mexicano no es sólo Estado interventor, sino, en cierta medida, también Estado benefactor, que con su gasto social y la política de subsidios al consumo ha afectado las condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo, convirtiendo su gasto global en elemento fundamental del orden social. Los años de consolidación del moderno Estado mexicano son también de su gasto social. La crisis iniciada en los años setenta afecta de manera importante la capacidad financiera del Estado, en particular su capacidad de continuar siendo Estado benefactor en términos materiales.

Desde el momento en que las formas de intervención política y el funcionamiento del Estado han cambiado, la transformación de Estado liberal en Estado social, también el significado de crisis de Estado tiene que ser diferente. Cuando una forma estatal basa su capacidad política de hegemonía, consenso, legitimidad o control en sus capacidades para impulsar el crecimiento económico e incidir sobre la reproducción de la fuerza de trabajo, la crisis de Estado no adquiere únicamente la forma de crisis de hegemonía. En este medio el fenómeno de la crisis de Estado atraviesa diversos niveles, uno de los cuales será el de la funcionalidad entre el Estado y el conjunto de las organizaciones e instituciones que conforman la mediación entre aquél y la sociedad civil. En México no se trata, por supuesto, de una crisis orgánica que haya hecho saltar los controles políticos, sino de una crisis estatal en cuanto a incapacidad material y política de dirección del conjunto de la sociedad, que se inicia en el nivel material del Estado de seguir lubricando los canales institucionales del control político de las clases subalternas. En este sentido, se abre la posibilidad y la necesidad de la restructuración de la forma estatal cuando el "pacto social" no puede seguir descansando en las mismas bases que en el Estado social autoritario. Las soluciones a la reestructuración estatal en estos momentos no aparecen suficientemente claras; la retirada paulatina del Estado de su tradicional función económica no significa que la clase política ha descubierto la manera de restituir fluidez a las mediaciones entre Estado y clases subordinadas. En este aspecto, el análisis de la dinámica sindical resulta fundamental para entender el significado y profundidad de la crisis estatal, así como el esbozo de posibles alternativas a la misma.

C. La crisis del sindicato corporativo autoritario

El sindicato de la Revolución Mexicana es, por un lado, un sindicato de la circulación, pero, a la vez, es uno de Estado. Durante el periodo del desarrollo estabilizador, el papel del sindicato de la Revolución Mexicana fue importante como interlocutor del Estado y contribuyó a que el capital optara por caminos más modernos de acumulación de capital. En este último sentido, las reestructuraciones productivas no son reflejo pasivo de las fuerzas del mercado, sino respuesta del capital ante la lucha de clases y a la capacidad de resistencia de la clase obrera a la explotación. Durante el desarrollo estabilizador la lucha obrera no adquirió caracteres de antagonismo al capital, sino que tomó primero la forma de insurgencia de civil contra del control corporativo –la forma de lucha por la democracia sindical en las grandes movilizaciones de 1958-1960– y después la de simbiosis estrecha entre sindicato y Estado. En el primer caso, rompiendo momentáneamente la clase el control corporativo; en el segundo, comprometiendo al charrismo a impulsar una política salarial positiva durante la década de los años sesenta, y de una manera o de otra impulsando al capital a tomar rumbos acumulativos más modernos.

Estas funciones del sindicato de la Revolución Mexicana entran en dificultades durante el régimen de Echeverría, pero será en la segunda etapa de la crisis actual, la que se inició en 1981, como *crisis parcial del Estado social autoritario*, cuando este tipo de sindicato empieza a dejar de ser funcional para el capitalismo en México. A partir de 1981 se cuestionan y se aumentan algunas de las contradicciones asociadas al impulso productivo precedente: la capacidad del Estado de impulsar la acumulación por medio del gasto productivo o improductivo entra en una profunda *crisis fiscal*, que toma la forma de la *crisis de la deuda externa*, porque la deuda se había convertido en la fuente de recursos más importante para el Estado.

Con el nuevo régimen se diseñan estrategias inmediatas para salir de la crisis (el PIRE), que significan, entre otras cosas, reducción real del gasto público –con la consecuente repercusión sobre el aparato productivo y la reproducción de la fuerza de trabajo– y en una política salarial restrictiva. El espacio tradicional de negociación del sindicato estatal de la circulación se redujo y este sindicato dejó de funcionar como mediador en el diseño de las políticas nacionales relacionadas con el mercado de trabajo.

Este cambio de terreno significa una verdadera *crisis potencial del sindicato*, más profunda que las simples diferencias ideológicas entre las centrales sindicales y entre éstas con el nuevo régimen. Sin embargo, esta crisis es hasta ahora una crisis por arriba, entre el sindicato corporativo y el Estado. Hasta ahora no es todavía una *crisis de hegemonía* con respecto a los dominados. Pero en esta nueva situación el sindicato ha quedado desnudo en su pobreza de sindicato de Estado, de sindicato de control de masas, sin tener a cambio mucho que ofrecer a las bases sindicales.

Las preocupaciones de las direcciones sindicales por la dirección que ha tomado el Estado se han manifestado públicamente en muchas ocasiones. Esta preocupación no sólo deriva de una actitud preventiva ante la posible irrupción antiautoritaria de las masas obreras; obedece también a la salida de las organizaciones sindicales del juego político. Políticamente los sindicatos habían servido al sistema garantizando el control obrero y se habían servido del mismo para ganar poder como organizaciones. Este poder se reflejaba principalmente en su capacidad de influir en la toma de decisiones estatales e igualmente en toda una serie de privilegios organizativos y personales.

La crisis del sindicato abarca también el sindicalismo independiente; éste, más reciente que el sindicato corporativo, es también circulatorio y político pero, a diferencia del oficial, en lo circulatorio ha sido básicamente incapaz de influir sobre las políticas salariales, y en lo político, porque no es sindicato corporativo, no se le ha llamado a la negociación de la marcha del país. En el sindicalismo independiente, en otras palabras, su función circulatoria ha sido subproducto de las negociaciones salariales de los sindicatos oficiales y su función política se mueve más en el plano de la denuncia que en el de la acción política efectiva. En este sentido, es un sindicato-ideología. El espacio de este sindicato se ha reducido todavía más que el del sindicato charro; la crisis y el nuevo rumbo del Estado han desgastado sus formas de lucha y la efectividad de su denuncia.

D. Restructuración capitalista y proyectos sindicales

Las huelgas de junio de 1983 no sólo representaron una derrota para la clase obrera sino un punto de cambio en la correlación de fuerzas entre sindicato y Estado. La derrota demostró, entre otras cosas, que el sindicalismo no es capaz de influir ahora en la definición de la restructuración productiva, dirigida por el Estado y basada en la reducción del salario real, en la intensificación del trabajo y, en algunas ramas, en la innovación tecnológica más profunda.

La restructuración productiva pasa en estos momentos por una recuperación de la capacidad productiva del capital, que tiene evidentes aspectos financieros e internacionales e implica la urgencia de ganar competitividad en el mercado internacional. La competitividad se consigue, en términos generales, reduciendo costos de producción. Ante ello, el capital puede echar mano de dos mecanismos básicos: uno, reducir costos por medio de la modernización productiva, que es el camino de la innovación tecnológica y de la productividad (vía ya iniciada en los centros capitalistas internacionales); y, dos, la vía salvaje de la reducción del costo de producción por el mayor desgaste de la fuerza de trabajo y la reducción del precio de la fuerza de trabajo.

La primera vía en México, la de la *productividad*, se enfrenta a problemas financieros y a escasez de medios internacionales de pago. Sin embargo, dependiendo de las condiciones de cada rama, esta vía se encuentra ya en marcha en empresas como *Telmex* (con la introducción del digital), en los *ferrocarriles* y en las nuevas *empresas automotrices* del norte del país (introducción de robots en algunos casos), entre otras.

La segunda vía, la de la *intensificación del trabajo*, presenta menos problemas financieros que la primera, y de ella hay muchos ejemplos actuales (además, ambas vías no resultan incompatibles y la política de reducción del salario real las complementa).

Cada una de las vías emprendidas por el capital para salir de la crisis tiene sus propios límites y genera sus propias contradicciones: la reducción del salario real se enfrenta a la reducción del mercado interno y, en última instancia, a la muerte del trabajador. La intensificación del trabajo se enfrenta a límites físicos de la fuerza de trabajo para aumentar indefinidamente sus cargas y a límites técnicos que imposibilitan optimizar indefinidamente el tiempo de producción efectivo con los tiempos de transferencia de la materia prima en el proceso de trabajo. Pero sobre todo la vía de la intensificación del trabajo se enfrenta a la resistencia individual o colectiva de la clase obrera. La experiencia histórica muestra que antes de que se llegue a los límites físicos o técnicos de la *acumulación salvaje*, la lucha de clases hace cambiar el rumbo productivo del capital empujándolo hacia el mecanismo de la productividad.

Vivimos un periodo de transición, en donde los contornos del futuro sindicato están delineados, por ahora, en su negatividad y, en la restructuración capitalista global, no aparece en el horizonte ninguna fuerza capaz de trazar otra línea de desarrollo diferente a la gubernamental. Incluso en lo ideológico las contrapropuestas no van más allá de las gastadas medidas de corte keynesiano, que la crisis capitalista ha mostrado imposibles en México y otros países.

Lógicamente, se presentan varias *alternativas* al sindicato corporativo (lo que no significa que todas ellas tengan la misma potencia en la realidad). Por un lado, la salida *neoliberal* implica dejar a las libres fuerzas del mercado el desarrollo de las relaciones industriales, implica también una privatización de las relaciones interclasistas y el regreso a un supuesto "paraíso burgués" hace mucho superado. En la situación actual, las tendencias sólo en parte apuntan en este sentido. El Estado de la restructuración no se propone abiertamente como Estado neoliberal, por el contrario, se insiste en la rectoría económica de ese Estado y se ejerce una capacidad efectiva de dirección autoritaria; tampoco han desaparecido las condiciones que en el Estado social permitieron que los sujetos sociales fueran las clases organizadas. En estos momentos, lo neoliberal puede adoptar la forma de desencanto ante la ineficacia de las organizaciones y la retracción a lo privado ser la expresión de la desconfianza ante las salidas generales o clasistas.

La segunda alternativa es insistir en el mantenimiento del *corporativismo autoritario*, en la que insiste lo más consecuente del charrismo sindical.

La tercera vía es la del *pluralismo*, la de la desconcentración de la política laboral, que significa eliminar el corporativismo pero sin caer en salidas individualistas neoliberales. A esta vía se oponen, sobre todo, la decisión estatal de centralizar la restructuración capitalista en cuanto a estrategia general y a medidas particulares, así como la antidemocracia charra y su dependencia del Estado.

Desde el punto de vista del espacio de acción del sindicato se han esbozado, por parte de fuerzas sindicales diversas, programas alternativos de transformación del ámbito de la acción sindical. Si hemos llamado al sindicato corporativo de la Revolución Mexicana sindicato de la circulación, es porque pensamos que, desde el punto de vista del ciclo completo de reproducción del capital, pueden haber diversos tipos de sindicatos, dependiendo de cual momento del ciclo favorecen: la *producción* y la *circulación* (o también el *consumo*).

La lucha (básicamente salarial y ocupacional) reivindicadora en el campo de la circulación de la fuerza de trabajo, se ha vuelto incompatible con la estrategia de restructuración capitalista dirigida por el Estado. La reducción del salario real ocupa un lugar tan importante en la política del Estado actual que luchar por su recuperación se vuelve un cuestionamiento del poder en el sentido político y económico más amplio. Esta notable y rígida politización de las luchas reivindicadoras empuja a los trabajadores y sus organizaciones, quiéranlo o no, a la arena política. Aunque la politización del sindicato mexicano es producto de la Revolución Mexicana, lo que aparece como inédito es la gran sobredeterminación actual de la política sobre los conflictos laborales, aun los más insignificantes.

Los programas sindicales que apuntan hacia el sostenimiento del espacio de la circulación como el prioritario pueden dividirse en dos grandes tipos, dependiendo del tipo de relación que se planteen con el Estado. Por un lado, una parte del sindicalismo charro ha intentado incidir más en las instancias organizadoras del Partido Revolucionario Institucional, y desde él, lograr una relación de fuerzas más favorables que le permita influir en las políticas laborales del Estado. La CTM, aunque no limita su acción a esta táctica, ha buscado tener más presencia en organismos de base del partido oficial, buscando mayor participación en puestos de elección popular.

En el sindicalismo independiente se presentarían varias alternativas. Una, propugnada por fuerzas que procurarían establecer pactos sindicales y políticos diversos (con el SME y telefonistas, por ejemplo) buscando acumular fuerzas para oponerse a la política de austeridad del régimen, táctica de resistencia que en algún momento permitiría invertir el rumbo que el Estado ha imprimido al país. Otras fuerzas, como la del FAT, menos optimistas, intentarían sólo la protesta y la denuncia contra la política de austeridad, rehuyendo los embates frontales con el Estado, y sin pretender

revertir la política de austeridad, tratar, por lo menos de no perder lo poco ganado hasta ahora. La UOI, por su parte, discute la conveniencia de convertirse en partido, ante la incapacidad de sacar adelante la lucha sindical, pretendiendo que el terreno francamente político sustituye al sindical como terreno del enfrentamiento interclasista.

Para algunas de estas fuerzas independientes, la crisis potencial del sindicato charro, como organización que se ha vuelto ineficaz para impulsar la lucha salarial, abre la posibilidad de activar la lucha democrática. Se plantea, por tanto, la reanudación de un proceso iniciado hace quince años por la llamada *insurgencia sindical*, mediante la reapropiación de los trabajadores de sus propias organizaciones, profundizar y extender la democracia sindical.

Para otra de las propuestas sindicales el sindicato debe incidir directamente en el espacio del consumo de la clase obrera. Para ello se proponen medidas como la extensión de tiendas sindicales y la compra por parte de los sindicatos de empresas productoras de medios de consumo obrero. La propuesta de la CTM acerca del "sector social de la economía" tiene, en parte, este sentido, aunque contempla propósitos mucho más ambiciosos porque pretende incidir en las condiciones de la acumulación del capital, al transferir parte de esta "responsabilidad" del sector público y privado al sector sindical.

La tercera propuesta alternativa al sindicato circulación es la del *sindicato de la producción*, el que, sin olvidar el problema del salario y del empleo lo pone en función de su capacidad de resistencia y negociación en el proceso de trabajo. La relación capital-trabajo no se agota en la circulación de la fuerza de trabajo, sino que implica de manera principal las relaciones en el proceso de trabajo. En éste hay conflictividad permanente entre capital y trabajo, porque proceso de trabajo y proceso de valorización están indisolublemente unidos. El enfrentamiento entre capital y trabajo en el proceso de trabajo aparece primero como resistencia al desgaste prematuro de la fuerza de trabajo: lucha contra los ritmos de producción, contra la prolongación de la jornada, pero también contra el despotismo del capital en el proceso de trabajo. La resistencia obrera en el proceso de trabajo conforma una de las caras de la contradicción fundamental, que en su articulación con la explotación y el dominio del capital sobre el trabajo se sintetizan en la lucha por el poder dentro de la producción.

El sindicato de la producción es, en primera instancia, un *sindicato de resistencia*, pero en segundo término puede convertirse en uno capaz de empujar al capital por la vía de la modernización productiva y de convertir la productividad en un campo más de la negociación y el enfrentamiento. Ante la posibilidad de convertir la productividad en espacio de negociación y enfrentamiento caben dos soluciones opuestas: primero, la del *sindicato corporativo alemán* antes de la crisis actual; sindicato corporativo que actúa al nivel de las políticas del Estado y las relaciones industriales al nivel de

empresa, y *sindicato cogestor* de la acumulación del capital, socio del capital en la lucha por la acumulación. Pero cabe también la solución *obrerista* del sindicato que lucha por el *control sobre el proceso de trabajo*, desde una acción de base, donde se reproducen los procesos productivos, involucrando en esta lucha sindical al obrero común. En esta perspectiva, *cogestión* no es igual a *control obrero*, y éste se plantea más como una estrategia de toma del poder y de construcción de una nueva sociedad que como utopía reformista. La forma histórica del sindicato de la producción ha sido el *consejo obrero*. La estructura organizadora de esta forma sindical debe contrastar radicalmente con las complejas y centralizadas estructuras de los sindicatos circulatorios de Estado. El sindicato de la producción de base parte en su acción del lugar de trabajo y del obrero común, y no puede ser sino muy desconcentrado y menos complejo que el circulatorio.

Las experiencias mexicanas de sindicatos de la producción son escasas. La UOI buscó este cambio en DINA, antes que los despidos masivos la desarticularan. *Línea proletaria* lo intentó también en AHMSA, primero como lucha por mejores condiciones de salud y después como propuesta de negociación de la productividad. Las diferencias internas, los embates de la oposición y las amenazas de reajustes de personal hicieron posponer este proyecto indefinidamente.

Las perspectivas del sindicalismo en México no están claramente delineadas. Lo más probable es que la acción sindical en el terreno de la circulación persista no sólo porque la lucha por el reparto de la plusvalía es consustancial a la relación capital-trabajo, sino porque al ciclo de desconcierto y desesperanza de la clase obrera puede seguir otro de activación en la lucha, dependiendo de la persistencia de la política de austeridad y de la capacidad del capitalismo en México de remontar en poco tiempo la crisis. Si se prolonga la crisis y aumenta la lucha obrera, no sería difícil que la lucha salarial se convirtiera en lucha democrática y ésta tomara inmediatamente la connotación de enfrentamiento político con el Estado.

Pero el sindicato de la coyuntura no puede ser sólo el que insista sobre problemas de salario, ya que la restructuración capitalista no pasa sólo por la reducción del salario real, sino también por la transformación de las relaciones en los procesos de trabajo. Hemos hablado de dos vías de cambio productivo. En la primera, la del cambio tecnológico, éste implica cambio de máquinas y de métodos de trabajo y con ello de la clase obrera. Es de esperar que la recomposición de la clase obrera tenga consecuencias en formas de lucha, tipo de demandas, etc. En particular, un tipo de demanda que puede aflorar con insistencia sería la relacionada con el proceso de trabajo. En la segunda vía, la de la intensificación del trabajo, aunque la composición de la clase obrera no cambie, es de esperar pérdida de autonomía del obrero en el proceso de trabajo, incremento de la disciplina y despotismo del capital en el proceso productivo, con el consiguiente aumento del conflicto en la fábrica. En esta circunstancia, también la resistencia obrera

aflorará, probablemente, y las presiones de las bases obreras sobre sus sindicatos pueden aumentar. Cualquiera que sea el camino que adopte el capital para restructurarse, el espacio del proceso de trabajo tiene mucha probabilidad de convertirse en espacio importante de enfrentamiento clasista.

Si al panorama que advertimos en los procesos de trabajo agregamos posibles presiones de las bases obreras sobre sus sindicatos con respecto al salario, aparece la posibilidad de la lucha democrática, en el proceso de trabajo, por el choque entre estructuras sindicales muy centralizadas y actividad obrera en el lugar de trabajo, y en la lucha salarial, por el obstáculo corporativo que ha impedido, entre otros factores, la unidad de la clase para oponerse a la política de austeridad.

En ambas dimensiones la politización de las luchas aparece en el panorama de las posibilidades reales, en el proceso de trabajo, porque éste puede ser un espacio de enfrentamiento por el poder y por la definición del rumbo productivo del país, y en el de la circulación, porque en él está en juego la capacidad estatal de dirección de la sociedad.

Aunque hemos tratado de explorar los espacios de las posibles acciones sindicales desde el punto de vista objetivo, indiscutiblemente, el resultado concreto estará también en función de las capacidades subjetivas de las fuerzas sociales y políticas.

APÉNDICE METODOLÓGICO

A. La estrategia de investigación

La estrategia general adoptada en la investigación es la que podemos definir como reconstructiva o totalizadora[1] (en contraste con la verificadora), abierta en lo metodológico. Así, desde el punto de vista de la estrategia de la investigación, entendida como la línea central de la misma, el trabajo se puede dividir en dos partes: en la primera la línea es histórica, por lo menos en cuanto a las etapas en la reconstrucción; en la segunda se intentó una línea teórica sin olvidar la primera parte.

El análisis de la formación social mexicana abarcó el periodo de 1940-1976 en el que se intentó la articulación de las instancias que resultaran pertinentes en cada momento, destacando tres temas principales, la de la economía, la del Estado y la de los movimientos sociales (principalmente del obrero).

El problema de la periodización en estudios de esta naturaleza es fundamental: en ella, cada corte corresponde a cambios en la dirección del proceso, en la naturaleza de la contradicción principal, en las correlaciones de fuerzas, y de jerarquía entre los niveles, etc. Además, en un intento articulador de procesos, aunque se quiera definir años como límites entre periodo y periodo, en general tiene que hacerse un corte más amplio para definir los umbrales.

Si en diversos momentos se postularon años límite éstos deben entenderse sólo como puntos de referencia de franjas de tiempo más amplios.

Por otro lado, la definición de los periodos y sus fronteras no se hizo antes del análisis; de acuerdo a nuestra perspectiva metodológica abierta, los límites surgieron de la investigación misma. El periodo 1940-1976 se subdividió, en una etapa de 1940-1955 (periodo de afianzamiento del sistema, cristalización de la forma del Estado, de las organizaciones de masas, paso de la economía de una fase a otra en las formas básicas de extracción de plusvalía); otra, de 1955 a 1970 (periodo de auge en la economía, de afianzamiento estatal y de control casi absoluto sobre el movimiento obrero); finalmente de 1970 a 1976 (años del inicio de la crisis del sistema).

Cada subperiodo fue dividido en periodos más pequeños.

El criterio para hacer los cortes no fue único y no podía ser de otra forma al adoptar una metodología y una teoría abiertas. Al considerar la articulación de procesos sin presuponer sus jerarquías, en algunos casos fue

[1] Véase al respecto: Enrique de la Garza, *El método del concreto-abstracto-concreto*, UAM-I, 1983.

una la instancia determinante y en otros casos otra. De tal manera, que el corte correspondió bien a un cambio básico en la acumulación del capital, o al movimiento obrero (campesino o estudiantil), o a características del Estado. Lo notable es que en casi todos los cortes hubo aproximadamente una sincronización entre cambio económico, político y movimientos sociales.

B. Problemas operativos

Un primer gran campo de problemas operativos es el que podemos considerar de la economía política. Se presentó el problema de cómo captar el cambio de calidad en el mecanismo básico de la extracción de plusvalía. La extracción de plusvalía nos llevó inmediatamente al de tasa de plusvalía y de ganancia. Éstos conducían, a su vez, a la misma plusvalía, al capital constante y al capital variable. De tal forma que quedaron tres conceptos básicos para operacionalizar: valor, capital constante y capital variable.

Por otro lado, el paso de la plusvalía absoluta a la plusvalía relativa implicaba el estudio de la evolución de la productividad del trabajo. Como la información utilizada provino de los censos industriales y éstos proporcionan los datos agregados (el nivel superior de desagregación es el de "clase") nos interesaba conocer el comportamiento de las variables a nivel promedio de empresa, por tanto, otro concepto básico fue el de empresa industrial; interesaba también ver el comportamiento con respecto al número de obreros, lo cual llevó al concepto de obrero.

Por otro lado, deseando no sólo analizar el comportamiento global de la industria, sino tratar de captar diferencias entre estratos de la misma, se seleccionaron lo que podríamos llamar variables intervinientes, como la composición orgánica del capital, el tamaño de establecimiento, y el tipo de producto. A partir de las variables básicas señaladas (valor, capital constante, capital variable, obrero, empresa, y tipo de producto) se construyeron variables derivadas a las cuales nos referiremos posteriormente.

Como se explicará más adelante, la fuente de información escogida para el cálculo de las variables económicas fueron los censos industriales, porque abarcan con periodicidad quinquenal todo el periodo de estudio (1940-1976), proporcionan información con un nivel de desagregación adecuado (el de "clase" industrial) y su periodicidad no es demasiado grande, como en el caso de las matrices de insumo-producto, ni tampoco tan pequeño como para hacer el trabajo prohibitivo. A pesar de los problemas de comparación intercensal que se presentaron (como se explica al final del apartado), se usó la información de todos los ocho censos industriales de 1940 a 1975 quedando restringido el campo de creación de indicadores para las variables básicas a los reportados o derivables de los propios censos o de fuentes comparables con aquellos.

El problema que ahora tenemos es el de uso de indicadores construidos a base de otro paradigma y sus posibles relaciones con nuestras variables básicas. Esto que aceptamos en general para cada variable básica debe ser analizado en concreto.

Común a los conceptos de valor, capital constante y capital variable es que los datos de posibles indicadores derivados de los censos están dados en precios del año en curso, lo que presentaba dos problemas, dada la labor de comparación que se intentaba, uno de orden metodológico y otro de orden técnico.

El problema metodológico es que las categorías de la economía política empleadas aparecen en valores, en tanto que los datos censales se presentaban en precios. En el tercer tomo de *El capital*, Marx emprende la tarea de la transformación de valores en precios de producción. Su tratamiento puede resumirse en la siguiente ecuación $P = C_c + C_v + \bar{g}(C_c + C_v)$, donde P es el precio de producción, C_c el capital constante, C_v el capital variable y $\bar{g}$ la tasa media de ganancia. Como el valor de una mercancía puede ser expresado como: $V = C_c + C_v + P_v$ (donde V es el valor y P_v la plusvalía) se puede despejar de la segunda ecuación el capital adelantado teniendo que: $P = (V - P_v)(1 + \bar{g})$.

La ecuación última dice que el precio de producción varía directamente proporcional a $(1 + \bar{g})$. Sin embargo, el precio de producción, con ser un concepto más concreto que el valor no se equipara todavía al precio reportado en los censos.

Sobre el precio de producción operan todavía diversas transformaciones: la transformación de precio de producción en precio de mercado, por efecto de la oferta y la demanda (ΔP_1); la transformación de precio de mercado en precio de monopolio (ΔP_2); la variación en el precio de monopolio por cambio en el precio del dinero (ΔP_3).

$$P = (V - P_v)(1 + \bar{g}) + \Delta P_1 + \Delta P_2 + \Delta P_3$$

Es decir, el precio de mercado variará directamente proporcional con el valor, con la demanda, con la monopolización y con la inflación. Todos estos elementos no son igualmente determinantes; de cualquier forma cada coyuntura debe ser analizada en concreto.

Comúnmente se utilizan deflactores para reducir a precios constantes (para eliminar el efecto de la inflación). La forma como operan es dar un mismo precio a la misma unidad de mercancía, de tal manera que se evitarían variaciones por la inflación; pero no sólo la inflación es neutralizada de esta forma, sino también el efecto de los monopolios, el de la oferta y la demanda y, lo que es más importante, el efecto de la productividad.

Como el valor expresa el tiempo de trabajo socialmente necesario, si éste disminuye, al aumentar la productividad el precio disminuirá manteniendo lo demás constante.

Al utilizar los deflactores y buscar precios constantes en la misma unidad de mercancía se hace abstracción en los cambios posibles en productividad. De tal forma que los efectos favorables de eliminación de efectos de la inflación, los monopolios, y la oferta y la demanda, al aplicar deflactores, se ve contrarrestada por su efecto sobre las variaciones en el valor. Esto no puede ser considerado, con la información disponible, sino como una limitación en cuanto a la confiabilidad, salvable no en abstracto, sino al analizar cada cuadro en relación con otra información disponible. Remi-

timos sobre todo a los capítulos II y III para ver cómo se procedió en cada caso.

El problema técnico en el uso de deflactores se refiere a las deficiencias implícitas en su construcción. En los datos mexicanos existen diversos índices de precios utilizados comúnmente como deflactores.

Todos ellos tienen inconvenientes que no discutiremos aquí. Se escogió el índice de precios al mayoreo elaborado por el Banco de México con base en el año 1970 por considerarlo uno de los más confiables. Veamos ahora como se procedió con cada variable básica y los problemas que presentó su operacionalización.

1) Valor

El concepto de valor está ligado al de mercancía. Éste no puede ser tomado en su aspecto restringido de valor de uso materializado físicamente, que posee a la vez un valor, entendido éste como cantidad de trabajo incorporada. Dice Marx en la *Historia crítica de las teorías sobre la plusvalía* que lo físico o no de un producto no tiene nada que ver con su carácter de mercancía. Marx llega a afirmar que se puede hablar de producción material y de producción inmaterial, como muchos de los llamados servicios que serían ramas de la producción, creadoras de mercancía con todas sus implicaciones. Debemos de considerar que contienen valor todas las mercancías producidas, independientemente de las características de sus valores de uso.

La categoría censal que nos pareció más cercana para considerar mercancías a lo que posee valor de cambio, independientemente de su valor de uso, es la de *Producción Bruta Total* (PBT), que incluye las ventas de las empresas industriales de todo tipo (también las variaciones de inventarios de productos en proceso), servicios y productos secundarios producidos para la propia empresa o a terceros. Ciertamente, no hay coincidencia total entre valor y producción bruta total; la segunda, por ejemplo, incluye el margen bruto en la compra-venta de mercancías, proceso propio de la circulación y no de la producción. Sin embargo, nos ha parecido la categoría que mejor refleja al valor.

Otras categorías censales como el *valor de los productos elaborados* (VPE) es parte de la producción bruta total, pero no toma en cuenta varios renglones importantes como depositarios de valor: variaciones en inventario, lo producido para el propio establecimiento, lo cobrado por maquila, reparaciones y mantenimiento. Además incluye un renglón que no tendría que ser considerado como valor producido sino como insumo, que es el de productos maquinados por terceros para el establecimiento.

Los censos de 1975, 1970, 1965 incluyen directamente la categoría de producción bruta total; en cambio, los censos de 1960 y 1945 contienen valor de la producción, los de 1955 y 1950 valor total de la producción y el de 1940 la de producción. Los conceptos de valor de la producción, valor total de la producción y producción pueden considerarse equivalentes y casi iguales al concepto de 1975, 1970 y 1965 de valor de los productos elaborados. En este punto había que decidir en base a dos alternativas:

a) estimar PBT para los censos que no la incluyeran, o *b*) subvaluar los valores producidos y tomarlos como valor de la producción. Se consideró más conveniente hacer lo primero en aras de no subvaluar posteriormente la plusvalía generada y a pesar de que, como veremos, en las estimaciones de la PBT se corría el riesgo de no reflejar adecuadamente los cambios en la estructura industrial (a la larga, el factor de transformación entre valor de la producción y PBT fue suficientemente pequeño como para pensar que no se incurrió en errores graves).

La estimación de la PBT a partir de valores de los productos elaborados se hizo de la siguiente forma:

Años	*PBT*			*Valor de los productos elaborados (miles de pesos)*			$a = \frac{PBT}{VPE}$
1975	473	148	224	443	911	660	1.06
1970	212	404	445	200	253	871	1.06
1965	121	560	715	112	847	133	1.07

FUENTE: Censos industriales de 1975, 1970 y 1965, Dirección General de Estadística. En base a los datos anteriores se tomó como a = 1.065.

Los censos de 1940-1945 presentan el problema adicional de que sólo incluyeron información de establecimientos con una producción superior a 10 000 pesos anuales.

Aquí se presentaba una alternativa: *a*) estimar esta producción inferior a 10 000 pesos en 1940 y 1945; o *b*) no tomarla en cuenta. Para decidir se evaluó, a partir de los censos que presentaron la información pertinente, el porcentaje del valor de la producción realizada en establecimientos con producción menor a 25 000 pesos anuales. Los resultados fueron los siguientes:

Años	%
1975	0.08
1970	0.23
1965	0.6
1960	0.83

FUENTE: Censos industriales.

Se ve en este cuadro que el valor de la producción de los establecimientos con producción inferior a 25 000 pesos anuales es ínfima y, a pesar de que este porcentaje debió ser mayor al 0.83% de 1960 en 1940 y en 1945, se pensó que sería lo suficientemente baja como para despreciar su influencia, por lo que para el indicador de valor en estos dos casos no se hicieron correcciones. Los resultados finales aparecen en el siguiente cuadro:

Censos	*Ecuación de transformación del indicador de valores producidos*	
1975	PBT	
1970	PBT	
1965	PBT	
1960	1.065	(valor de la producción)
1955	1.065	(valor total de la producción)
1950	1.065	(valor total de la producción)
1945	1.065	(valor de la producción)
1940	1.04	(producción)

2) Capital variable

En el capital variable o parte del capital invertido en la compra de fuerza de trabajo es necesario incluir la inversión realizada no sólo como salarios monetarios, sino en todas las formas que impliquen la compra de la fuerza de trabajo. La categoría censal que nos pareció reflejar mejor la parte variable del capital fue "remuneraciones totales al personal ocupado", categoría que incluye sueldo y salarios nominales y diversas prestaciones antes de impuestos.

Para los censos de 1975 y 1970 no se presentan problemas puesto que coinciden las definiciones de remuneración total al personal ocupado (el del 1970 especifica pagos por despidos e indemnización).

En el censo de 1965, las categorías de sueldo y salarios más prestaciones sociales casi coinciden con la de remuneraciones totales (la diferencia es que no especifica servicios profesionales). Lo mismo puede decirse del censo de 1970. Los censos de 1955 y 1950 incluyen sueldo, salarios y prestaciones sociales, aunque no dan mucho detalle de su contenido, excepto que incluye trabajadores a domicilio. En los de 1940 y 1945 se incluyen las categorías últimas pero no se las define.

Dijimos que los censos de 1940 y 1945 presentan el problema de sólo incluir establecimientos con valor de la producción superior a 10 000 pesos anuales. Haciendo las mismas consideraciones que para el caso de valores producidos, se obtuvieron de los censos en que la información lo permitió, los porcentajes de los sueldos y salarios más prestaciones sociales correspondientes a los establecimientos con valor de la producción menor a 25 000 pesos anuales. Los resultados fueron los siguientes:

Censo	%
1975	0.023
1970	0.14
1965	0.4
1960	4.4

Se consideró que todavía podría despreciarse la influencia en 1940 y 1945 del número de establecimientos con valor de la producción menor de 10 000 pesos en cuanto a las remuneraciones totales al personal ocupado. Los resultados finales se resumen en el siguiente cuadro:

Censo	*Indicador de* capital variable, *ecuaciones de transformaciones*
1975	Remuneraciones totales al personal ocupado
1970	Remuneraciones totales al personal ocupado
1965	Salarios y sueldos + préstamos sociales
1960	"
1955	"
1950	"
1945	Salarios y sueldos pagados + prestaciones sociales
1940*	"

* En 1940 sólo se consideraron sueldos y salarios pagados por no reportar el censo prestaciones. En 1945 las prestaciones sólo representaron el 5% de los sueldos y salarios; en 1950 el 9%, por lo que una extrapolación nos daría en 1940, 1% de los sueldos y salarios, cantidad despreciable.

3) Obrero

Se tomó en cuenta el concepto de Marx de obrero global, quien dice que hay que considerar como obrero global a todo aquel que directa o indirectamente contribuya a la producción (incluso los directivos de la empresa siempre y cuando no se identifiquen con el capitalista). La confusión en algunos trabajos entre obrero y trabajador directo es producto de una simplificación que reduce relación de producción a relación técnica del trabajo. Un criterio tan estrecho, llevado al límite, reduciría la clase obrera a ínfimos destacamentos. Una cosa semejante se puede decir del trabajo productivo, que Marx define el que genera plusvalía y ligado con el concepto de obrero global se puede hablar, por tanto, del obrero global productivo como todo aquel que en la empresa productiva contribuye a que el valor y la plusvalía se generen. Reducir obrero productivo a trabajador directo nos parece una simplificación también inaceptable. No se pretende ignorar que la empresa productiva desarrolla también tareas circulatorias (en el ciclo D-M-D' o bien D-M-P-M'-D', las fases de D-M y M'-D'' no son sino los dos aspectos de la circulación desarrollada por la empresa) ni que las tareas circulatorias no son generadoras de plusvalía. Sin embargo, el dato censal por un lado implica valores de lo producido que han incorporado esos gastos de circulación, de tal forma que en la relación entre V, C_c y C_v se estarán involucrando en el lado de V a dichos gastos; otro tanto debe hacerse por el lado de C_v. Por otro lado, la definición censal de obreros no corresponde a la de obrero global, sino que ésta implica una parte de los llamados empleados,[2] además

[2] De acuerdo a nuestro planteo anterior, una parte de los empleados tendría que ser considerada como componente del obrero global productivo y la otra parte como trabajadores de la circulación.

de los obreros. Se prefirió sobrevaluar las cifras de obrero global adoptando como equivalente la del personal total ocupado, ante la imposibilidad de distinguir entre empleados productivos y no productivos a partir de los censos.

Hemos considerado como obrero a la suma de obreros (definición censal) empleados y directivos, que en los censos de 1975 y 1970 se denomina personal total ocupado. Entre censos no se encontraron diferencias notables en esta categoría, por lo que se tomó directamente.

Para los censos de 1945 y 1940 cabe hacer la corrección derivada de sólo incluirse en ellos datos de establecimientos con producción superior a los 10 000 pesos anuales.

Si llamamos X_o = número de obreros totales

y X = número de obreros en establecimiento con producción menor a 10 000 pesos anuales (dato censal)

α = fracción de obreros en establecimientos con producción menor de 10 000 pesos anuales con respecto al número de obreros totales, luego:

$$X_o = X + X_o$$

$$X_o = \frac{X}{1-\alpha}$$

A partir de los censos que reportan los datos pertinentes se tiene:

Censos	α *(con límite en 25 000 pesos anuales)*
1975	0.03
1970	0.05
1965	0.087
1960	0.15

Considerando riesgosa la extrapolación se escogió un α para 1945 y 1940 de 0.15, lo cual da una ecuación de transformación para número de obreros a partir del dato censal (X) de:

$$X_o = \frac{X}{0.85}$$

4) Empresa

Los censos no incluyen el concepto de empresa sino el de establecimiento industrial. La empresa puede tener uno o más establecimientos. Por este último se entiende la unidad productiva situada en un lugar físico diferenciable. La información censal no permite pasar del concepto de establecimiento al de empresa, éste constituirá una de las limitaciones del actual estudio.

En el número de establecimientos hay que corregir una situación semejante en 1945 y 1940 al de número de obreros. Las ecuaciones de transformación resultantes fueron:

$$X''_{o\,1945} = \frac{X''}{0.75}\ ;\ X''_{o\,1940} = \frac{X''}{0.6}$$

5) Capital constante

La parte del capital invertida en medios de producción (objetos de trabajo y medios de trabajo), que Marx considera que sólo transfieren su valor al producto y no implican la creación de nuevo valor, se llama capital constante. Podemos dividir éste en capital invertido en objetos de trabajo (materias primas y auxiliares, etc.) y en medios de trabajo (capital fijo, principalmente). Sin embargo, se presenta el problema de que la incorporación de objetos de trabajo y medios de trabajo al valor del producto no se dan en el mismo tiempo.

Sobre todo con respecto a los medios de trabajo, implicará un tiempo determinado para que el capital fijo incorpore todo su valor al producto, tiempo que Marx llama de rotación del capital. Evidentemente, el tiempo de rotación de capital no tiene que coincidir con el tiempo de producción de la unidad de mercancía ni mucho menos con el tiempo de agotamiento de la unidad de objeto de trabajo.

En el estudio hemos tomado como base de cálculo el año al considerar los censos sus datos de producción, insumos, etc., como los relativos al año anterior al censo, en general.

Probaremos a continuación que la base de un año de producción es una base adecuada de cálculo de las variables económicas; refutaremos con ello opiniones en contrario que diciendo partir de las consideraciones sobre la rotación del capital, pretenden desautorizar cálculos de esta naturaleza.

Dice Marx que "el movimiento del capital a través de la esfera de la producción constituye su tiempo de producción, el que permanece en la esfera de la circulación su tiempo de circulación".[3] Al ciclo del capital no considerado como un proceso aislado, sino como un proceso periódico, Marx le llama su rotación. La duración de ésta se determina por la suma de sus tiempos de producción y de circulación. Sin embargo, las partes fijas y circulantes del capital productivo tienen rotaciones que implican distintos periodos. Lo mismo se puede decir de los integrantes específicos del capital fijo, incluso de las partes de los equipos y maquinarias. No obstante, la rotación global del capital desembolsado es la rotación media de las diversas partes que lo integran.

A nuestro entender, si desglosamos el capital total invertido en un capital constante fijo (C_f), uno circulante constante (C_{cc}) y uno circulante variable (C_{cv}), los cuales tendrían rotaciones r_f, r_{cc} y r_{cv}, respectivamente, se tendría una rotación de capital total desembolsado.

3 Marx, C., *El capital*, ed. cit., t. II, p. 108.

$$r = \frac{r_f \cdot C_f + r_{cc} \cdot C_{cc} + r_{cv} \cdot C_{cv}}{C_f + C_{cc} + C_{cv}}$$

Marx analiza de acuerdo a su método reconstructivo, primero la influencia sobre la tasa de plusvalía de la rotación del capital variable, para luego (en el tomo III) ver su influencia sobre la tasa de ganancia.

Si se considera un tiempo de rotación del C_v diferente a un año, se tendrá que el capital invertido realmente en el año (C_v) no será igual al capital variable resultante de la suma de todos los salarios pagados en el año, puesto que al terminar el ciclo del C_v se reintegrará éste al fondo del capital y podrá emplearse nuevamente en el pago de la fuerza de trabajo. Si el tiempo de rotación es mayor de un año, sucederá lo inverso: el capital adelantado de una vez no equivaldrá al gastado en un año.

Si se llama:

$$t'_p = \frac{\text{La masa de plusvalía producida en una rotación}}{\text{capital variable adelantado por rotación}} = \frac{MP}{C_v}$$

lo que Marx denomina tasa real de plusvalía; si se quiere obtener la tasa anual de plusvalía (t_p).

$$(t_p) = \frac{\text{Masa anual de plusvalía producida}}{\text{capital variable adelantado por rotación}} = \frac{MP_a}{C_v}$$

bastará multiplicar t'_p por r_{cv} (número de rotaciones anuales de capital variable) para tener la conversión a t_p, es decir:

$$t_p = t'_p \cdot r_{cv}$$

Como interesa hacer comparaciones entre clases industriales que no tienen por qué tener el mismo periodo de rotación, las categorías más adecuadas en las comparaciones serán las anuales y no las "reales".

El primer problema que se presenta es el cálculo de la plusvalía. La ecuación general $P = V\text{-}C_c\text{-}C_v$ de la plusvalía anual sigue conservando su validez a condición de tener como C_v y C_c lo consumido en el año, independientemente de sus rotaciones (su precio de costo); es decir, en este caso C_v en una rotación por r_{cv} y C_c sería $C_c \cdot r_{cc}$.

Hemos especificado estas cantidades en el apartado correspondiente y sus consideraciones coinciden con el ejemplo del tomo III de *El capital*, ed. cit., p. 86.

El problema se presenta realmente con las categorías derivadas, específicamente con t_p, t_g, y C_o. En la t_p contamos en los censos con datos para calcular la plusvalía anual y no por rotación y, además, tenemos los salarios pagados anualmente, independientemente del número de rotaciones.

Si $t'_p = \frac{MP}{C_v}$ al multiplicar y dividir por r_{cv} se tiene:

$$t'_p = \frac{MP \cdot r_{cv}}{C_v \cdot r_{cv}}$$

pero $MP \cdot r_{cv}$ no es sino la plusvalía anual y $C_v \cdot r_{cv}$ los salarios pagados anualmente, independientemente de las rotaciones; es decir, t'_p se puede poner como $t'_p = \frac{MP_a}{C_{va}}$, cuyos datos pueden obtenerse de los censos. Sin embargo, para comparar t_p entre clases censales se debe tener t_p y no t'_p, puesto que los tiempos de rotación pueden ser muy diversos.

En este punto supondremos que la inversión anual en salarios implica capital avanzado, de tal forma que la tasa de plusvalía anual y real se igualan. Esto se hace en base a las siguientes consideraciones: visto el proceso en su concatenación, debe tomarse en cuenta que no sólo el capital variable rota, sino también el capital fijo y el circulante constante, de tal manera que los ingresos de la venta del producto no sólo van reponiendo el capital variable sino todo el capital. Por ello, lo conveniente en una situación concreta no es hablar de las rotaciones de las partes del capital, como si fuesen independientes, sino hablar de la rotación media de todo el capital. Es decir, en todas las fórmulas que hemos expuesto se debería sutituir por "r" todas las rs parciales.

Como lo básico del capital constante adelantado se puede considerar aproximadamente igual a los activos fijos netos, luego

$$C_o = \frac{\text{Activos fijos netos}}{C_{va}}$$

$$\text{y } C_{c/o} = \frac{\text{activos fijos netos}}{0}$$

Sin embargo, el dato censal de depreciación anual es un dato legal, que para nada considera la rotación real de cada capital, de tal forma que es común que tal depreciación sea una constante sólo dependiente del tipo de capital, que puede tomarse como un promedio constante. Es decir, censalmente se puede poner: Activos fijos netos = β Depreciación anual = $D\beta$, donde β es una constante independiente de la rotación. Es decir, las expresiones de composición orgánica del capital y capital constante por obrero pueden ser puestos como:

$$C_o = \frac{\beta D}{C_{va}} \quad \text{y} \quad C_{c/o} = \frac{\beta D}{0}$$

como lo que interesa son las comparaciones en composiciones orgánicas entre clases censales y de $C_{c/o}$, para ello es indiferente comparar como $C_o, \frac{\beta D}{C_{va}}$ que sólo $\frac{D}{C_{va}}$ o bien para $C_{c/o}, \frac{\beta D}{0}$ que sólo $\frac{D}{0}$ ya que β es cte. En conclusión, no es lo mismo calcular C_o o $C_{c/o}$ a partir del capital total

avanzado en un año que a partir de sólo el capital incorporado al producto en el año; sin embargo, para fines de comparación (dadas las características del dato censal de depreciación) es exactamente lo mismo.

Asimismo, la tasa de ganancia anual t_{ga} puede expresarse como

$$t_{ga} = \frac{MP_a}{C_{va} + C_{cca} + D_a}$$

aquí nuevamente tendremos que, comúnmente, el capital total avanzado de mayor peso será el activo fijo y, por tanto, la

$$t_{ga} = \frac{MP_a}{C_{va} + C_{ca} + D} = \frac{MP_a}{D}$$

tenemos, por lo tanto, que para fines de comparación entre tasa de ganancia, se pueden calcular a base del capital consumido en el año y no del capital avanzado, en el entendido de que no serán iguales en valor absoluto.

En conclusión, es correcto hacer el cálculo de las variables básicas (V, C_c, C_v, P) y de las derivadas (C_o, t_p, t_g, $C_{c/o}$, $C_{v/o}$, $C_{v/e}$) a base de valores incorporados anualmente al producto, y no sólo a partir de valores totales avanzados (esto debido a las características ya enunciadas de la depreciación censal); recalcando que no son equivalentes en valor absoluto, pero que sirven igualmente para fines comparativos. Así por ejemplo, un valor de t_g, no significará su valor absoluto sino sólo relativamente comparable con otra t_g calculada de la misma forma, esto es porque si

$$t_{g1} = \frac{MP_{a1}}{D_1} \text{ y } t_{g2} = \frac{MP_{a2}}{D_2} \text{ luego la relación}$$

$$t_{g1} / t_{g2} = \frac{MP_1 D_2}{MP_2 D_1}$$

calculable de valores anuales y no sólo de valores avanzados.

Además, no es seguro que la inversión inicial (por ejemplo la primera semana del año) en capital variable implique, a la semana siguiente, que las ventas compensarán los pagos de la fuerza de trabajo de las semanas siguientes, puesto que la regularidad del pago del salario es una cuestión legal o de acuerdo empresa-sindicato y no está sujeta a la rotación del capital directamente. Al trabajar con grandes agregados de empresa con rotaciones muy diversas, no resulta aventurado suponer que las rotaciones se distribuyan al azar y que se pueda considerar una general igual al año. De cualquier forma, es indiscutible que lo anterior implica una limitación al trabajo que no deseamos soslayar. Nos apoyamos también en el criterio de otros autores como Miguel Orozco,[4] el cual considera que "sería correcto calcular la tasa de plusvalía a partir de las partes (de valor) de la masa de mercancía anual".

[4] M. Orozco, "Acumulación capitalista dependiente y subordinada: el caso de México (1940-1978)", *Teoría y Política*, 1980, 1 (2), pp. 129-138.

Los problemas de la tasa de ganancia y de composición orgánica, a nuestro entender, aceptan dos soluciones no exactas, pero únicas posibles de acuerdo a la información disponible.

Marx analiza[5] la relación entre tasa de ganancia y rotación de capital, en donde la tasa de ganancia anual (t_g) se toma como la masa de plusvalía apropiada en un año ($MP_a = MP_r \cdot r$) dividido sobre el capital total avanzado al inicio de la rotación (C_r), el cual, opinamos, puede ponerse como $(C_c + C_v)\,r$, es decir,

$$t_{ga} = \frac{MP_r \cdot r}{(C_c + C_v)\,r}$$

donde la t_g puede ser expresada en función de la plusvalía como

$$t_g = t_p \frac{C_v}{C_c + C_v} \text{ luego } t_g = t'_p \; r \frac{C_{vr}}{C_{cr} + C_{vr}}$$

Aquí se nos presenta una situación similar al problema de la tasa de plusvalía. A partir de los datos anuales del desgaste del capital constante y de salarios anuales pagados se puede calcular la tasa de ganancia por rotación, más no inmediatamente la tasa anual de ganancia.

$$t_{gr} = \frac{MP_r}{(C_c + C_v)r} \cdot r = \frac{MP_a}{C_{ca} + C_{va}}$$

En este punto caben dos soluciones: primero, considerar $C_{vr} = C_{va}$ y C_c como el capital constante y circulante (el cual puede considerarse de igual rotación que el C_v) más el capital fijo presente en el año (el que se inicia con el año descontando su desgaste anterior más nuevas inversiones en el año; el concepto coincidiría aproximadamente con activo fijo neto. De tal forma que la

$$t_{ga} = \frac{MP_a}{C_{va} + C_{cca} + \text{Activos fijos netos}}$$

De ello se deriva una composición orgánica del capital de

$$C_o = \frac{\text{Activos fijos netos}}{C_{va}}$$

No creemos correcto considerar activos fijos brutos, puesto que tomamos como punto de partida el año cronológico, y en ese año no se inició la

[5] *El capital*, ed. cit., t. III, pp. 85-90.

inversión reportada en el censo como fijo bruto, sino que se arribó a ese punto con un valor disminuido de ellos con el cual se entra al ciclo anual.

La otra solución es menos ortodoxa. Dice Marx que "el único capital que engendra plusvalía es el que *realmente* se *invierte en el proceso de trabajo*;[6] sólo por él rigen todas las leyes acerca de la plusvalía, entre ellas aquellas según las cuales la masa de la plusvalía partiendo de una cuota de plusvalía dada, se determina por la magnitud relativa del capital variable".[7]

El problema se presenta en qué considerar como capital realmente invertido. Si por tal se entiende el capital adelantado, es clara la posición de Marx al respecto en calcular tasa de plusvalía, de ganancia y de composición orgánica a base del capital adelantado, el cual, en su circulación, proporcionará nuevo capital para reinvertir, sin que la masa adelantada se considere como capital inicial multiplicado por las rotaciones anuales.

Pero si la perspectiva es desde el capital movilizado, independientemente de si se invierte en forma adelantada o es producto de la venta de las propias mercancías, el capital anual a considerar coincidiría con una parte de la composición en valor de las mercancías producidas en este año. No se trata de un problema de exégesis de textos, sino de saber qué realidad se debe reflejar; lo que queremos expresar es el grado de explotación del trabajo, que debería de considerar no sólo la plusvalía anual generada, sino también el capital variable anual pagado (independientemente de sus rotaciones). Si se alarga o no el tiempo excedente con respecto al necesario, creemos que no debería ponerse en función del origen del capital desembolsado. Al completar una rotación el capital variable, significa que se ha recuperado el capital invertido en fuerza de trabajo como producto de la venta de mercancías generadas. En ese tiempo de rotación, la plusvalía generada en un tiempo excedente con respecto a lo pagado en salarios nos da la tasa de explotación. Si los salarios del ciclo siguiente se pagan con lo obtenido de la venta de las mercancías generadas en el anterior ciclo es algo que no tiene por qué influir en cuanto si se paga o no una parte de la jornada de trabajo. No le interesa con qué dinero se pague el producto total del obrero, si es con el producido por él, con préstamos bancarios, etc. En nuestra opinión, desde la perspectiva del obrero, la tasa de plusvalía podría ser calculada como la relación entre plusvalía anual/capital variable pagado anualmente en salarios. Una cosa semejante podríamos hacer con la tasa de ganancia. En cuanto a la composición orgánica, si bien desde el punto de vista del capital no le es indiferente desembolsar ahora o dentro de un año un capital (aquí podría considerarse que el capital no invertido productivamente podría ganar intereses bancarios), sin embargo, en el año el obrero sólo moviliza el capital constante que logra ser incorporado al producto, el cual en relación con la fuerza de trabajo que lo movilizó expresará la composición orgánica con que realmente fue producida la mercancía.

En esta segunda perspectiva, los valores anuales incorporados al producto serían sus cifras absolutas. Sin embargo, como lo que interesa no son tanto éstas cuanto la comparación entre cifras, la solución ortodoxa o la heterodoxa son equivalentes, siempre con fines sólo comparativos.

6 Cursivas del autor.
7 *El capital*, t. II, p. 266.

A base de lo anterior, el problema operativo del desgaste anual de capital constante debe dividirse en dos partes: por un lado, el capital circulante constante consumido en el año y, por otro, el capital fijo constante consumido en el mismo tiempo. El primero no presentó problemas de consideración, pues comúnmente los censos proporcionan la información para estimarlo; la categoría censal más adecuada para reflejar el consumo de capital constante circulante fue la de insumos totales, o insumos, que reportan los censos de 1975, 1970 y 1965. El concepto censal de insumos no sólo comprende materias primas y auxiliares, sino también empaques, lubricantes, combustible, energía eléctrica, etc., consumidos en el año. Considerar sólo como capital constante circulantes las materias primas y auxiliares subestima el capital constante y sobrestima la plusvalía generada (algunos de los renglones considerados en insumos corresponden a gastos de circulación, sin embargo, la mayoría serían insumos productivos).

En los censos anteriores a 1965 no aparece la categoría de insumos pero sí otras que sumadas se le aproximan. En el de 1960 se sumaron otros gastos; en 1950 otro tanto que en 1955; en 1945 materias primas consumidas más combustible, lubricantes y electricidad; en 1940 fue semejante a 1945.

El problema más importante se presentó con el capital constante fijo. Algunos autores como J.D. Philips, en el apéndice a *El capital monopolista* de P.A. Baran y P.M. Sweezy,[8] recomiendan considerar una depreciación anual del capital fijo de 26% de la inversión bruta total en el año. Esta estimación es sumamente riesgosa, ya que la inversión bruta total no sólo incluye activos fijos y, además, no hay base segura para considerar la cifra recomendada de depreciación como confiable. Gustavo Garza[9] hace algunos cálculos con el porcentaje de depreciación recomendado por Phillips y encuentra que el tiempo de rotación del capital fijo será de 40 años, tiempo excesivo. La otra alternativa es la que Gustavo Garza considera en su proyecto: tomar como depreciación la reportada en el censo; ésta tiene la desventaja de ser contable. El mismo autor hace algunas estimaciones del tiempo de rotación del capital fijo a base de dato censal y encuentra un tiempo razonable de 18 años.

Sólo los censos de 1975 y 1970 presentan el dato de depreciación anual (que se tomó como tal para dichos censos). Además, ese concepto no considera la inversión en terrenos. El procedimiento que se siguió fue calcular para 1970 y 1975 la relación global de depreciación/activos fijos brutos, que resultó igual a 0.055, cantidad bastante razonable para considerar como la participación de los terrenos dentro del capital constante global.

En el censo de 1965 y los anteriores, no hay datos de depreciación, por lo que se procedió a estimarlo a partir de categorías censales diferentes

8 Paul Baran y Paul Sweezy, *El capital monopolista*, México, Siglo XXI, 1973.
9 Gustavo Garza, "Espacio urbano y capital", mimeo, CED, El Colegio de México, 1978.

para cada censo, al presentarse la complicación de no tenerse las mismas categorías relacionadas con el capital fijo. Tratando de evitar al máximo las interpolaciones y extrapolaciones, se encontró el dato para 1967 y 1950 a partir de otras fuentes.

Años	*Depreciación*	*Acervo del capital total neto*	*Formación bruta del capital fijo*	*Stock de capital fijo*
1950	1 776	42 577	5 893	39 400
1967	7 582	141 407	22 000	128 000

Cifras en miles de pesos.

Para los años 1965-1967 se encontraron las relaciones de stock de capital fijo/capital total neto = 0.9 y depreciación/stock de capital fijo = 0.06, de tal forma que el desgaste anual de capital fijo puede expresarse en términos del capital invertido neto como igual a (0.06) (0.9) = 0.054 (capital invertido neto).

Para el año de 1950 se hizo algo semejante, pero la depreciación se tuvo que poner en función del capital total invertido bruto.

Hallándose primero las relaciones de:

$$\frac{\text{stock de capital fijo}}{\text{capital total bruto}} = 0.88$$

y

$$\frac{\text{Depreciación}}{\text{Stock de capital}} = 0.045$$

se tiene, por tanto, que el desgaste anual de capital fijo en función de capital total bruto será: (0.88)(0.045) = 0.04 (capital total bruto).

En el censo de 1960 se contó con el dato de activo fijo, y a partir de él se trató de estimar la depreciación anual del capital fijo. Para ello se tomó en cuenta, en los dos años, 1975 y 1970, la relación entre desgaste del capital fijo anual y activo fijo bruto.

Año	*Desgaste del capital fijo anual*	*Activo fijo bruto (AFB)*	*Desgaste / AFB*
1975	10 059 820	174 548 502	0.06
1970	5 708 685	100 937 933	0.06

Se tomó, por lo tanto, el factor de 0.06 para estimar la depreciación de activo fijo bruto: 0.06 (activo fijo bruto), conscientes del riesgo que implica, ante la imposibilidad de otra solución más aceptable. En el caso del censo de 1955, se contó con datos de capital fijo (semejantes al de activo fijo de 1960), pero no se buscó el factor de 0.06 anterior, puesto que fue calculado con datos de 1975 y 1970, y era peligroso tratar de transportarlo hasta 1965. La solución fue encontrar para 1960 y 1950 la relación entre desgaste anual del capital fijo/activo fijo bruto e interpolar para 1955. De tal forma que el desgaste del capital fijo anual resultó ser igual a 0.052 (capital fijo).

Años	*Depreciación/Activo fijo bruto*
1960	0.06
1955	0.052 (interpolado)
1950	0.045

Los censos de 1945 y 1940 sólo incluían datos de establecimientos con producción anual superior a 10 000 pesos anuales. A partir de los censos en que hubo informaciones se calculó el porcentaje de los activos fijos brutos y de las materias primas correspondientes a establecimientos con producción menor a 25 000 pesos anuales con los siguientes resultados:

Censo	*% correspondiente a establecimientos con producción menor de 25 000 pesos anuales*	
	Activos fijos brutos	Materias primas
1975	0.2	0.04
1970	0.3	0.16
1965	0.4	0.33
1960	4.1	1.2

Aunque es de esperarse que ese porcentaje creciera en 1945 y 1940 se decidió depreciarlo y no hacer ajustes por este concepto.

El dato más adecuado para estimación del desgaste del capital fijo anual es lo que los censos de 1940 y 1945 llaman inversiones, que corresponden al activo fijo neto. A falta de mayor información se hizo una serie histórica de la relación depreciación/activo fijo neto con los siguientes resultados.

AFN: Activo Fijo Neto

Censos	*Depreciación/AFN*
1975	0.06
1970	0.054
1967	0.063
1950	0.047

Considerando riesgosas las extrapolaciones en factores como el señalado y a falta de más información, se decidió tomar el mismo factor de 0.047 para los años de 1945 y 1940. Finalmente dicha depreciación anual se calculó con la siguiente fórmula: 0.047 (inversiones). En el siguiente cuadro se resumen las ecuaciones desarrolladas para calcular el desgaste anual del capital constante.

Censo	*Indicador de* capital constante, *ecuaciones de transformación*
1975	Insumos totales + Depreciación + 0.055 terrenos
1970	Insumos totales + Depreciación + 0.055 terrenos
1965	Insumos + 0.054 capital invertido neto
1960	(Materias primas y auxiliares + envases y empaques) + combustibles y lubricantes + 0.06 Activo fijo.
1955	Valor de las materias primas + otros gastos de producción
1950	Materias primas consumidas + otros gastos de producción + 0.04 capital total invertido.
1945	Materias primas consumidas + otros gastos de producción + combustible, lubricantes y electricidad + 0.047 inversiones.
1940	Materias primas consumidas + combustibles, lubricantes y electricidad + 0.047 inversiones.

6) Sector de la producción de acuerdo al tipo de producto

La preeminencia de la división de la producción en un sector de medios de producción y otros de medios de consumo está en relación a la definición de las condiciones de proporcionalidad deducidas de los esquemas de reproducción del capital; sin embargo, en nuestro análisis no podemos plantear sólo la división de la producción en estos sectores porque, por un lado, no se pretende analizar las articulaciones sistemáticas entre ellos al no incluir a toda la economía, sino sólo al llamado sector industrial; por el otro, teóricamente, nos parece ocioso buscar la proporcionalidad empírica de los esquemas de producción como hace Perzábal,[10] puesto que esos esquemas no pueden predecir la marcha de una economía concreta al hacer abstracción de muchas otras determinaciones no incluidas en los esquemas, determinaciones no sólo económicas.

El sector de medios de producción puede ser subdividido, a su vez, en uno de objetos de trabajo y otro de medios de trabajo. De ellos, el más importante en su evolución será el de medios de consumo; la economía no política lo ha dividido comúnmente en uno de medios de consumo durables y otro de no durables.

Muchas tesis han sido elaboradas con respecto a esta división. La definición de medios de producción que adoptemos será la de el sector productor de mercancías utilizables posteriormente en la producción de otros objetos. En cambio, por medio de consumo entenderemos aquellos que no se dedican a la producción de otros objetos como no sea el hombre mismo. La definición de medios de producción es independiente de que haya contenido un cambio físico; es el caso del transporte, en donde el objeto transportado no sufre cambios físicos (salvo de lugar), o bien los servicios productivos donde ni siquiera hay objeto material como producto (escuela capitalista, espectáculos, etc.).

10 C. Perzábal, *Acumulación capitalista dependiente y subordinada: el caso de México. (1940-1978)*, México, Siglo XXI.

Lo que distingue producción de consumo no es lo abstracto de la transformación de una materia prima con medios determinados, esto está en ambos, sino que en la producción capitalista el valor es separable de la propia fuerza de trabajo.

La reproducción de la fuerza de trabajo requiere medios de consumo durables y no durables, aunque la proporción de su consumo dependerá de la integración del consumo a una forma específicamente capitalista.

Lo específicamente capitalista tiende a convertir el trabajo doméstico en una rama más de la industria y a elevar su "composición orgánica". Ciertamente, en el consumo privado no se puede hablar de composición orgánica ni de capital, pero esto sólo será cierto si permanece como no específicamente capitalista. La transformación del trabajo doméstico en industrial estará sujeta también a la elevación de su composición orgánica y a la elevación de la relación de la composición consumo durable a no durable. En este punto, el trabajo de consumo tiende a convertirse en trabajo de producción. Estas definiciones no coinciden (ni tienen por qué coincidir) con las utilizadas frecuentemente en la economía convencional.

La división tradicional de la producción entre industria y agricultura tiene cabida en el campo de la economía política. Tanto la agricultura como la industria comprenden la producción de medios de producción y de consumo. Fn una formación social concreta comprende la producción propiamente capitalista y otras formas productivas como la mercantil simple. Lo que permite la división entre industria y agricultura es la presencia en la segunda de la renta de la tierra.

El sector no agrícola de la economía debe comprender la producción no sujeta a la renta de la tierra. Desde la perspectiva de la economía política, ese sector no agrícola no puede comprender sólo el "industrial" (tradicionalmente dividido en extractivo, manufacturero, de la construcción, petróleo y electricidad), puesto que la producción no agrícola no se agota en esos renglones, sino que debe incluir el de transportes, servicios productivos, etcétera.

El concepto de sector industrial tradicional no coincide con el de la economía política, para la cual la gran industria es una fase de la producción capitalista; esto implicaría que de ella se excluirían los sectores artesanales e "industriales" atrasados y habría que incluir parte de los servicios, transportes y una parte de la agricultura.

Desde la perspectiva de la economía política, la producción no agrícola puede dividirse en producción no agrícola material e inmaterial. La primera incluiría la producción industrial y la segunda el transporte y los servicios productivos.

Desde el punto de vista del sector de la producción que nos interesa se

podría hacer un esquema tipológico como el siguiente que mostrara su relación con otros sectores:

	Producción material		Producción inmaterial		
	Agro-pecuario	No agropecuario	Transportes	Servi-cios	
Capitalista					medios de producción
Mercantil simple					
Capitalista					medios de consumo
Mercantil simple					

El sector aziurado es el que constituye nuestro universo de estudio, es decir, sería el sector industrial en sentido tradicional (excepto construcción), el cual no abarcaría toda la industria desde el punto de vista de la economía política capitalista. Sin embargo, creemos estar abarcando lo más significativo del sector industrial.

A partir de los conceptos básicos y su operacionalización, se calcularon indicadores para conceptos derivados, que fueron:

Para tamaño de empresa: valores por establecimiento producidos en un año = V/e; obreros por establecimiento empleados en el año = O/e. Para productividad en sentido amplio: valores producidos por obrero en el año = V/O; capital constante consumido por obrero empleado en el año = C_c/O. Para explotación anual: tasa de explotación = $t_p = P/C_v$ (la plusvalía anual se obtuvo como $P = V-C_c-C_v$); plusvalía anual generada por unidad de capital variable empleada = P/C_v; tasa salarial anual = C_v/O. De acuerdo con nuestra metodología los conceptos derivados y sus indicadores se generaron en el propio texto y ahí mismo se discuten sus limitaciones y pertenencias.

En el estudio se utilizaron todos los censos industriales a partir de 1940. Estos censos son publicados quinquenalmente y el nivel mínimo de desagregación es el de la clase industrial. Los censos industriales clasifican las actividades con cuatro niveles de agregación: división (un dígito); grupo (dos dígitos); subgrupo (tres dígitos); y clase (cuatro dígitos).

Se analizan los ocho censos industriales a partir de 1940 porque:

1) Evita los sesgos derivados de los ciclos económicos, sesgos que podrían introducir errores de interpretación mayores; es el caso de usar datos decenales de matriz de insumo producto.

2) Para el análisis de los subperiodos considerados fue conveniente tener el mayor número de puntos posibles;

3) Se usa el nivel más desagregado (el de clase), a pesar de los problemas técnicos que introduce (cálculo aproximadamente de 2 600 datos por variable en los censos) con miras a minimizar los riesgos de la falacia ecológica.

Los principales problemas derivados del uso simultáneo de los censos industriales mexicanos son:

En primer término, los censos de 1940, 1945 y 1950 no reportan las claves de cada clase; sin embargo, en el trabajo de Martha Quezada se las incluye claves y como tales se tomaron, puesto que sólo constituyen etiquetas de identificación de cada clase que facilita el vaciado de datos, análisis y comparación de los mismos.[11]

Otros problemas de la comparabilidad al nivel de clase son: *a*) Cambios en las claves utilizadas de censo para cada clase. *b*) Cambios en el contenido de una clase de censo a censo. Este problema puede adoptar diversas formas; división del contenido de una clase en dos o más: fusión de dos o más clases en una; exclusión de clases completas o partes de ellas del censo industrial y su paso a otros censos (en los censos de 1970 y 1975 algunas de las reparaciones pasaron al censo de servicios); paso de divisiones completas de un censo a otro (la división de construcción, por ejemplo, en los últimos censos industriales se pasó al de servicios); situación caótica de la industria eléctrica: en algunos censos se incluye como una clase más del sector industrial, en otros aparece separada del resumen general; en los más recientes simplemente se elimina del censo industrial; los censos de 1940 y 1945 sólo incluyen establecimientos con valor de la producción superior a 10 000 pesos al año.

Ante esta situación tan problemática se hicieron los siguientes ajustes que permitieran comparar las variables censales y transformarlas a nuestros indicadores.

Puesto que la denominación de las clases cambia de censo a censo, y que utilizaremos como punto de referencia el trabajo de Quezada se adoptaron las claves de 1970 tratando de establecer sus equivalentes para todos los otros censos a partir de 1940. Para ello el trabajo de Quezada se corrigió en muchas de las equivalencias que establece y se le agregó el censo de 1975 no incluido por la autora. No obstante el esfuerzo de uniformación, algunas de las clases de los diferentes censos no encontraron equivalente con las del censo del 1970.

En los censos de 1970 y 1975 se excluyeron una serie de actividades llamadas de reparación, que se incorporaron al censo de servicios. El ajuste realizado consistió en eliminarlas de los censos anteriores a 1970 puesto que, en general, se trata de talleres que difícilmente podrían considerarse empresas industriales.

Como se dijo al iniciar el apéndice, es bastante caótico el tratamiento que los censos dan a las industrias de participación estatal y organismos

11 M. Quezada, *Estadísticas censales de la industria, uniformización de las clasificaciones de los censos de 1940 a 1970*, México, Universidad Nacional Autónoma de México, 1978.

descentralizados, particularmente a la industria eléctrica. Los censos de 1940, 1945, 1950 y 1955 las incluyen sin distinguirlas de las empresas privadas; el de 1960 las presenta aparte, sin agregarlas en la información general, excepto la industria eléctrica.

La solución adoptada, dada la importancia de las empresas descentralizadas y organismos de participación estatal en el sector industrial, fue de sumar los renglones correspondientes a esas empresas en los censos que no las incluyen en la información general.

Los censos de 1940 y 1945 tienen el gran inconveniente de que sólo dan información para empresas con valor de la producción superior a los 10 000 pesos anuales. Para resolver el problema, que puede afectar sobre todo el número de establecimiento y de obreros, y luego repercutir sobre los medios por establecimiento y por trabajador, se decidió estimar el valor de las variables censales que interesan para cada clase censal a partir de censos posteriores que incluyen en la información una estratificación en cada clase por valor de la producción. Así fue posible hacer la estimación indicada extrapolando de los censos en los que hay información hacia el de 1945 y el de 1940. Los datos se tomaron como si correspondieran a los del último día del año.

Resulta común que de censo a censo se cambien las definiciones y el contenido de las variables censales; incluso en los más antiguos, algunas de las variables ni siquiera se definen explícitamente.

En algunos, como se dijo arriba, no fue posible hacer el ajuste directo y el problema se resolvió extrapolando a partir de los censos más modernos, que en general incluyen la información de los antiguos más otras variables que son adecuadas para nuestro estudio. Por ejemplo, los censos de 1975, 1970 y 1965 incluyen la variable Producción Bruta Total, en tanto que los anteriores hablan del Valor de la Producción o Producción. En este caso, no se trata de un simple cambio de nombre para designar la misma variable puesto que Producción Bruta Total incluye además de los bienes producidos, máquinas, servicios a terceros, etcétera, no comprendidos en el concepto Valor de la Producción o Producción. Sin embargo, como en los censos de 1970 y 1975 se incluye, además de la Producción Bruta Total, otra variable cercana a Valor de la Producción que es Valor de los Productos Elaborados (menor que Producción Bruta Total puesto que incluye menos rubros) se obtuvo la proporción entre las dos variables consideradas para los años 1970 y 1975, que resultó de 1.065.

En el mismo problema de comparar las categorías censales, en las categorías principales que nos interesan, podemos señalar lo siguiente:

1. La definición de Establecimiento industrial es prácticamente la misma en todos los censos, y no presentan problemas para compararlas. La dificultad de usar el concepto de establecimiento industrial en lugar de empresa estriba en que, para nuestro caso, la unidad de análisis censal más adecuada sería empresa y no establecimiento; la misma unidad productiva puede contar de dos o más establecimientos. Lamentablemente, con la información censal no es posible pasar de número de establecimiento a número de empresa, que es una de las limitaciones del trabajo.

2. En la categoría de personal ocupado, no presenta problemas importantes de comparación salvo detalles. En primer lugar, en algunos censos se presentan en renglones separados a obreros, empleados y directivos, problema que se soluciona sumando los tres apartados. En segundo, en la forma de obtener la información y presentación de los datos, algunos censos reportan el personal ocupado el último día del año, otros el promedio en el año, algunos hacia la mitad del año.

El censo del 1940 presenta los datos del personal que prestó sus servicios durante la última semana o en la inmediata anterior del mes de diciembre de 1939; el de 1950 considera el promedio de los que trabajaron en las semanas del 4 al 10 de junio de 1950 y la del 17 al 23 de diciembre del mismo año; en el de 1960 se considera a las personas que trabajaron el 31 de diciembre de 1960; en los de 1970 y 1975 se consideran tres datos (el personal ocupado el 31 de diciembre de 1969 o 1974, el de diciembre 31 de 1970 o 1975 y el promedio entre ambos) para comparar se tomó el dato de personal ocupado el 31 de diciembre del año del censo que es el dato comúnmente reportado.

3. En remuneraciones totales al personal ocupado se incluyen las prestaciones sociales en los censos más modernos. En los antiguos aparecen por separado sueldos, salarios y prestaciones sociales.

4. En la Producción Bruta Total se incluye, además de los productos elaborados, las variaciones de existencia de los productos elaborados, los cobros por maquila y servicios de reparación y mantenimiento, el activo fijo producido por la empresa para uso propio, las ventas de energía y otros ingresos brutos.

Nos pareció un error usar como indicador de valores producidos desde el punto de vista de la economía política lo que en los censos se denomina valor de la producción, puesto que los renglones de producción bruta total no incluidos en valor de la producción también constituyen valores producidos y depositarios de plusvalía. Por lo tanto se tomó como el indicador más apropiado de valores producidos, la producción bruta total, haciendo los ajustes ya explicados en los censos que no tienen este dato.

5. El concepto de insumos totales nos pareció el más apropiado para reflejar a la parte circulante del capital constante, puesto que no sólo incluye materias primas y auxiliares consumidas, sino también empaques, lubricantes, combustibles, energía eléctrica, etcétera.

La sola consideración de materias primas y auxiliares subestimaría el capital constante y con ello sobrestimaría la plusvalía generada y la tasa de ganancia obtenida. No obstante, hay censos que sólo incluyen el dato de materias primas y auxiliares consumidas, lo que obligó a hacer un ajuste semejante al efectuado entre producción bruta total y valor de la producción.

Cuando se obtuvieron datos negativos al calcular el valor de los indicadores, o cuando los censos no aportaban el dato requerido para alguna clase, se procedió a eliminarlas, considerando, en el primer caso, que la información del censo no era confiable. Por ejemplo, en el censo de 1960 no hay datos de algunas clases como valores de la producción, activos fijos o materias primas; esto significó dejar de calcular 15 clases; además hubo otras nueve anómalas (el cálculo de la plusvalía resultó negativo), lo cual significa que en 1960 el capital anual consumido quedará un poco subva-

luado, aunque pensamos que no de forma significativa, puesto que el número aproximado de clases por censo es de 300.

En primer término se calcularon los indicadores económicos a partir de los censos industriales para cada clase; primero los indicadores básicos y luego, a partir de ellos, los derivados.

Como no sólo interesaban los datos globales sino también distinguir entre acumulación de capital por sectores de la industria, se usaron variables intervinientes que permitieron definir estratos de la industria: 1) La composición orgánica del capital, que además de usarse como otra variable de análisis actuó como variable interviniente usándose tres niveles de la misma; el primero menor de tres, el segundo entre tres y siete y el tercero mayor de siete. Lo anterior se definió calculando para cada clase su composición orgánica particular, viendo así el rango de éstas en los censos. Su pertinencia se deriva de creer que la composición orgánica reflejaría niveles de productividad e intentar analizar así las diferencias en todas las variables, por estratos de composición orgánica. 2) Valores por establecimiento. Aquí también se definieron tres niveles, uno entre cero y quinientos (pesos anuales por establecimiento de 1970), el otro entre seiscientos y tres mil, el último mayor de tres mil. La forma de estratificar fue semejante a la anterior. Aquí se pretendía reflejar la acumulación del capital dependiendo del tamaño de la empresa. 3) Por el tipo de producto se consideraron sólo dos niveles, el de medios de producción y de consumo, analizando la definición de cada clase y clasificándolas de acuerdo a nuestro concepto de medios de producción y de consumo. Este implicó, evidentemente, dejar fuera clases que formaban parte de los dos.

BIBLIOGRAFÍA

Acevedo de Silva, Ma., "Crisis del desarrollismo y transformación del aparato estatal", *Ciencias políticas y sociales*, 1975, núm. 82, pp. 133-164.

Aguilar, Fco., "El sindicalismo en el sector automotriz", *Cuadernos Políticos*, 1978, núm. 16, pp. 44-64.

Aguilar, Alonso y Jorge Carrión, *La burguesía, la oligarquía y el Estado*, México, Nuestro Tiempo, 1975.

Almond, G., *The Civic Culture: Political Attitudes and Democracy in Five Nations*, Princeton, N.J., Princeton University Press, 1963.

Alonso, A., *El movimiento ferrocarrilero en México (1958-59)*, México, Era, 1979.

Álvarez, A. y Elena Sandoval, "Desarrollo industrial y clase obrera en México", *Cuadernos Políticos*, 1975, núm. 4, pp. 6-25.

Álvarez Mosso, L., "Política laboral 1978", *Problemas del desarrollo*, 1978, núm. 36, pp. 22-27.

Anguiano, A., "Austeridad capitalista y movimiento obrero en México", *Coyoacán*, II, 6, enero-marzo, 1979, El Caballito, México.

———, *et al.*, *Cárdenas y la izquierda mexicana*, México, Juan Pablos, 1975.

———, *El Estado y la política obrera en el cardenismo*, México, Era, 1975.

Araiza, L., *Historia del movimiento obrero mexicano*, México, Ed. Mex., 1975.

Aranda, S., "La crisis del capitalismo y sus repercusiones", *Problemas del desarrollo*, 1976, núm. 24, pp. 19-48.

Arauco, F., "Observaciones en torno a la teoría de la dependencia", *Historia y sociedad*, 1974, núm. 3, pp. 79-92.

Argüello, Gilberto, *En torno al poder y la ideología dominante en México*, FYL-UAP, México, 1976.

Arismendy, R., "Algunas reflexiones sobre el movimiento actual en América Latina", *Historia y sociedad*, 1976, núm. 11, pp. 77-93.

Arriaga, M., "Inflación y salarios en el régimen de LEA", *Investigación Económica*, 1977, núm. 3, pp. 211-240.

Ashby, J., *Organized Labor and Mexican Revolution under Lázaro Cárdenas*, University of North Carolina Press, Chapel Hill, 1963.

Avilés, R., "La polémica: el presidencialismo mexicano y la crítica-política", *Historia y sociedad*, 1978, núm. 19, pp. 97-102.

Baena Paz, G., "La CGT", *Ciencias políticas y sociales*, 1976, núm. 83, pp. 113-186.

Bargellini, E., *México, luchas sindicales y charrismo. Desarrollo de las organizaciones sindicales. La CTM*, México, Centro Editor de América Latina, 1973.

Bartra, A., *Notas sobre la cuestión campesina (México [1970-1979)]*, México, Ed. Macehual, 1979.

———, "Seis años de luchas campesinas", *Investigación Económica*, 1977, núm. 3, pp. 157-210.

Bartra, R., "Campesinado y poder político en México: Un modelo teórico", *Revista Mexicana de Sociología*, 34 (75), pp. 120-138.

Barry, Carr, "El movimiento obrero y la política en México, 1910-1929", *Ciencias políticas y sociales*, 1977, núm. 89, pp. 235-238.

Basurto, J., *El proletariado industrial en México*, México, Universidad Nacional Autónoma de México, 1975.

Bernal, V., "Las corporaciones multinacionales y la distribución del ingreso en México", *Problemas del desarrollo*, 1976, núm. 27, pp. 138-157.

Bernal, V., "Desarrollo tecnológico y publicidad", *Problemas del desarrollo*, 1973, núm. 14, pp. 16-20.
Beteta, R., *Tres aspectos del desarrollo económico de México*, México, Universidad Nacional Autónoma de México, 1963.
Bonilla, A., "Inflación y clases sociales", *Problemas del desarrollo*, 1975, núm. 22, pp. 127-135.
Bortz, J., "El salario obrero en el D.F., 1939-75", *Coyoacán*, año I, núm. 2, enero-marzo, 1978, El Caballito, México.
Brandenburg, F., *The Making of Modern Mexico*, Englewood Cliffs, Prentice Hall, 1964.
Bravo, Víctor, "Alianza de clases y dominación: México 1930-46", *Historia y sociedad*, 1976, núm. 9, pp. 31-52.
Briones, A., *et al.*, "América Latina: los nuevos modelos del desarrollo capitalista dependiente", *Problemas del desarrollo*, 1975, núm. 22, pp. 17-20.
Burke, W., *Derechos de la América del Sur y México*, Caracas, Academia Nacional de Historia, 1959.
Camacho, M., *La clase obrera en la historia de México: el futuro inmediato*, México, Siglo XXI, 1980.
———, "Control sobre el movimiento obrero en México" en *Las fronteras del control del Estado mexicano*, México, El Colegio de México, 1976.
Campa Salazar, V., *El partido comunista y el movimiento obrero mexicano*, México, Universidad Autónoma de Puebla, 1976.
Cano, L., "El desarrollo económico y el comercio exterior de México", *Investigación Económica*, 1955, núm. 1, pp. 117-132.
Cárdenas Sánchez, E., *El crecimiento económico de México, 1950-1975*, México, Instituto Tecnológico Autónomo de México, 1977.
Cardoso, F. H., "Las desventuras de la dialéctica de la dependencia", *Revista Mexicana de Sociología*, 1978, núm. 40, pp. 9-56.
———, "Estado y proceso político en América Latina", *Revista Mexicana de Sociología*, 39 (1977), pp. 357-388.
Carmona, F., "México: más capitalismo monopolista dependiente", *Problemas del desarrollo*, 1975, núm. 22, pp. 26-30.
Carr, B., *El movimiento obrero y la política en México (1910-1929)*, México, Sep-Setentas, 1976.
Carter, G. M., *Gobierno y política en el siglo XX, México*, México, Limusa Wiley, 1964.
Castañeda, Roberto, "Los límites del capitalismo en México", *Cuadernos políticos*, 1976, núm. 8, pp. 53-74.
Ceceña, J. L., *Superexplotación, dependencia y desarrollo*, México, Nuestro Tiempo, 1972.
Celorio, F., *Los partidos políticos y el sufragio en México, Inglaterra y USA*, s.e., 1949.
Cerda Silva, Roberto de la, *El movimiento obrero en México*, México, Universidad Nacional Autónoma de México, 1961.
Clase obrera en la historia de México, La, México, Siglo XXI, 1980-1981.
Cline, H., *Mexico: from Revolution to Evolution: 1940-1960*, Oxford, Oxford University Press, 1962.
Coleman, K. M., *Public opinion in Mexico City about the Electoral System*, North Carolina, Chapel Hill, 1972.
Contreras, E., *et al.*, "Los recientes movimientos obreros pro-independencia sindical y el reformismo obrero", *Revista Mexicana de Sociología*, 34 (1977), pp. 845-879.
Cordera, Rolando, "Los límites del reformismo; la crisis del capitalismo en México", *Cuadernos Políticos*, 1974, núm. 2, pp. 41-60.
Cordera, R. y Adolfo Oribe, "México: industrialización subordinada", *TASE*, 1971, núm. 4.

Córdova, A., "La filosofía de la Revolución Mexicana", *Cuadernos Políticos*, 1975, núm. 5, pp. 94-103.
———, *La formación del poder político en México*, México, Era, 1975.
———, "México: revolución burguesa y política de masas", *Cuadernos Políticos*, 1977, núm. 13, pp. 85-101.
———, *La política de masas del cardenismo*, México, Era, 1974.
———, "La transformación del PNR en PRM. El triunfo del corporativismo en México", *IV International Congress of Mexican Studies*, Santa Mónica, California, 1973.
———, "El movimiento obrero en los albores de la crisis de 1929", *Estudios Políticos*, 1978, núms. 13-14, pp. 69-96.
Corsi, Luis, *De la democracia al partido único*, Bogotá, Tercer Mundo, 1969.
Cosío Villegas, Daniel, "El congreso vigilado", *Revista Mexicana de Sociología*, 31 (1), pp. 39-50.
———, *El sistema político mexicano*, Austin, University of Texas, 1972.
Creagan, James, *Minoritary Political Parties and Their role in One Party Dominant System*, University of Virginia, 1965.
Crisis del sistema político mexicano (1928-1977), La, México, El Colegio de México, 1977.
Cueva, A., *et al.*, "El Estado en América Latina", *Ciencias políticas y sociales*, 1975, núm. 82, pp. 9-48.
Chapoy, Alma, "La empresa multinacional, núcleo de la dependencia", *Problemas del desarrollo*, 1973, núm. 14, pp. 5-8.
Chutro, J., *The Dynamic Decade in the Industrial Growth of Mexico, 1939-1950*, Austin, University of Texas, 1954.
De la Garza, Enrique, "América Latina: la problemática del fascismo", *Historia y sociedad*, 1977, núm. 16, pp. 85-105.
De la Peña, Sergio, "Un sexenio de lucha de clases en México: 1970-76", *Historia y sociedad*, 1976, núm. 10, pp. 39-47.
———, "El surgimiento del capitalismo monopolista de Estado en México", *Historia y sociedad*, 1978, núm. 17, pp. 17-25.
De Ritz, L., "Formas de Estado y desarrollo del capitalismo en América Latina", *Revista Mexicana de Sociología*, 39 (1977), pp. 427-442.
"Devaluación del peso mexicano, La", *Problemas del desarrollo*, 1976, núm. 27, pp. 7-8.
Dos Santos, T., "Agudización en la coyuntura internacional", *Problemas del desarrollo*, 1974, núm. 18, pp. 7-9.
———, "Socialismo y fascismo en América Latina hoy", *Revista Mexicana de Sociología*, 39 (1977), pp. 173-192.
Durand, Ponte V., "Reformismo burgués y reformismo obrero: un análisis de la realidad mexicana", *Revista Mexicana de Sociología*, 34 (1972), pp. 815-843.
Eggleston, Ronald, *Legitimacy and Ideology in a Corporatist State*, Syracuse, Syracuse University, 1972.
Ekstein, S., "Contextos de conocimiento: controles directos e indirectos sobre los mexicanos pobres urbanos", *Ciencias políticas y sociales*, 1975, núm. 8, pp. 91-104.
Everett, M., *The Evolution of Mexican Wage Structure*, México, El Colegio de México, 1976. (Mimeo.)
Ezcurdia, M., *Análisis teórico del PRI*, México, Costa-Amic, 1968.
Fabila, Iris, "Nueva industria en la clase obrera en México", *Coyoacán*, núm. 6, El Caballito, México.
"Fascismo y acumulación de capital", *Problemas del desarrollo*, 1976, núm. 26, pp. 7-8.
Flores, E., "Reforma agraria y desarrollo económico", *Investigación Económica*, 1952, núm. 2, pp. 140-151.
Flores de la Peña, H., *Los obstáculos al desarrollo económico: el desequilibrio funda-*

mental, México, Universidad Nacional Autónoma de México, 1955.
Flores de la Peña, H., "Problemas de desarrollo, salarios y precios", *Ciencias políticas y sociales*, 1974, núm. 35, pp. 119-143.
Fuentes Díaz, V., "Desarrollo y evolución del movimiento obrero a partir de 1929", *Ciencias políticas y sociales*, 5 (1959), pp. 326-348.
Fuentes Díaz, V., *Los partidos políticos en México*, México, Altiplano, 1969.
Galindo, Magdalena, "El movimiento obrero en el régimen de LEA", *Investigación Económica*, 1977, núm. 4, pp. 97-128.
Garabito, Rosa Albina, "Sobre la capitalización industrial en México", *Críticas de la economía política*, 1976, núm. 1, pp. 121-150.
García, P., *et al.*, "La cuestión del fascismo en América Latina", *Cuadernos Políticos*, 1978, núm. 18, pp. 13-35.
Garza, R., "La función reclutadora de la cámara de diputados", *Ciencias políticas y sociales*, 1975, núm. 80, pp. 65-74.
———, "The Mexican Chamber of Deputies and the Mexican Political System", Tesis, University of Arizona, 1974.
Germidis, Dimitri, *El trabajo y las relaciones laborales en la industria mexicana de la construcción*, México, El Colegio de México, 1979.
Gershenson, T., *El movimiento obrero ante el nacionalismo revolucionario. La experiencia cardenista*, México, Ed. Proletariado y Revolución, 1973.
Gilly, A., "Curva de salarios y conciencia obrera", *Coyoacán*, año I, núm. 2, enero-marzo, 1978, El Caballito, México.
———, "Once tesis sobre México", *Coyoacán*, año I, núm. 1, octubre-diciembre, 1977, El Caballito, México.
Girón, A., "Militarismo y empresas multinacionales en América Latina", *Problemas del desarrollo*, 1978, núm. 32, pp. 122-131.
Goded, F., "México: 1968, un análisis político", *Historia y sociedad*, 1978, núm. 19, pp. 49-60.
Gómez Jara, Fco., *El movimiento campesino en México*, México, Ed. Campesina, 1970.
———, "El proceso político de Genaro Vázquez hacia la guerrilla campesina", *Ciencias políticas y sociales*, 1977, núm. 88, pp. 87-126.
González, Raúl, "Crisis estructural y capitalismo monopolista de Estado en México", *Historia y Sociedad*, 1978, núm. 17, pp. 33-40.
———, "Problemas y perspectivas de la teoría de la dependencia", *Historia y Sociedad*, 1974, núm. 3, pp. 37-54.
González Graff, Jaime, *La perspectiva política en México*, México, IMEP, 1974.
González Llaca, Edmundo, "El presidencialismo o la personalización del poder", *Revista Mexicana de Ciencias Políticas*, 1975, núm. 80, pp. 35-42.
González Navarro, M., *La CNC*, México, Costa-Amic, 1968.
González Pacheco, C., *Organización campesina y lucha de clases, la CNC*, México, Universidad Nacional Autónoma de México, 1968.
González Pineda, F., *Los mexicanos frente al poder*, México, IMEP, 1973.
González Salazar, Gloria, "Acerca del subdesarrollo y las clases sociales, el caso de México", *Investigación Económica*, 1973, núm. 125, pp. 87-102.
González Soriano, Raúl, "La acumulación de capital en México: avances, debilidades y desequilibrios", *Investigación Económica*, 1976, núm. 126, pp. 335-362.
Guadarrama, Rocío, "La CROM y el caudillismo", *Cuadernos Políticos*, 1979, núm. 20, pp. 52-63.
Guerra Utrilla, J., *Los partidos nacionales*, México, América, 1970.
Guillén, H., "Obstáculos al modelo de acumulación en México", *Críticas de la economía política*, 1977, núm. 3, El Caballito, México, pp. 84-114.
Gunder Frank, A., *México: las caras de Jano de la revolución burguesa del siglo XX*, CCV, 1971.

Gutelman, M., *Capitalismo y reforma agraria en México*, México, Era, 1971.
Habermas, J., "Capitalismo tardío y democracia", *Cuadernos Políticos*, 1979, núm. 19, pp. 5-13.
Hamilton, Nora, *Mexico: The Limits of State Autonomy*, Madison, University of Wisconsin, 1978.
Hansen, R., *La política del desarrollo mexicano*, México, Siglo XXI, 1979.
Hayes, J., *The Mexican Labor Movement, 1931-1951*, Berkeley, University of California, 1951.
Hernández, Salvador, *El PRI y el movimiento estudiantil de 1968*, México, El Caballito, 1970.
Hernández y Hernández, Fco., "El movimiento campesino", en *México 50 años de revolución*, México, Fondo de Cultura Económica, 1964.
Hewitt de Alcántara, C., *Ensayo sobre la satisfacción de necesidades básicas del pueblo mexicano entre 1940 y 1970* (Cuadernos del CES, 21). México, El Colegio de México, 1978.
Himes, J., "La formación de capital en México", *Investigación Económica*, 1966, núms. 103-104, pp. 235-264.
Hodges, D. y R. Gandy, *El destino de la Revolución Mexicana*, México, El Caballito, 1977.
Huacuja, M. y Juan Felipe Leal, "Los campesinos y el Estado Mexicano (1866-1976)", *Estudios Políticos*, 1976, núm. 5, pp. 5-34.
Huacuja, M., y J. Woldenberg, *Estado y lucha política en el México actual*, México, El Caballito, 1976.
Huerta, Arturo, "Características y contradicciones de la industria de transformación en México de 1970 a 1976", *Investigación Económica*, 1977, núm. 4, pp. 11-42.
Huitzer, Gerrit, "La lucha campesina en México", México, Centro de Investigaciones Agrarias, 1970.
Ianni, O., *El Estado capitalista en la época de Cárdenas*, México, Era, 1977.
Imaz Bayona, C., "Participación social y lucha de clases en la década 1930-40", *Revista Mexicana de Sociología*, 38 (1976), pp. 149-166.
Insurgencia obrera y sindicalismo revolucionario, El Caballito, México, 1973.
Ives, Jacques, "Desempleo y subempleo en México", *Investigación Económica*, 1974, núm. 131, pp. 495-590.
Jhonson, K., *Mexican democracy. A critical View*, Allyn and Bacon, 1971.
Jiménez Ricardez, R., "El movimiento campesino en Sonora", *Cuadernos Políticos*, 1976, núm. 7, pp. 67-78.
———, "El nacionalismo revolucionario en el movimiento obrero mexicano", *Cuadernos Políticos*, 1975, núm. 5, pp. 47-64.
Juárez, A., *Las corporaciones transnacionales y los trabajadores mexicanos*, México, Siglo XXI, 1979.
Kahl, J., *The Measurement of Modernism: A study of Values in Brazil and Mexico*, Austin, University of Texas Press, 1968.
Labastida, J., "Alguna hipótesis sobre el modelo mexicano y sus perspectivas", *Revista Mexicana de Sociología*, 36 (1974), pp. 629-642.
———, "Nacionalismo reformista en México", *Cuadernos Políticos*, 1975, núm. 3, pp. 33-51.
———, "Notas sobre el estado actual de las luchas de los sectores asalariados", *Revista Mexicana de Sociología*, 37 (1976), pp. 425-430.
———, "Proceso político y dependencia en México (1970-1976)", *Revista Mexicana de Sociología*, 39 (1977), pp. 193-228.
———, "El régimen echeverrista; perspectivas de cambio en la estructura de poder", *Revista Mexicana de Sociología*, 34 (1972), pp. 881-907.
———, "Tula: una experiencia proletaria", *Cuadernos Políticos*, 1975, núm. 5, pp. 65-79.

Leal, J. F., *México, estado, burocracia y sindicatos*, El Caballito, México, 1976.
Leal, J. F. y J. Woldenberg, "El sindicalismo mexicano: aspectos organizativos", *Cuadernos Políticos*, 1976, núm. 7, pp. 35-54.
Lechner, Norbert, "La crisis del Estado en América Latina", *Revista Mexicana de Sociología*, 39 (1977), pp. 389-426.
León, Samuel, "Alianza de clases y cardenismo", *Ciencias políticas y sociales*, 1977, núm. 89, pp. 25-76.
———, "El comité nacional de defensa proletaria", *Revista Mexicana de Sociología*, 40 (1978), pp. 729-763.
———, "Notas sobre la burocracia sindical mexicana", *Ciencias políticas y sociales*, 1975, núm. 82, pp. 121-132.
Lerner, B., "El poder de los presidentes, alcances y perspectivas", México, IMPE, 1976.
López Aparicio, A., *El movimiento obrero en México. Antecedentes, desarrollo y tendencias*, México, JUS, 1958.
López Gallo, M., *La violencia en la historia de México*, El Caballito, México, 1976.
Loyo, Aurora, *El movimiento magisterial de 1958*, México, Era, 1979.
Loyo, Aurora y R. Pozas, "La crisis política de 1958", *Ciencias políticas y sociales*, 1977, núm. 89, pp. 77-118.
Luna Jurado, R., "Los maestros y la democracia sindical", *Cuadernos Políticos*, 1977, núm. 14, pp. 73-103.
Majorie, R., *La organización obrera en México*, México, Era, 1979.
Manrique, I., "México: fortalecimiento del capital monopolista", *Problemas del desarrollo*, 1974, núm. 16, pp. 11-15.
———, "Devaluación y política de austeridad", *Problemas del Desarrollo*, 1977, núm. 29, pp. 31-35.
Marini, R. M., "Las razones de neodesarrollismo", *Revista Mexicana de Sociología*, 40 (1978), pp. 57-108.
Martínez Escamilla, R., "La fuerza de trabajo en el capitalismo mexicano", México, HADISE, 1974.
Marvan, I., "El frente popular en México durante el cardenismo", *Ciencias políticas y sociales*, 1977, núm. 89, pp. 9-24.
Meister, A., *El sistema mexicano*, México, Extemporáneos, 1973.
Méndez, Sofía, *La relación capital producto en la economía mexicana*, México, El Colegio de México, 1973.
Michaels, A., *Mexican politics and nationalims from Calles to Cárdenas*, University of Pennsylvania, 1966.
1974: el Movimiento Obrero y Sindical, México, ECP, 1975.
Molina, Daniel, "La política laboral y el movimiento obrero, 1970-76", *Cuadernos Políticos*, 1977, núm. 12, pp. 69-88.
Montes de Oca, Rosa Elena, "La cuestión agraria y el movimiento campesino: 1970-76", *Cuadernos Políticos*, 1977, núm. 17, pp. 57-72.
Mora, Martín, *et al.*, *Control y luchas del movimiento obrero*, México, Nuestro Tiempo, 1978.
Moreno, Daniel, *Los partidos políticos del México Contemporáneo*, México, Costa-Amic, 1975.
Morris, D., *Political Violence and Political Modernization in Mexico (1952-64)*, Madison, University of Wisconsin, 1971.
Navarrete, Alfredo, "El sector público en el desarrollo económico de México", *Investigación Económica*, 1956, núm. 2, pp. 395-406.
Needler, D., *Politics and Society in Mexico*, University of New Mexico Press, 1971.
O'Donell, G., "Apuntes para una teoría del Estado", *Revista Mexicana de Sociología*, 40 (1978), pp. 1157-1200.
———, "Reflexiones sobre las tendencias de cambio del Estado burocrático-autoritario", *Revista Mexicana de Sociología*, 39 (1977), pp. 9-60.

Orozco, Lourdes, "Explotación y fuerza de trabajo en México. Los trabajadores transitorios", *Cuadernos Políticos*, 1978, núm. 16, pp. 65-74.
Ortiz, A., "Impacto del petróleo en el comercio exterior de México", *Problemas del desarrollo*, 1979, núm. 37, pp. 107-122.
Padgett, L., *The Mexican Political System*, Houghton Mifflin Co., 1966.
Pascoe, R., *et al.*, "Salario obrero y acumulación de capital en México", *Coyoacán*, año I, núm. 2, enero-marzo, 1978, El Caballito, México.
Pereyra, Carlos, "Los límites del reformismo", *Cuadernos Políticos*, 1974, núm. 1, pp. 52-66.
Perfil de México en 1980, El, México, Siglo XXI, 1972, ts. 1-3.
"Perspectivas del desarrollo económico de México", *Problemas del desarrollo*, 1970, núm. 5, pp. 5-16.
Petras, J., "Cambios de la estructura agraria de América Latina", *Problemas del desarrollo*, 1977, núm. 31, pp. 41-66.
Pinto Mazal, Jorge, *Los partidos políticos en México*, México, FEE, 1975.
Piñeiro, J., "El potencial político del ejército mexicano", *Historia y Sociedad*, 1978, núm. 19, pp. 61-82.
Pozas Horcasitas, R., "Evolución de la política laboral mexicana (1857-1920)", *Revista Mexicana de Sociología*, 38 (1976), pp. 85-111.
———, "El movimiento médico de México: 1964-1965", *Cuadernos Políticos*, 1977, núm. 11, pp. 57-70.
Presenti, Antonio, "Capitalismo monopolista de Estado y empresa pública", *Investigación Económica*, 1974, núm. 130, pp. 41-66.
Ramírez, Mario, "Los empresarios mexicanos: las fracciones dominantes", *Problemas del desarrollo*, 1976, núm. 24, pp. 49-82.
Ramírez, Ramón, *Tendencias de la economía mexicana*, México, Universidad Nacional Autónoma de México, 1962.
Ramírez Rancaño, M., *Crecimiento económico e inestabilidad política en México*, México, Universidad Nacional Autónoma de México, 1977.
Ramos, S., *et al.*, *SPICER, S. A.*, México, Universidad Nacional Autónoma de México, 1977.
Ramos Galicia, S., "México: mecanismos de explotación de una sociedad dependiente", *Revista Mexicana de Sociología*, 34 (1972), pp. 611-658.
Raveló, R., *Los jaramillistas*, México, Nuestro Tiempo, 1979.
Razo, Juan, "México: desarrollo con desempleo creciente", *Problemas del desarrollo*, 1972, núm. 10, pp. 115-122.
Revueltas, José, *México: una democracia bárbara*, México, Anteo, 1958.
Reyna, J. L., *Control político, estabilidad y desarrollo en México*, México, El Colegio de México, 1976. (Cuadernos del CES, 3).
———, "Desarrollo económico, distribución del poder y participación política: el caso mexicano", *Ciencias políticas y sociales*, 1967, núm. 50, pp. 469-486.
———, *et al.*, *Tres estudios sobre el movimiento obrero en México*, México, El Colegio de México, 1976.
Reynolds, R., *La economía mexicana*, México, Fondo de Cultura Económica, 1970.
Rodríguez Ajenjo, C., "Las luchas de los trabajadores de la salud", *Cuadernos Políticos*, 1979, núm. 19, pp. 50-67.
Rodríguez Araujo, Octavio, "Control político y las elecciones de 1976 en México", *Estudios políticos*, 1976, núm. 7, pp. 5-16.
Rosas, Javier, "Un Estado en transición: el caso mexicano, 1905-1928", *Estudios políticos*, 1972, núm. 12, pp. 61-74.
Rubio, B., *et al.*, *1976: las invasiones de tierra en Sinaloa*, Culiacán, Universidad Autónoma de Sinaloa, 1977.
Ruiz, Ramón, *La Revolución Mexicana y el movimiento obrero (1911-1923)*, México, Era, 1976.

Saharí, O., "La crisis capitalista y la economía mexicana", *Problemas del desarrollo*, 1976, núm. 26, pp. 9-17.
———, "Devaluación y austeridad: profundización de la depresión", *Problemas del desarrollo*, 1977, núm. 29, pp. 16-30.
Salama, P., "El imperialismo y la articulación de los estados nación en América Latina", *Críticas de la economía política*, núm. 2, enero-marzo, 1977, El Caballito, México.
Salazar, Rosendo, *Historia del movimiento obrero en México*, México, PRI, 1972.
Saldívar, Américo, "La actual dominación neoliberal en México", *Historia y sociedad*, 1978, núm. 17, pp. 61-73.
———, *Alianzas de clases y política del Estado mexicano (1970-76)*, FYL-UAP, núm. 6, Puebla, 1977.
———, "Formas de dominación del Estado mexicano", *Historia y sociedad*, 1976, núm. 10, pp. 17-28.
———, *Ideología y práctica política del Estado mexicano*, México, El Colegio de México, 1979.
Santa Cruz Fabila, I., "Nueva industria y cambios en la clase obrera mexicana", *Coyoacán*, año II, núm. 6, enero-marzo, 1979, El Caballito, México.
Scott, R., *Mexican Goverment in Transition*, University of Illinois Press, 1964.
Schaffer Vázquez, C., "El capitalismo monopolista de Estado y los sindicatos en México", *Problemas del desarrollo*, 1974, núm. 20, pp. 45-62.
Semo, E., "Reflexiones sobre el capitalismo monopolista de Estado en México", *Historia y sociedad*, 1978, núm. 17, pp. 26-32.
———, "Tres aspectos de la estructura económica del México actual", *Historia y sociedad*, 1974, núm. 1, pp. 5-22.
Shulgovski, A., *México en la encrucijada de su historia*, México, ECP, 1972.
Silva Michelena, H., "Estructura y funcionamiento de una estructura subdesarrollada madura", *Problemas del desarrollo*, 1973, núm. 15, pp. 81-102.
Siller Rdz., R., *La crisis del PRI*, México, Costa-Amic, 1970.
Sirvent, Carlos, "La burocracia en México, el caso de la FSTSE", *Estudios políticos*, 1975, núm. 1, pp. 5-32.
Solís, L., *La realidad económica de México*, México, Siglo XXI, 1979.
Sontag, Heins, "Hacia una teoría política del capitalismo periférico", *Problemas del desarrollo*, 1974, núm. 19, pp. 19-55.
Stavenhagen, R., "Un modelo para el estudio de las organizaciones políticas en México", *Revista Mexicana de Sociología*, 29 (1967), pp. 329-336.
Tamayo, J., "El papel del sector público en el proceso de acumulación de capital en una economía de menor desarrollo: el caso de México", *Investigación Económica*, 1963, núm. 92, pp. 709-948.
Thiago Cintra, José, *Estado, coyuntura y partido; análisis y pronósticos para el caso mexicano*, México, El Colegio de México, mimeo., 1973.
Torres Gaytán, R., "México: inflación con depresión económica", *Problemas del desarrollo*, 1975, núm. 22, pp. 21-25.
Trejo, Raúl, "Lucha sindical y política: el movimiento de Spicer", *Cuadernos Políticos*, 1976, núm. 8, pp. 75-90.
———, "El movimiento de los electricistas democráticos", *Cuadernos Políticos*, 1978, núm. 18, pp. 47-70.
Tribukait, A., "El presidencialismo en México", *Revista Mexicana de Ciencia Política*, 1972, núm. 70, pp. 39-60.
Uribe Villegas, O., "El trabajo en México en el periodo 1950-1961", *Revista Mexicana de Sociología*, 28 (1965), pp. 139-163.
Urteaga, A., "Los esclavos de lujo: trabajadores de confianza y conflicto sindical", *Cuadernos Políticos*, 1977, núm. 11, pp. 71-79.
Vega, F., *Revolución y concentración del poder, la destrucción de los movimientos sociales independientes en México*, México, El Colegio de México, 1976.

Velazco Gil, C., *La huelga de Nueva Rosita*, México, Imprenta MAPRI, 1959.
Vellinga, M., *Industrialización, burguesía y clase obrera en México*, México, Siglo XXI, 1979.
Vernon, R., *El dilema del desarrollo económico de México*, México, Diana, 1974.
Villarreal, René, *El desequilibrio externo en la industrialización de México (1929-1975)*, México, Fondo de Cultura Económica, 1974.
Vizgunova, I., *La situación de la clase obrera en México*, México, ECP, 1978.
Vizgunova, J., "Los cambios en la estructura del proletariado mexicano entre 1930-1960", *Socialismo*, 1975, núm. 1, pp. 62-91.
Wilkie, J., *Ideological Conflict in the times of Lázaro Cárdenas*, Berkeley, University of California, 1959.
Wing, J., "El papel del Estado: dos sectores de iniciativa", *Problemas del desarrollo*, 1972, núm. 11, pp. 113-118.
Wionczek, Miguel, "La inversión extranjera privada en México", *Investigación Económica*, 1970, núm. 119, pp. 443-464.
Zavala, I., "El Estado y el movimiento obrero mexicano durante el cardenismo", *Estudios políticos*, 1977, núm. 9, pp. 5-26.
Zavaleta, R., "La burguesía incompleta", *Problemas del desarrollo*, 1976, núm. 24, pp. 15-18.
Zemelman, Hugo, "Los regímenes militares en América Latina, ¿problema coyuntural?", *Revista Mexicana de Sociología*, 40 (1978), pp. 831-850.

Ascenso y crisis del Estado
social autoritario
se terminó de imprimir en septiembre de 1988.
Composición tipográfica, formación e impresión:
Praxis, gráfica editorial, S.A.,
Centenario 91-A, Tequisquiapan, Qro.
Se imprimieron 1 000 ejemplares más sobrantes
para reposición. Diseñó la portada
Mónica Díez-Martínez.
Cuidó la edición el Departamento
de Publicaciones de
El Colegio de México.

CENTRO DE ESTUDIOS SOCIOLÓGICOS

La preocupación principal que dio origen a este libro es la crisis prolongada que viven México y América Latina. Crisis de la forma estatal acuñada en la década de los treinta, que el autor conceptualiza como Estado social autoritario, recuperando con ello la discusión moderna sobre el corporativismo y considerando insuficientes las antiguas teorizaciones sobre el populismo latinoamericano. Pero además de ser crisis de una forma estatal lo es también de la acumulación del capital y de la base tecnológica en que descansó hasta finales de los sesenta. En esta medida se rebaten tesis comúnmente aceptadas que reducen la crisis a los intercambios con el exterior (comerciales, de capital, tecnológicos o políticos) buscando recuperar la noción marxista de totalidad como articulación de procesos de diversas temporalidades (el estatal, el económico y el del movimiento obrero).

Un premio nacional de economía en 1982 y un premio anual de investigación económica en 1985 se otorgaron a versiones diferentes de la investigación que aquí se presenta. Ésta se complementa y continúa en los libros del mismo autor: *Contribución a la crítica del Estado social autoritario*, UAM-I, 1983 y *Crisis y restructuración productiva en México*, UAM-I, 1988, en los que se introduce con propiedad el tema de la reconversión industrial en relación con la crisis económica y de la forma estatal. El autor es doctor en Sociología por El Colegio de México, profesor-investigador de la UAM-I, e investigador nacional; ha recibido tres premios nacionales por sus trabajos de investigación.

EL COLEGIO DE MÉXICO