

*Cuadernos Políticos*, número 4, México D.F., editorial Era, abril-junio de 1975, pp. 6-24.

**Alejandro Álvarez y**

**Elena Sandoval.**

**Desarrollo industrial y**

**clase obrera en México**

---

En un pueblo, la teoría sólo se realiza en la medida en que es la realización de sus necesidades [...] ¿Serán las necesidades teóricas, necesidades directamente prácticas?

Carlos Marx, “En torno a la crítica de la filosofía del Derecho”, en *La, sagrada familia*, Ed. Grijalbo, México, 1967, p. 11.

## INTRODUCCIÓN

Desde hace más de treinta años los cambios que ha sufrido la economía mexicana vienen configurando una situación general que exige constantes reflexiones para poder apreciar la magnitud y la importancia de lo ocurrido. El país, sin lugar a dudas, se ha desarrollado por la senda del capitalismo, sin que se hayan paliado o eliminado graves problemas de carácter estructural: el desequilibrio comercial y financiero, el desarrollo sectorial desproporcionado, la dependencia tecnológico-financiera, las desigualdades regionales, etcétera.

Entre todas las transformaciones, la evolución del sector industrial cobra especial relieve; no sólo resulta esencial para comprender los cambios globales que ha sufrido el sistema, sino también para definir el lugar y la importancia que en ese sistema desempeña ya una fuerza clave: el proletariado industrial. No obstante que esa importancia salta a la vista, y a pesar de que en otros países los estudios sobre la estructura de la clase obrera, su estratificación y composición abundan, en México carecemos incluso de las informaciones mínimas que nos permitan seguir la pista a los problemas más candentes del proletariado industrial. Incluso desde una perspectiva académica los trabajos serios escasean, lo cual dificulta la investigación. Pero más grave resulta el hecho de que

nuestros científicos sociales, preocupados por mostrar el carácter deformado del desarrollo económico, pierdan de vista el enfatizar el alcance *capitalista* de ese desarrollo y no descubran en él las tendencias básicas que determinan la estructura de clases.

Pero el asunto no sólo resulta de interés “académico”; en el fondo, aunque se habla mucho de la división de las fuerzas de izquierda que actúan en el país, muy pocas veces se asume con seriedad lo siguiente: las discrepancias no sólo radican en los procedimientos para conseguir resultados serios en la tarea de organizar de manera independiente a las masas; las discrepancias esenciales se fundan en el papel que se atribuye a cada uno de los destacamentos sociales que configuran el bloque de los oprimidos. Y lo dramático es que, en la mayoría de los casos, la *ignorancia* casi absoluta respecto a cuestiones tan importantes como qué peso tiene y tendrá en el futuro revolucionario cada destacamento social, esa ignorancia, repetimos, impide incluso identificar las divergencias entre las fuerzas democráticas.

Al no asumir plenamente el carácter capitalista del desarrollo económico; al confundir las terribles consecuencias que acarrea para las masas con cierta debilidad del sistema para reproducirse; al creer que el descontento de la pequeña burguesía y la miseria del campesinado o los marginados son sólo la expresión de la crisis capitalista y no una de las consecuencias necesarias del desarrollo, numerosas fuerzas de izquierda optan por alternativas que, aun bajo las banderas del socialismo, atribuyen el papel de vanguardia a capas sociales que sólo en un sentido lato o potencial forman parte del proletariado.

Se olvida que, para el marxismo, el carácter revolucionario de una clase está dado, en primer término, por el lugar que ocupa en la producción y en las relaciones sociales resultantes, es decir, está determinado objetivamente según el modo de producción de que se trate, y que en esta determinación objetiva radica, en última instancia, la posibilidad de impulsar movimientos conscientes, opuestos o diferentes a los de las demás clases.

El resultado global ha sido que, con una frecuencia inusitada, el análisis sencillo, serio y responsable de las fuerzas políticas potenciales u operantes, haya sido sustituido por una convicción subjetiva que considera como potencialmente más revolucionarios a

aquellos grupos sociales que están al borde de la desaparición; dicha convicción esconde el argumento de que sólo el que ya no tiene "nada que perder" está en posibilidad objetiva de levantarse en contra del *statu quo*.

En los últimos años, numerosos activistas y organizadores revolucionarios, desprovistos de la más elemental de las consideraciones teóricas e históricas sobre la sociedad, han llegado a registrar a través de su experiencia política directa una de las tesis básicas de la ortodoxia marxista: *que los obreros son la única clase capaz de transformar revolucionariamente a toda la sociedad*. Pero de esa afirmación han saltado a la realidad concreta del movimiento y la clase obrera mexicanos y han encontrado deprimente la situación: obreros despolitizados, a menudo desclasados, sometidos a la más baja manipulación ideológica y política, etcétera. Incapaces de penetrar en la lógica de esta situación y de desentrañar su trayectoria histórica, han abandonado o están en vías de abandonar una de las vetas más ricas del marxismo: la comprensión revolucionaria de la condición obrera.

Con la certeza de que el único camino para combatir los "ejercicios ideológicos" y el espontaneísmo en el trabajo revolucionario es ayudar a descubrir la composición de las distintas clases sociales y su papel en la sociedad, nos proponemos recrear la afirmación de que *el proletariado industrial ya es, en México, el representante natural del bloque de los oprimidos* y que sus condiciones objetivas de vida habrán de colocarlo a la vanguardia de la lucha revolucionaria.

Más arriba señalábamos que el estudio del sector industrial y de sus cambios resultaba esencial para estudiar al proletariado; ahora nos interesa hacer explícito el razonamiento en que nos basamos. En un pequeño apunte metodológico, Gramsci planteaba lo siguiente:

Las clases subalternas, por definición, no se han unificado y no pueden unificarse mientras no puedan convertirse en "Estado": su historia, por tanto, está entrelazada con la de la sociedad civil, es una función "disgregada" y discontinua de la historia de la sociedad civil y, a través de ella, de la historia de los Estados o grupos de Estados. Hay que estudiar, por tanto [. . . ] la formación objetiva de los grupos

sociales subalternos, por el desarrollo y las transformaciones que se producen en el mundo de la producción económica, su difusión cuantitativa y su origen a partir de grupos sociales preexistentes, de los que conservan durante algún tiempo la mentalidad, la ideología y los fines.<sup>1</sup>

Siguiendo este criterio, tratamos de estudiar la situación del proletariado industrial mexicano en 1970 a partir de los cambios en el sector industrial. Las hipótesis que pretendemos probar se derivan de una idea central: en el sector industrial mexicano dominan, con toda claridad, los grandes monopolios; y es esa presencia apabullante de los monopolios la que nos servirá para probar lo siguiente: uno, que contrariamente a las ideas que tiene sobre el particular la pequeña burguesía, los monopolios son un fenómeno histórico que, *objetivamente*, acerca al proletariado a la conquista del poder político en una sociedad capitalista atrasada como México; dos, que sin afirmar que sólo los trabajadores industriales forman la clase obrera, son ellos los que, por su situación objetiva, configuran su destacamento de vanguardia; tres, que debido a la forma específica en que se ha desarrollado el sector industrial, existe un alto grado de estratificación dentro de cada rama y entre ellas, de manera que el resultado global ha sido la profundización de las diferencias en el seno del proletariado; cuatro, que las necesidades de los trabajadores industriales que trabajan en la gran industria son las que fijan la pauta de la problemática fundamental del proletariado industrial; y cinco, que los problemas de los trabajadores deberán ser resueltos, para incidir en el camino de la revolución, desde dos perspectivas: la primera, orientando las luchas hacia la conquista del poder dentro de la fábrica; y la segunda conquistando el poder a nivel del sindicato, como premisa insustituible para plantearse la conquista del poder en la sociedad.

Para ilustrar minimamente lo anterior, presentamos en un primer apartado un pequeño resumen de la evolución del sector industrial; en seguida, buscamos fijar, hacia 1970, la situación de empleo y salarios en la industria, incluyendo la extractiva. Vale aclarar que optamos por estudiar la situación haciendo un "corte histórico", porque la información estadística es notablemente deficiente.

No está de más aclarar que asumimos la responsabilidad de sostener que este trabajo se

---

<sup>1</sup> Cf. Antonio Gramsci. *Antología*, Siglo XXI, México, 1974, p. 491.

inscribe dentro del marxismo, pero, parafraseando a Lenin,<sup>2</sup> no porque revolucione la ciencia o la interpretación de la condición obrera; tampoco porque exprese relaciones de organización. Sino simplemente por tratarse de un sistema de convicciones.

## I

Hay muchos caminos para demostrar que el sector industrial es el más importante dentro de la economía mexicana;<sup>3</sup> una vía directa para ilustrarlo consiste en señalar que el sector industrial ha tenido las tasas de crecimiento más elevadas desde 1950 hasta nuestros días y que, además, su importancia relativa dentro del producto total ha ido creciendo sistemáticamente, sobre todo después de 1960. También puede observarse que el mayor volumen de inversión pública y privada se ha dirigido hacia ese sector.<sup>4</sup>

A pesar de esto, puede decirse que la norma de crecimiento ha sido la desigualdad, no sólo entre ramas, sino que en el interior de cada una de ellas el fenómeno se presenta con la misma regularidad. El crecimiento sostenido y la desigualdad interna del sector industrial han sido posibles básicamente por lo siguiente: en primer lugar, porque las tasas de explotación de la fuerza de trabajo han sido increíblemente altas, entre otras razones debido al control estatal sobre las organizaciones sindicales; en segundo lugar, por la política económica estatal que, por mil vías, ha beneficiado a los capitalistas industriales; en tercer lugar, por la entrada masiva de inversiones extranjeras directas y por las concesiones de créditos del exterior; y, finalmente, por el traslado de recursos del sector agrícola al industrial.

Ciertamente, el sector industrial mexicano se ha diversificado a tal punto que incluye la producción de bienes muy sofisticados, pero es tal vez en esos aspectos en los cuales se muestra de manera palpable la desigualdad, pues al lado de ellos coexisten

---

<sup>2</sup> Cf., V. I. Lenin, "Un paso adelante y dos atrás", en *Obras escogidas*. Ed. Progreso, Moscú, t.I, p. 354.

<sup>3</sup> Los trabajos que pueden ilustrar nuestra afirmación son: David Ibarra, "Mercados, desarrollo y política económica", en *El perfil de México en 1980*. Ed. Siglo XXI, México, 1970, t. I; CEPAL/NAFIN- SA, *La política industrial en el desarrollo económico de México*, versión provisional, mimeo., agosto de 1971; Rolando Cordera y Adolfo Orive, "México: Industrialización subordinada", en *Boletín de TASE n. 4*, México, 1970; Fernando Carmena, "La situación económica", en *El milagro mexicano*. Ed. Nuestro Tiempo, México, 1970; Víctor M. Durand, "México: dependencia o independencia en 1980", en *El perfil de México en 1980*. Ed. Siglo XXI, México, 1973, t. m; y Arturo Huerta González, *El modelo de desarrollo económico reciente en México*, Tesis profesional, UANL, Monterrey, 1974.

<sup>4</sup> Observar Cuadro No 1 en el Apéndice.

ramas "tradicionales" y casi en permanente crisis de realización. Aclaremos este punto: en el desarrollo industrial mexicano, debido a la compresión de los niveles salariales de los obreros, el ingreso se ha concentrado brutalmente en manos de una minoría, lo que ha hecho que la producción industrial se apoye claramente en un mercado reducido en términos de población, pero enorme en términos de los ingresos de que dispone. Así, la diversificación del aparato industrial no sólo ha exigido, sino que sólo lo explica, la existencia de una notable concentración del ingreso: baste señalar que en las dos últimas décadas las mayores tasas de crecimiento, dentro de las ramas que integran el sector industrial, corresponden a las productoras de bienes de consumo durable, de bienes intermedios y de bienes de capital, ramas cuyo dinamismo depende directamente de una demanda con alto poder de compra. Además, es necesario señalar que la diversificación adoptó la modalidad de desarrollo llamada "sustitución de las importaciones" de esos productos; es decir, el sector industrial se ha diversificado desplazando a una corriente de bienes que antes se adquirían en el extranjero.

Hasta aquí, ya sabemos que el sector industrial ha crecido de manera desigual, que el proceso general de desarrollo adoptó la forma de la "sustitución de importaciones" y que se apoyó en un patrón concentrado de la distribución del ingreso. Pero ¿es posible periodizar el desarrollo industrial de los últimos treinta años? A riesgo de resultar en extremo esquemáticos, digamos que pueden establecerse dos grandes etapas en el desarrollo industrial mexicano: la primera, que va de 1940 hasta 1955; y la segunda, desde esa fecha hasta 1970. Los rasgos más generales podemos resumirlos así: la primera quedaría caracterizada por la mayor importancia relativa de las ramas productoras de bienes de consumo, no-durable (textiles, calzado, vestidos, alimentos y bebidas, etcétera), ramas cuyo crecimiento dependía en gran parte de la demanda de las clases con menores ingresos y que, en la medida en que el proceso de desarrollo industrial implicó la compresión de los niveles salariales, tendían a verse frenadas en sus posibilidades de expansión. La segunda etapa, mucho más importante, incluye como elementos distintivos los que siguen: un cambio notable en la importancia relativa de las diferentes ramas integrantes del sector industrial, ahora dominado por el peso de las ramas productoras de bienes de consumo durable, bienes intermedios y algunos bienes de capital (aparatos eléctricos, automóviles, petroquímica, maquinaria y equipo de transporte, etcétera);

además se ha registrado un mayor ritmo de crecimiento del producto industrial y de la inversión, inducidos por una demanda extraordinariamente dinámica.

Por otra parte, en el desarrollo del sector industrial ha jugado un papel esencial la actuación del Estado: como señalábamos más arriba en el caso mexicano se presentó una modalidad en la configuración de su aparato político de dominación: la integración semicorporativa de los organismos sindicales al Estado.<sup>5</sup> Tocó a éste la tarea de dosificar, modificar o suprimir las reivindicaciones de los obreros, de modo que no llegaran a amenazar, efectivamente, el curso de la acumulación capitalista. Para eso, a lo largo de los años, se ha recurrido primero a la organización de los obreros y después a la violencia, la corrupción, la manipulación y el aislamiento de las fuerzas opositoras, las cuales, tarde o temprano, han visto decaer su influencia sobre el proletariado industrial.

Pero aunque se trata de un elemento esencial, el anterior no ha sido el único que ha jugado un papel importante en la expansión industrial y la acumulación capitalista; la política económica, habíamos dicho, sirvió para promover de múltiples formas los intereses de la burguesía industrial. Y en la política económica podemos destacar los instrumentos más frecuentemente usados y de mayor importancia para la acumulación de capital: la política proteccionista, la política fiscal, el gasto público y el fomento estatal directo.

Respecto al proteccionismo, cuyo papel principal consiste en defender a la economía nacional de las fluctuaciones en el mercado internacional, conviene aclarar que puede ser alterado su peso específico dependiendo de la coyuntura económica, pero que en cualquier caso su resultado práctico directo ha sido fortalecer la posición global de la burguesía industrial y la de algunos grupos dentro de ésta. Aclaremos un poco más esto: el proteccionismo ha servido para crear un mercado extraordinariamente protegido de cualquier competidor, lo que sin lugar a dudas ha contribuido a crear condiciones de tipo monopolice en todas las ramas industriales; las utilidades adicionales que han derivado del proteccionismo los capitales industriales, es decir, las derivadas del funcionamiento basado en precios altos, han sido abundantes y permanentes. Pero no han sido iguales para todos: la desigualdad, en términos de protección arancelaria, ha sido tan pronunciada que entre las industrias que “sustituyen importaciones” y las industrias “de exportación”

---

<sup>5</sup> Un análisis de cómo se inició el proceso que comentamos puede hallarse en la obra de Arnaldo Córdova, *La política de masas del cardenismo*. Ed. Era, México, 1974, pp. 67-92.

las diferencias alcanzan un 50%. En síntesis, el desarrollo de las distintas ramas que integran el sector industrial quedó, desde mediados de la década de los cuarenta, estrechamente ligado a las decisiones del Estado en relación al proteccionismo, y esas decisiones no han favorecido por igual a todas las ramas.

Otro elemento que ha estado presente en la política económica y que, desde hace varias décadas, forma parte esencial de la promoción que el Estado realiza en favor de la burguesía industrial, es la relativa a la creación de empresas estatales y organismos descentralizados. Todos sabemos que el Estado controla directamente algunos de los sectores “estratégicos”: la producción de petróleo, la generación de energía eléctrica y la operación del transporte más adecuado para las necesidades industriales, los ferrocarriles; pero siempre que la expansión de los negocios privados se ha visto en peligro, la actuación del Estado ha sido firme y decidida: así, hoy en día el Estado controla y participa en empresas siderúrgicas, de papel, de fertilizantes, de alimentos, de textiles, de automóviles, etcétera, con lo cual aunque su participación en el volumen de la producción industrial es pequeño, es de importancia estratégica innegable. Y si bien los grupos de las distintas fracciones de la burguesía sostienen que las empresas estatales operan con “números rojos” por la corrupción administrativa (corrupción que, evidentemente, existe) lo cierto es que al subsidiar sistemáticamente las actividades industriales las finanzas de cualquier organismo estatal pueden ser todo menos sanas.

Como si el proteccionismo y el fomento estatal directo fuesen poca cosa, también por la vía fiscal se han propiciado altísimas ganancias; a pesar del lamento permanente de los grupos burgueses respecto a la agobiante “carga impositiva”, la verdad es que en México los impuestos al capital son tan reducidos, sobre todo los que recaen sobre el sector industrial, que ese solo hecho habría bastado para dinamizar notablemente la acumulación capitalista.<sup>6</sup> De nuevo, los beneficios de esa política, aunque han sido generales, no se han distribuido equitativamente; las pocas evidencias estadísticas que hay indican que han sido las grandes empresas las principales beneficiarias y que, en términos de distribución por ramas, corresponde a la automotriz la fracción más elevada.

En el mismo orden de ideas hay que señalar que el Estado también ha jugado un papel decisivo en la articulación de un moderno sistema financiero que, desde principios

---

<sup>6</sup> Una evaluación del “sacrificio fiscal” que ha realizado el Estado puede hallarse en CEPAL/NAFINSA, *La política industrial en el desarrollo económico de México*, cit., apéndice estadístico, cuadros 54 y 55.



de los cincuentas hasta nuestros días, ha visto multiplicada su influencia en todo el aparato productivo del país. Uno de sus rasgos más conocidos es que su crecimiento ha descansado en la constante ampliación de la influencia bancaria y el auge de las financieras privadas; el otro rasgo notable es que los grandes grupos financieros controlan, de hecho o indirectamente, a muchísimas empresas industriales.<sup>7</sup>

Sólo tomando en cuenta esas características, que en conjunto estructuran una complicada maraña de intereses, es posible entender el papel que ha jugado el sistema financiero en la integración de grandes empresas monopólicas dentro del sector industrial. Las implicaciones que ese tipo de articulación económica produce son múltiples: en primer lugar, en virtud de que la ligazón industrial-financiera sólo beneficia a las grandes empresas, son precisamente éstas las que se hallan en posibilidades de pagar salarios relativos más altos, lo que ha producido una marcada diferenciación de los niveles salariales en todo el sector; en segundo lugar, debido a la “abundancia” de recursos de capital con que cuentan, las grandes empresas han estado en posibilidades de ampliarse vertiginosamente, absorbiendo a muchas empresas que estaban en situación desventajosa, todo lo cual ha contribuido a reconcentrar al proletariado industrial en grandes unidades fabriles; y, por último, debido al uso creciente de tecnologías que desplazan fuerza de trabajo, el problema del desempleo ha ido aumentando constantemente.

Finalmente, queremos referirnos a un elemento que ha sido motor fundamental del desarrollo industrial mexicano: la inversión extranjera. Desde la expropiación petrolera, llevada a cabo en 1938, hasta nuestros días, la inversión extranjera ha cambiado sus prioridades en cuanto a los renglones a que se ha dirigido, y ello debido básicamente a la evolución de las economías exportadoras de capital, aunque también debido a modificaciones en el tratamiento político que se les ha otorgado. Sobre todo después de la segunda guerra mundial, a México llegó una oleada masiva de inversiones extranjeras que se dirigieron primordial, aunque no exclusivamente, al sector industrial y, dentro de éste, hacia las actividades de mayor dinamismo.

Por supuesto, a lo largo de varias décadas prácticamente no ha quedado rama

---

<sup>7</sup> Una lista muy amplia de los grupos financieros mexicanos y las empresas que controlan puede hallarse en Guillermo Vitelli, *México: la lógica del desarrollo capitalista dependiente*. Documentos de Trabajo, Universidad de Chile, 1972, mimeo., pp. 27 a 29.

dentro del sector industrial que no cuente con una importante participación de inversiones extranjeras, desde las ramas más “tradicionales” como alimentos y bebidas, hasta las ramas que elaboran los bienes de capital; esto no quiere decir que, sin más ni más, los inversionistas extranjeros controlen de manera *absoluta* el sector industrial, pues hay algunas ramas, como las de productos químicos, hule, papel y material de transporte, en la que su participación es mayoritaria pero no absoluta. Lo importante, a final de cuentas, es que mayoritaria, absoluta o con participación comparativamente menor, la inversión extranjera ha contribuido decisivamente a la configuración actual del sector industrial y, por ende, a la del proletariado que trabaja en el sector.

Resumiendo; en la articulación de los monopolios que hoy dominan al sector industrial, se han conjugado varios factores, como son la política económica estatal, el control sobre las organizaciones obreras y la afluencia del capital extranjero; además, entre 1940 y 1970, debido a los factores mencionados con anterioridad, ha cambiado la distribución del capital por ramas industriales, lo que se tradujo en una pérdida de importancia relativa de las ramas “tradicionales” y, al mismo tiempo, en un mayor peso dentro del sector industrial de las ramas productoras de bienes de consumo duradero, de bienes intermedios y bienes de capital. Respecto a este último punto no está de más añadir que la expansión de esas ramas

requiere de un amplio mercado con alto poder de compra, por lo que sus mercados son los grupos de altos ingresos que se encuentran concentrados en los grandes centros urbanos. Los estados de México y Nuevo León y el Distrito Federal concentran el 70% de la producción de bienes intermedios y el 78% de los bienes de capital y de consumo duradero. Solamente el Estado de México y el D. F. concentran el 68% de los bienes de capital y de consumo duradero. Estos índices de concentración son mayores que los que se dan para toda la industria en tales regiones.<sup>8</sup>

---

<sup>8</sup> Cf. Arturo Huerta González, *El modelo de desarrollo económico reciente en México*, cit., p. 97.

## II

Ya hemos señalado que la configuración monopólica del sector industrial descansó en la interrelación de tres factores básicos: la inversión extranjera, el control sobre el movimiento obrero y la política económica estatal. A estas alturas, conviene hacer explícitos los objetivos que perseguimos en este apartado. El interés primordial radica en *fijar* la magnitud del empleo y el volumen de los salarios en el sector industrial, lo que, en otras palabras, se reduce a una cuestión: interesa saber cuántos obreros industriales había en 1970, en qué ramas y en qué tipo de empresas se encontraban y qué remuneraciones percibían.

El cuadro que presentamos es extraordinariamente elocuente respecto a cuál es la situación de empleo y salarios en las industrias extractiva y de transformación. No obstante, queremos destacar aún más los siguientes elementos: en primer lugar, por lo que se refiere a la clasificación que utilizamos, creemos que refleja mucho más objetivamente que otras la concentración del empleo: comúnmente, las clasificaciones que se usan tienden a destacar más la concentración de capital en la gran industria, por lo que en materia de empleo pierde importancia la pulverización del resto de los establecimientos industriales.

En cuanto a elementos cuya importancia es necesario recalcar, tenemos que a menor número de empleados por establecimiento, mayor es el número relativo de establecimientos industriales, menor es el porcentaje de personal ocupado, de remuneraciones a éste, de participación en el valor de la producción y en el capital invertido total. *Respecto al grupo llamado Gran Industria, salta a la vista su predominio absoluto: controlan el 81% del capital invertido neto, el 76% del valor de la producción y ocupan al 60% del personal que trabaja en todo el sector industrial.* Además, la presencia de este grupo contrasta notablemente con los restantes para el caso de la remuneración media mensual, pues es cinco veces superior a la existente en los talleres artesanales, dos veces y media superior a la de la pequeña industria y casi el doble de la de la mediana.

Un tercer elemento a considerar, para evitar inflar artificialmente los datos, es el siguiente: es cierto que la Gran Industria aparece dando ocupación a más de la mitad del

personal total ocupado en el sector, pero hay que tener en cuenta que es precisamente ese tipo de empresas el que contrata un número proporcionalmente más elevado de empleados. A pesar de esta salvedad, hay que considerar que dentro del total de la industria, el número de empleados es de apenas 3000 mil, frente a 1 millón 200 mil obreros ocupados; es decir, representan el 20% y el 80%, respectivamente.

Por otra parte, utilizando los datos presentados, en el cuadro 3, aparecen algunas relaciones significativas: uno, la relación entre nivel de empleo y valor de la producción; dos, la relación entre salarios medio mensuales y volumen de empleo; y tres, la relación del salario medio respecto al mínimo legal establecido.<sup>9</sup>

Siguiendo estas orientaciones, se encuentra lo que sigue: un primer grupo de industrias "tradicionales" (productoras de bienes de consumo no-durable), en el que cinco industrias (productos alimenticios, textiles, calzado y prendas de vestir, bebidas y tabaco) ocupan el 37% del personal total ocupado, dan empleo al 38.5% de los obreros y generan el 32% del valor de la producción; salvo en las ramas de textiles y bebidas, el salario medio mensual está al nivel del salario mínimo. En seguida puede hallarse un segundo grupo de industrias productoras de bienes de consumo durable y bienes intermedios, industrias modernas, que a su vez permiten distinguir claramente dos subgrupos: uno, integrado tres ramas (productos químicos, productos metálicos y maquinaria y equipo eléctrico y electrónico) que ocupan el 22% del personal total ocupado, emplean al 20% de los obreros y generan el 21% del valor de la producción, caracterizándose además porque en todas ellas el salario medio mensual es superior al mínimo en más de 30%. El otro subgrupo incluye cinco ramas industriales (metálicas básicas, materiales de transporte, petróleo petroquímica, electricidad y productos de hule) que en conjunto ocupan el 17% del personal total ocupado, dan empleo al 16% de los obreros y generan el 29.5% del valor de la producción; el salario mensual resulta 80% superior al nivel de salario mínimo.

Ahora bien siguiendo la misma clasificación de grupos que utilizamos con anterioridad,

---

<sup>9</sup>Se consideró el salario mínimo del D.F. porque es el más representativo que el promedio de salarios mínimos para toda la República. Para dar una idea aproximada del poder adquisitivo que supone ese nivel de salario mínimo, presentamos en el cuadro 4 el tiempo de trabajo necesario para adquirir algunos bienes de consumo popular.

calculando para cada uno las prestaciones sociales como porcentaje de las remuneraciones totales, los resultados son éstos: para el primer grupo, 13.3% en promedio; para el primer subgrupo del segundo, 12% también en promedio ; y por último para el subgrupo restante, 27% en promedio.

Cabe señalar que las ramas que componen el segundo grupo se caracterizan además por ocupar un alto porcentaje de empleado, más de 20% con respecto a la ocupación total, exceptuando la de petróleo y petroquímica que sólo tiene un 15%. Adicionalmente, si se observa la relación que guardan los sueldos con respecto a los salarios medios, se encuentra que estos últimos guardan cuando menos una relación de dos a uno. Caso especial es quizá el de la rama de petróleo y petroquímica, en la cual el sueldo medio es 3.4 veces superior a la del salario medio, así como el de electricidad, donde el 33% del personal ocupado son empleados y ganan 2.5 veces más que los obreros medios. Además, hay que recordar que es en estas ramas, precisamente, donde las prestaciones sociales representan un mayor porcentaje de las remuneraciones totales, lo que profundiza aún más las diferencias.

Finalmente, si buscamos establecer la relación entre salario medio mensual y volumen de obreros ocupados, se pueden encontrar tres grupos claramente definidos: el primero, con salarios medios mensuales inferiores o 10% superiores al mínimo legal, incluye siete ramas industriales (canteras, otros minerales no metálicos, productos alimenticios, calzado y prendas de vestir, madera y corcho, muebles y accesorios y otras industrias manufactureras) que dan ocupación al 30.5% del total de obreros ocupados. El segundo grupo, con salarios medios mensuales superiores en 30% al salario mínimo, representa el 47.5% de los obreros ocupados que se encuentran en doce ramas industriales (carbón y grafito, minerales metálicos, sal, bebidas, tabaco, textiles, cuero y piel, productos químicos, minerales no-metálicos, maquinaria y equipo, productos metálicos y maquinaria y equipo eléctrico y electrónico). En el tercer grupo, los salarios medios mensuales resultan 10% superiores al salario mínimo e incluye al 12% de los obreros ocupados que concentran en cuatro ramas (productos de hule, petróleo y petroquímica, electricidad y metálicas básicas).

Como puede observarse en el cuadro 5, las características generales del sector industrial se reproducen en el interior de sus diferentes ramas, lo que da como resultado

un alto grado de estratificación de las capas que integran el proletariado industrial. En el cuadro mencionado, seleccionamos tres industrias del grupo que más arriba caracterizamos como “industrias tradicionales”, y tres del grupo que denominamos “industrias modernas”. Los comentarios, que merecen un lugar, son los siguientes: en el grupo de “industrias tradicionales”, el mayor número de establecimientos se localiza en unidades familiares, talleres artesanales y pequeña industria, mientras que la gran industria concentra el personal ocupado, las remuneraciones al personal ocupado, el valor de la producción y el capital invertido. Con respecto a los salarios pagados en los talleres artesanales y la pequeña industria, están por debajo del mínimo o son equivalentes a éste.

De otro lado, los establecimientos industriales del grupo de “industrias modernas” muestran un mayor grado de dispersión entre cada uno de los estratos, aunque existe la tendencia a concentrarse en los niveles de mediana y gran industria. A diferencia de lo que ocurre en el grupo anterior, la mediana y la gran industria representan en este grupo más del 90% del personal ocupado, de las remuneraciones al personal ocupado, del valor de la producción y del capital invertido. Respecto a los salarios medios, únicamente en los talleres artesanales se observan niveles inferiores al mínimo.

Finalmente, en los dos grupos considerados las diferencias de salarios entre talleres artesanales y gran industria se expresan en una relación aproximada de tres a uno, lo que implica que los salarios pagados por la gran industria del grupo de “industrias modernas” son sustancialmente más altos; también es posible observar que si suprimimos en este grupo el estrato de talleres artesanales, los trabajadores de las “industrias modernas” están mucho mejor remunerados.

Resumiendo: efectivamente, el sector industrial presenta un alto grado de estratificación entre las ramas industriales, situación que se reproduce con las mismas características generales en el interior de cada rama, lo que arroja profundas diferencias en empleo y nivel de salarios del proletariado industrial. Después de haber presentado todas las consideraciones anteriores, creemos que destaca un hecho: *por la importancia que tiene el sector industrial dentro de la economía, deducíamos la importancia general del proletariado industrial mexicano que, ciertamente, constituye una “minoría” dentro del total de trabajadores del país; ahora hemos visto que dentro de esa “minoría” hay un grupo, el proletariado que trabaja en la Gran Industria, que controla prácticamente*

*las dos terceras partes de la producción vital de la economía mexicana.*

Que se trata de una vanguardia natural del bloque de los oprimidos, apenas empieza a dibujarse: las movilizaciones de los trabajadores electricistas, en 1972, demostraron con claridad que el proletariado industrial podía aglutinar en sus luchas a una gama mucho más amplia de tuerzas sociales, cohesionarlas y darle un curso y un ritmo al desarrollo de sus luchas. En 1974, los trabajadores de CINSA-CIFUNSA, de la ciudad de Saltillo, sirvieron de puente de unión natural entre amplísimas capas de la población que los acompañaron en su lucha contra la oligarquía regional. El resto de las fuerzas cobró sentido y peso y adquirió resonancia sólo cuando el proletariado industrial llegó a movilizarse.<sup>10</sup>

Ahora bien, aunque nuestras pretensiones originales no iban más allá de lo que ya hemos expuesto, creemos que es posible intentar algunas *explicaciones provisionales* del porqué de esa situación de empleo y salarios que encontramos en nuestro “corte histórico”. Lo primero a considerar es que los capitalistas orientan sus inversiones según las diferentes posibilidades de ganancia que es posible obtener en las distintas actividades productoras, con la salvedad de que en una economía monopólica los requerimientos de capital para iniciar una actividad aparecen como “barreras a la entrada” ante cualquier aspirante que no logre reunirlos. La situación general que se produce es que la inversión de los capitalistas se reparte de manera “desigual” entre las distintas actividades, lo que finalmente provoca niveles de salarios también muy desiguales. Conforme se trate de empresas cada vez más grandes, las posibilidades de pagar salarios más altos también son mayores, pues la tecnología que usan ahonda la diferencia entre el costo al que trabajan y el precio al que venden, cuestión que además es reforzada por su posición monopólica en el mercado. Ya hablamos además de otros factores que ahondan la diferencia costo-precio: la política proteccionista, las exenciones fiscales, los insumes baratos y el gasto en infraestructura, el control obrero o la inexistencia de organizaciones sindicales, son elementos que en México han favorecido a los grandes monopolios y les han permitido pagar salarios relativos más altos.

Pero al llegar a este punto es preciso tener en cuenta lo que sigue: por las razones anteriores, parece ser que en México la determinación de los niveles de salarios tiene que

---

<sup>10</sup> Sobre la huelga de CINSA/CIFUNSA véase el reportaje que publicó la revista *Punto Crítico*, n. 29.

ver *sólo de manera parcial* con los niveles reales de productividad de los obreros: si echamos un vistazo a los incrementos que ha sufrido el producto por trabajador y, al mismo tiempo, revisamos el nivel de participación de los salarios en el ingreso nacional, resulta que la relación final confirmaría nuestra hipótesis (ver cuadro 5). Por otro lado, en el cuadro 4, presentamos una relación que ilustra el poder adquisitivo del salario mínimo fijado para 1970, lo que nos demuestra básicamente dos cosas: una, que el nivel del salario mínimo es muy bajo en términos absolutos; y dos, que en términos relativos ese mismo salario se reduce más cuando se toma en cuenta el elevado porcentaje del gasto del obrero que va destinado a vivienda.

El bajo nivel de salario mínimo, en consecuencia, debe ser explicado a partir de los siguientes elementos: en primer lugar, debido a la ausencia de organización sindical de un alto porcentaje de trabajadores industriales y, además, por el control oficial sobre las pocas organizaciones sindicales existentes; pero no sólo eso: en segundo lugar, por la función general que desempeña, en términos reales, el salario mínimo y que, en las condiciones mexicanas, no ha sido otra que servir de punto de referencia para la fijación (y compresión) de los niveles salariales del conjunto de la economía.<sup>11</sup>

Por otra parte, un elemento que es central, pero cuyo papel ha sido sistemáticamente mal interpretado,<sup>12</sup> es el relativo al crecimiento vertiginoso de la población general. En México, por lo menos desde las cuatro últimas décadas, el desarrollo social consiguió reducir sensiblemente las tasas de mortalidad (aunque parece haberse invertido esa tendencia en los últimos años), lo que, sumado a una persistente alta tasa de natalidad, se ha traducido en ritmos de crecimiento demográfico aceleradísimos. En consecuencia, la población mexicana, la población trabajadora, ha aparecido ante los capitalistas como un recurso abundante y, por ello mismo, barato. Pero para no fincar el análisis en el dato trivial, tenemos que añadir lo siguiente: en una economía dependiente y atrasada, debido a las modalidades de la acumulación capitalista, el progreso técnico es muy limitado, su difusión se concentra desigualmente en las diferentes ramas y sectores<sup>13</sup>

---

<sup>11</sup> Véase sobre este punto el sugerente trabajo de Francisco Oliveira, "La economía brasileña: crítica a la razón dualista", en *El Trimestre Económico*. Ed. FCE. México, abril-junio de 1973, n. 158, p. 453.

<sup>12</sup> Aunque Arthur Lewis nunca pretendió explicar, exclusivamente, el caso de México, sus argumentaciones teóricas ilustran lo que decimos: "Desarrollo económico con oferta ilimitada de mano de obra", en *Investigación económica*, ENE, UNAM, México.

<sup>13</sup> Véase Aníbal Pinto, "La concentración del progreso técnico y de sus frutos en el desarrollo latinoamericano". *El Trimestre Económico*. Ed. FCE, México, 1973, vol. XXXII, n. 125; también Meier



e implica flujos peculiares de expulsión y absorción de fuerza de trabajo.

Las modalidades que adquiere la difusión tecnológica resultan factores claves para explicar la heterogeneidad del mercado de trabajo en una economía monopólica dependiente: por un lado, en la medida en que las tecnologías son importadas y operan en los países de origen como “ahorradoras” de fuerza de trabajo, al ser trasladadas a las economías dependientes dominadas por los grandes monopolios resulta que en relación al empleo estas compañías aumentan los requerimientos de fuerza de trabajo calificada; pero, por otro lado, es precisamente el predominio de los grandes monopolios el que provoca que la *demanda global* de fuerza de trabajo crezca muy lentamente, si se compara su crecimiento con el de la población, lo que genera una fuerte tendencia al subempleo y el desempleo. Todo esto nos lleva a caracterizar el mercado de trabajo como un mercado con escasez *relativa* de fuerza de trabajo *calificada* y superabundancia de fuerza de trabajo *no calificada*, elementos que podemos añadir a la explicación de las desigualdades y la estratificación de los ingresos que perciben los obreros del sector industrial.

Finalmente, queremos concluir este apartado comentando un asunto que ha estado presente desde hace varias décadas en la producción de los intelectuales mexicanos: implícita o explícitamente, por razones que no nos toca analizar aquí, se aceptó que la industrialización, por sí misma, produciría el bienestar de la clase obrera; en los últimos años, en esferas oficiales se ha llegado a una toma de “conciencia” de que ese presupuesto es profundamente falso y que, como el sector industrial no da ocupación creciente y la población no deja de crecer, el capitalismo en nuestro país funciona “mal”. Todo nuestro esfuerzo ha estado orientado a demostrar que el sistema está funcionando, dentro de su lógica, perfectamente; y que si la vanguardia de la burguesía ha tomado “conciencia” de hacia dónde se dirige el sistema, lo que corresponde a los intelectuales revolucionarios es multiplicar sus esfuerzos analíticos para estar a la altura de las necesidades históricas de la clase obrera mexicana.

### III

Ya no es posible, sin embargo, seguir proclamando en abstracto las necesidades

---

Merhav, *Monopolios, dependencia tecnológica y crecimiento*. Ed. Periferia, Buenos Aires, 1972.

“históricas” de la clase obrera; en este asunto, como en otros, es preciso que el análisis marxista pase a un terreno distinto: sin lugar a dudas, el problema histórico más importante es la toma del poder político por los trabajadores; pero esta afirmación, resulta hueca o grandilocuente si no va mediada por algunas cuestiones básicas, entre ellas, la de que si bien no es posible reducir la lucha a los límites estrechos del taller o de la fábrica, la construcción del poder obrero *empieza* en su centro de trabajo. Y en este último terreno, las reflexiones de los marxistas mexicanos han brillado por su ausencia; convencidos como estamos de que el análisis de los problemas obreros es tarea científica colectiva, pues los obreros por sí solos no cuentan con elementos para comprender todas las relaciones que su condición de vida les impone, en este último apartado aspiramos a proponer, simplemente; una temática que debe ser estudiada.

El punto de partida obligado, la primera consideración que es necesario hacer, se refiere al reconocimiento abierto de una situación objetiva: el proletariado industrial mexicano, hoy por hoy, es *completamente* ajeno al marxismo y, sin embargo, en el nivel de la actuación sindical, empiezan a consolidarse tendencias democráticas de orientación socialista. Pero esto ocurre porque el aparato de control sindical ha entrado en crisis, entre otras razones debido a que la problemática obrera ha cambiado de signo en los últimos años.

Empecemos pues, por algunas consideraciones elementales sobre el sindicalismo mexicano: la primera es que el desarrollo de estructuras de poder unipersonales se traduce en una estabilidad más precaria a medida que transcurre el tiempo; y dos, que la integración de los sindicatos al aparato del Estado ha dado como resultado que los dirigentes obreros participen en cargos públicos, transformando con ello a los sindicatos, de organizaciones contra los capitalistas, en *instrumentos de expresión* de intereses sociales. Por eso, al caracterizar de manera general la problemática prevaleciente en el sindicalismo industrial, partiendo de los rasgos que hemos mencionado, los elementos que se destacan son los siguientes: en primer lugar, que el proletariado industrial no cuenta con su sindicato como espacio político real para negociaciones bilaterales efectivas, pues en la medida en que la integración vertical de las centrales ha dado origen y reproducido a una burocracia sindical autoritaria y paternalista, la vida democrática en el sindicato nunca ha existido. En segundo lugar, que a pesar de que es en el sector

industrial donde se encuentran los núcleos más numerosos de sindicalizados. las pocas estadísticas existentes indican que éstos apenas si sobrepasan el millón; y si se toma en cuenta la situación que prevalece entre el resto de los asalariados del país, la cifra de no-agremiados alcanza un nivel algo superior a los 4 millones de personas.<sup>14</sup>

En tercer lugar, la composición de los sindicatos sigue siendo extraordinariamente heterogénea: hay, de acuerdo con la Ley Federal del Trabajo, sindicatos

I. *Gremiales*, los formados por trabajadores de una misma profesión, oficio o especialidad; II. *De empresa*, los formados por trabajadores que prestan sus servicios en una misma empresa; III. *Industriales*, los formados por trabajadores que prestan sus servicios en dos o más empresas de la misma rama industrial; IV. *Nacionales de industria*, los formados por trabajadores que prestan sus servicios en una o varias empresas de la misma rama industrial, instaladas en dos o más entidades federativas; y V. *De oficios varios*, los formados por trabajadores de diversas profesiones. Estos sindicatos sólo podrán constituirse cuando en el municipio de que se trate el número de trabajadores de una misma profesión sea menor de veinte.<sup>15</sup>

Aunque varía la importancia que cada tipo de sindicato tiene en el total de las organizaciones sindicales del país, lo que deseamos destacar es su amplia variedad. El corolario lógico de todo lo anterior, es que la reagrupación de los obreros en nuevos sindicatos y la democratización de la vida sindical forman la problemática más candente del proletariado industrial, porque sólo así podrá conquistar éste mejores condiciones de vida y de trabajo, aparte de contribuir a reducir las diferencias ahora existentes entre una rama y otra. En México, como en toda sociedad capitalista, el sindicato ocupa un lugar de primera importancia: de un lado, porque es un instrumento poderosísimo para imprimirle modalidades diferentes a la acumulación capitalista; de otro lado, porque a medida que predominan en la industria los grandes monopolios, las decisiones sindicales son un

---

<sup>14</sup> Todas estas informaciones, estadísticamente, resultan poco confiables, por eso hemos optado por fundamentar nuestras apreciaciones de acuerdo con cifras presentadas en diversas declaraciones por las autoridades de la Secretaría del Trabajo.

<sup>15</sup> CF. *Nueva Ley Federal del Trabajo*, México, 1970, art. 360.

factor que influye sobre la marcha política general de la sociedad a corto y a largo plazo.

Ahora bien, en las condiciones en que se desenvuelve la vida sindical mexicana, no es posible plantear la democratización de los sindicatos sin averiguar a fondo en que consiste la problemática obrera a nivel de la fábrica; y esos problemas han venido cambiando al parejo de los cambios en el sector industrial.

Para los obreros, los cambios industriales más relevantes son los relativos a la organización de la producción pues, para decirlo brevemente, no ocurre lo mismo en un taller artesanal que en una empresa fabril de la Gran Industria; en el primero, la organización técnica de la producción gira alrededor de un “maestro” que señala a los “aprendices” cómo ejecutar el trabajo; en la Gran Industria, la producción corre a cargo de un departamento de ingeniería industrial, o de una gerencia o superintendencia de producción.

Si hemos precisado ya, en la segunda sección de este ensayo, cuál es el peso de las grandes unidades fabriles en el sector industrial, tendremos que aceptar que ese predominio implica serias modificaciones de la problemática del proletariado de ese sector. Ampliemos un poco más estas cuestiones, deduciendo algunos elementos que las estadísticas por sí solas no nos muestran: respecto a la situación que prevalece en los establecimientos industriales clasificados como unidades familiares y talleres artesanales (ver cuadro 2), además de la circunstancia de que se encuentran extraordinariamente dispersos, por el monto de capital con que cuentan es claro que usan técnicas productivas sumamente atrasadas e instrumentos de trabajo elementales, lo que, a su vez, nos permite explicar en qué condiciones se encuentran esos obreros: con habilidad artesanal pero sin ningún grado de calificación, casi seguramente en un estado de indigencia permanente; sin organización sindical ni seguridad social, etcétera. Por lo demás, puede afirmarse que esos establecimientos dependen de los grandes monopolios comercializadores (situación patente y dramática en las ramas de calzado y vestido) que son los que alimentan su existencia y multiplicación a través de normas de funcionamiento que incluyen la venta (adelanto) de materia prima, algunos instrumentos de trabajo y la aceptación del producto (compra) a un precio que suele ser dos y tres veces menor que el precio al que los monopolios comerciales lo venden en el mercado. Evidentemente, la situación cambia de una rama industrial a otra, pero en cualquier caso el resultado final es

el mismo: la tendencia a la proletarización se desenvuelve en medio de un ropaje ideológico que mantiene a los productores familiares y artesanales prisioneros de una ficción: la de que son *propietarios* y de que son *independientes*.

El caso opuesto, la situación que impera en los grandes establecimientos fabriles de la Gran Industria, puede ser caracterizado de la siguiente manera: su rasgo más destacado es que representan una concentración fabril de primera importancia, lo que a su vez generalmente se traduce en el hecho de que el proceso de producción dentro de la fábrica está dividido en etapas; es frecuente la producción en cadena y la tecnología utilizada es muy sofisticada. En estas unidades fabriles trabajan obreros semicalificados, calificados y no-calificados, y las funciones que desarrollan son generalmente de operación y supervisión del funcionamiento de las máquinas, reciben salarios relativamente altos que pueden verse aumentados por el trabajo de horas extras, cuentan con organización sindical de algún tipo y gozan de prestaciones sociales.

Ya vimos la importancia numérica de este segundo grupo de trabajadores industriales (ver cuadro 2) y señalamos también que son el grupo "minoritario" de la sociedad que produce la mayor parte del producto vital de la economía mexicana. Ahora, para concluir nuestras argumentaciones, precisemos lo siguiente: a medida que se desarrolla y vuelve más compleja la organización social de la producción, cambian y se vuelven más complejos los problemas que enfrentan las distintas clases sociales; para el proletariado, con la evolución monopólica de la economía y el predominio del sistema fabril, los problemas inmediatos en la fábrica van desde la democracia sindical hasta las cargas de trabajo o intensidad de la jornada de trabajo, desde las condiciones generales de seguridad en que se presta el trabajo hasta la fijación de los niveles salariales, desde los pagos de las horas extras hasta el problema de la definitividad en el empleo, desde el salario a destajo hasta el pago de indemnizaciones por despido. Que son éstos y no otros los problemas que hoy enfrenta el proletariado industrial, lo demuestran claramente las movilizaciones de los últimos años: las de Nissan, Rivetex, Celanese y Medalla de Oro, en 1972; en 1973, de nuevo, las luchas de Rivetex, de Majestic, de General Electric, de Cinsa-Cifunsa y de Lido.<sup>16</sup> Por supuesto, la irrupción de estos conflictos sólo se ha dado en forma esporádica y a menudo aislada, pero todo parece indicar que los problemas de

---

<sup>16</sup> Véanse los reportajes publicados por *Punto Crítico*, n. 3, 11, 12, 15, 27 y 29.

esa naturaleza, por todas las razones que hemos apuntado, se volverán más frecuentes y más agudos, pues el proceso inflacionario que presumiblemente acompañará a la evolución de mediano plazo de la economía, vendrá a sumarse a la cadena expoliadora que se ciñe sobre el proletariado.

Es cierto que, respecto al problema más general de las implicaciones de los cambios en el sector industrial, las centrales oficiales como la CTM pretenden adelantarse respecto a un problema inmediato, la implantación de la jornada de 40 horas; pero también es preciso llamar la atención sobre el hecho de que los cambios en la concentración de la producción y las aplicaciones tecnológicas que ello implica no se agotan en una perspectiva inmediata y, fuera de ese terreno, las centrales oficiales no han planteado vías de solución que generalicen planteamientos reivindicativos capaces de frenar los efectos negativos de la tecnología dentro y fuera del mundo de la fábrica.

Ése es el gran reto para los revolucionarios mexicanos: transmitir a los obreros industriales el significado múltiple y polivalente de sus problemas particulares como problemas que sólo podrán resolverse con la conquista del poder político de la sociedad. Sobre este último asunto, queremos refrendar nuestra convicción de que, en una época de predominio de las aspiraciones y esfuerzos de organización política promovidos por la “clase media”, corresponde a los propios trabajadores la construcción del partido revolucionario de la clase obrera.