

Industria y clase obrera en México. Los años de la crisis: 1970-1986

Pablo Javier Becerra Chávez

Introducción

El capitalismo mexicano ingresó, en la década de los setenta, en un auténtico proceso de transición. Las crisis de 1976-1977 y de 1982-1988 configuran dos episodios de este proceso; en sentido estricto se puede afirmar que constituyen dos puntos específicos de una crisis estructural. Se trata no solamente de momentos dentro del ciclo capitalista (momentos en que se produce una caída de las principales variables económicas) sino de una crisis definitiva en el patrón de acumulación e industrialización que se desarrolló en el periodo 1940-1970.

El lapso comprendido entre 1976 y 1988 constituye, entonces, el segmento de una crisis de larga duración que expresa el agotamiento del antiguo modo de funcionamiento del capitalismo mexicano y las dificultades que enfrentan el capital y el Estado para configurar los parámetros de uno nuevo.

Normalmente toda crisis capitalista es punto de ruptura y de reconstitución de las condiciones básicas de la acumulación y la reproducción: aumento del nivel de centralización, desvalorización del capital, caída del salario real para reconfigurar el nivel del valor de la fuerza de trabajo, etc. Una crisis estructural, implica, necesariamente, la reestructuración del modo global de funcionamiento de la acumulación. Pero la forma en que se procesa esa reestructuración y los caminos por los que debe transitar se definen en la esfera de la confrontación entre las clases (influye, por ejemplo, el

grado de resistencia de la clase obrera) y dentro de la propia clase dominante (la manera en que el pequeño y el mediano capital se enfrentan al capital monopólico y la medida en que el Estado expresa este conflicto).

En este ensayo se analiza en lo fundamental el nivel económico de la crisis estructural y su impacto sobre la clase obrera de la industria de transformación durante los años 1970-1988. La mayoría de los indicadores estadísticos elaborados llega hasta el año 1986, pero se trata de sugerir la tendencia de los mismos hasta 1988, año final del sexenio de Miguel de la Madrid.

Industrialización dependiente y clase obrera

El proceso de industrialización de la década de 1940 parte de una estructura industrial previa muy pequeña, concentrada en las ramas productoras de bienes de consumo no duradero, con un amplio predominio del sector artesanal y de la pequeña industria de capital nacional. El proceso de industrialización requirió de un activo intervencionismo estatal que generó las condiciones para que el capital nacional inicialmente, y más tarde el capital transnacional, se hicieran cargo del proceso. Este hecho le confirió al Estado un peso determinante no sólo en la economía (sector estatal de la economía, política de gasto público, proteccionismo, etc.), sino también en la sociedad y la política (tutela estatal sobre la clase obrera por medio del control corporativo de la estructura sindical, etc.).

El contexto en que se llevó a cabo el proceso industrializador imprimió características peculiares a los principales actores sociales del mismo: la burguesía industrial y la clase obrera. Por lo que hace a la primera, el esquema proteccionista, la tutela estatal sobre los sindicatos y el propio atraso tecnológico, fueron factores que generaron un empresariado nacional habituado a la ganancia fácil, poco proclive a la innovación y acostumbrado a la protección estatal. Por este contexto, tendió a concentrarse en las ramas tradicionales, de menor complejidad tecnológica (bienes de consumo no duradero e insumos tradicionales, en lo fundamental), cuando no tendió a desviar sus capitales de la esfera productiva a la especulativa.

Por el lado de la clase obrera, se observa un reciente origen rural de buena parte de sus contingentes, su pequeñez relativa, su acentuada dispersión económica por ramas y geográfica. Estas

condiciones, unidas al peculiar desarrollo político de la época, posibilitaron el temprano control estatal sobre las organizaciones sindicales, control que a su vez se constituyó en pieza clave del patrón de acumulación e industrialización ya que permitió mantener de manera estructural un bajo nivel de salarios en la industria mexicana.

Se puede distinguir una primera fase del proceso de industrialización que corre de fines de los años treinta hasta el final de los años cincuenta. En esta primera fase el Estado establece las condiciones estructurales de la industrialización y diseña una política de promoción al capital (proteccionismo, política fiscal, etc.). Esta primera industrialización se concentró en las ramas productoras de bienes de consumo no duradero e insumos no estratégicos. El capital protagonista de este periodo es nacional, de magnitudes pequeñas y medianas, que opera en condiciones de un fuerte rezago tecnológico con respecto al mercado mundial.

A partir del final de la segunda guerra mundial, que internamente coincide con el régimen alemanista, el capital extranjero se expande activamente en diversas ramas industriales no desarrolladas por el capital nacional. Las empresas transnacionales se hacen dominantes un poco más tarde en zonas estratégicas de la industria nacional. El nivel general de la composición orgánica y de la concentración del capital es bajo, por lo que la nueva clase obrera que se incorpora al sector industrial se ocupa preponderantemente en el sector de la pequeña y mediana industria. A nivel sindical, entonces, se produce un amplio predominio de los sindicatos de empresa, que durante muchos años serán la base social predilecta del cacicazgo sindical de la CTM. Los pocos sindicatos nacionales de industria que existen se concentran sobre todo en ramas industriales o de servicios a cargo del Estado, y están sometidos a un permanente acoso estatal para lograr su control (petroleros, ferrocarrileros, maestros). Durante este periodo, debido al contexto general de atraso tecnológico, el nivel general de productividad es bajo, por lo que el mecanismo generalizado para aumentar la tasa de plusvalor es el descenso del nivel salarial. En un contexto de expansión del empleo asalariado la caída salarial no obstaculizaba el desarrollo del mercado interno y el crecimiento del sector industrial.

La segunda fase del proceso industrializador se extiende de fines de la década de los cincuenta hasta mediados de la década de los setenta. En esta segunda fase el Estado mantiene y acrecienta su papel en la promoción de las condiciones estructurales básicas para

la expansión del capital privado en la industria. Las ramas productoras de bienes de consumo duradero y de algunos insumos estratégicos muestran un elevado dinamismo gracias al impulso del capital transnacional y del sector paraestatal. El capital extranjero también se expande sobre los antiguos sectores tradicionales creando en ellos zonas avanzadas que coexisten en un entorno atrasado (por ejemplo, las industrias de la leche en polvo y de conservas enlatadas, dominadas por transnacionales y altamente concentradas, en el entorno tradicional de la industria alimenticia). Las ramas más dinámicas de la industria (automotriz, hule, química, electrónica) tienden a ser hegemónicas por las empresas de capital transnacional. El nivel de composición y centralización del capital se elevan sustancialmente, empujando en el mismo sentido a la productividad del trabajo. Este proceso permite que el mecanismo fundamental para aumentar la tasa de plusvalor deje de ser la caída salarial, asumiendo tal papel la elevación de la productividad del trabajo. Esto explica la recuperación del salario real que se observa por lo menos hasta 1977, en contraste con su brutal caída en la década del cuarenta.

La clase obrera adquiere un nuevo perfil: los trabajadores de las nuevas ramas industriales (automotriz, hule, electrónica, etc.) se incorporan a los heterogéneos contingentes obreros. La organización sindical se diversifica y las burocracias sindicales generan nuevos espacios para negociar su papel en el sistema de control corporativo. Se crean nuevas centrales (la era de las "centrales de bolsillo") y se abre un proceso que culmina con la formación del Congreso del Trabajo en 1966, máximo espacio de negociación de las contradicciones interburocráticas y de acceso a las esferas de poder. La burocracia sindical oficial (el "charrismo") conserva su función general de hacer de los sindicatos un mecanismo de estabilidad y paz social en el terreno laboral, a cambio de lo cual obtiene diputaciones, senadurías y una que otra gubernatura. El proceso de recuperación salarial que se vive en estos años, resultado de la elevación de la productividad, genera una base de legitimación para la burocracia sindical.

La crisis y la industria: 1970-1982

El auge del capitalismo mexicano, en cuyo centro se colocaba de manera cada vez más clara el sector industrial, mostró sus límites

más pronto de lo que los apologistas del “milagro mexicano” esperaban. Desde los últimos años de la década de los sesenta comenzó a resultar evidente que el “milagro” se sostenía sobre bases muy endeblas.

El acelerado crecimiento industrial había ocultado sus fuertes limitaciones estructurales. La industrialización vía sustitución de importaciones, en un contexto de atraso tecnológico, permitió el crecimiento de las ramas productoras de bienes de consumo no duradero, en una primera etapa, y de las ramas productoras de bienes de consumo duradero y algunos insumos estratégicos, en una segunda. Sin embargo, en ambas etapas el desarrollo industrial requería forzosamente de la importación de bienes de capital (que a fin de cuentas siempre es importación de tecnología) y de los insumos vinculados a ellos, por la sencilla razón de que la planta productiva nacional no los producía en la medida necesaria. La política proteccionista oficial, lejos de ser diseñada para resolver esta insuficiencia estructural, tendió simplemente a adaptarse a ella. Así, mientras se protegía el mercado interno de bienes de consumo, se liberalizaba y hasta se fomentaba la importación de bienes de capital. Por supuesto, no se trató de una simple torpeza de la política gubernamental. Lo que ocurrió es que ésta reflejó las condiciones reales de la burguesía nacional y se esforzó por estimular su desarrollo en las ramas en que ya se encontraba establecida.

La pequeñez y las características estructurales del sector productor de bienes de capital, que de por sí configura una insuficiencia estructural básica, condujo a una serie de estrangulamientos internos. En primer lugar, el mecanismo de elevación de la productividad llegó muy pronto a su techo y tendió al estancamiento, con lo que el aumento de la tasa de plusvalor se enfrentó a fuertes límites. En segundo lugar, debido a la insuficiencia crónica de la oferta interna de bienes de capital, la industria nacional se vio obligada a importarlos de manera permanente. En tercer lugar, en un contexto en que la industria nacional creció desde un principio sin capacidad para exportar, las vías de financiamiento de las importaciones se limitaban ya sea a la exportación de productos primarios (agropecuarios de 1940 a 1970, y petroleros de 1977 a 1982), ya sea al endeudamiento externo.

De ahí surgen dos de los jinetes del apocalipsis mexicano: el déficit comercial estructural y la deuda externa, que hacen crisis en las coyunturas de 1976-1977 y de 1983-1988.

El crecimiento exitoso mexicano también se sustentaba en un modelo de participación estatal en la economía que disponía de bases particularmente endebles. El activo intervencionismo estatal requirió elevados ritmos y niveles de gasto que no se veían correspondidos por la estructura de los ingresos públicos. La política fiscal, que durante las décadas pasadas se esforzó por mantener al país como un auténtico paraíso, constituyó el talón de Aquiles del Estado mexicano. Las políticas de gasto y de ingresos públicos estaban guiadas por el mismo objetivo: mantener condiciones positivas de rentabilidad y expansión para el capital privado. Por esta vía se llegó a la crisis de las finanzas públicas, otro de los factores de la crisis estructural.

La política expansiva del régimen de Echeverría trató de retrasar el estallido de la crisis por dos vías: en primer lugar, mediante una nueva expansión del gasto público, convirtiendo al Estado en el motor del crecimiento de los años 1971-1975; en segundo lugar, por medio de un aumento sustancial del poder adquisitivo de los salarios. Estas dos vías actuaban sobre la expansión de la demanda, en una visión típicamente keynesiana. Pero el problema del capitalismo mexicano no sólo era de demanda; era y sigue siendo un problema de estructura productiva. Durante este sexenio el salario real creció por encima de la productividad, lo que objetivamente contribuyó a disminuir la tasa de plusvalor (ver cuadros 1 y 3). El gasto público se expandió aceleradamente y dio prioridad a obras que suponían elevadas inversiones y prolongados periodos de maduración, lo que contribuyó a disminuir la tasa global de ganancia. Estos dos factores se conjuntaron con los estrangulamientos estructurales ya planteados (estancamiento del mecanismo del plusvalor relativo y crecimiento explosivo del déficit comercial, la deuda externa y el déficit fiscal) y condujeron al estallido de la crisis de 1976-1977.

En este contexto se produjo un ascenso importante de la movilización obrera, dando lugar a la insurgencia del sindicalismo independiente. Entre 1973 (año en que la inflación alcanzó por primera vez en muchos años una magnitud de dos dígitos) y 1976, estalló un gran número de huelgas, muchas de ellas en los sectores "nuevos" de la estructura industrial: automotriz, siderurgia, etc.

Este ascenso sindical explica en parte por qué el régimen de Echeverría desarrolló su política de incrementos salariales. Dicho ascenso también provocó algunos cambios en la cúpula de la

burocracia sindical, en el sentido de la renovación de su discurso y de algunos de sus cuadros más desprestigiados. Por supuesto, el núcleo del sistema de control corporativo permaneció en pie. El aumento sostenido del salario real contribuyó a reproducir los espacios de legitimación del charrismo sindical.

En 1976, antes de dejar el poder a su sucesor y ante la gravedad de la crisis, Echeverría establece un convenio de facilidad ampliada con el Fondo Monetario Internacional, en virtud del cual hereda un esquema de corte neoliberal al régimen de López Portillo. Los elementos destacados de tal esquema de política económica eran: la disminución del gasto público, el establecimiento de un férreo control salarial y la implementación de una política "realista" ante los precios internos, cuyo objetivo era eliminar los controles.

Sin embargo, el esquema neoliberal no llegó a ser aplicado durante el periodo de tres años para el que estaba previsto, debido a la aparición de un factor que imprimiría su característica a ese sexenio: el excedente petrolero. La nueva posibilidad de disponer de grandes exportaciones de hidrocarburos le permitió al régimen de López Portillo reeditar la política expansiva, esta vez en torno al objetivo de convertir a este recurso no renovable en el pivote del desarrollo nacional. La gran ilusión de la burocracia política fue que el país alcanzaría la autosuficiencia financiera montado en el petróleo. Desde el poder se previno a la nación para comenzar a aprender a "administrar la abundancia".

La nueva política expansiva posibilitó un crecimiento impresionante de la economía y de la industria mexicanas pero no hizo nada por resolver los estrangulamientos estructurales que habían conducido a la crisis. En realidad, este auténtico proceso de petrolización de la economía mexicana agudizó tales estrangulamientos y generó otros nuevos. Durante el periodo 1977-1982 el crecimiento de la deuda externa fue aun más impresionante que el de la economía, y la fragilidad externa del desarrollo industrial se agudizó. En pleno *boom* petrolero el gobierno recurrió al expediente de mantener estancados los salarios reales como mecanismo para estimular el crecimiento. De hecho, durante el sexenio el salario real de la industria nunca alcanzó el nivel de 1977, el punto más elevado de la historia salarial reciente. Así, el poder adquisitivo del salario en 1981 era un 3.4% menor al de 1977.

En este periodo se vive la derrota de algunas de las movilizaciones obreras más importantes (por ejemplo, los electricistas demo-

cráticos) y se vive un retroceso del sindicalismo independiente que se repliega hacia sectores muy localizados de la industria y los servicios (por ejemplo, las universidades). La burocracia sindical tradicional se reestructura y renueva su discurso. Se realizan reuniones para la reforma económica (CTM), tiene lugar la Asamblea del Congreso del Trabajo y los líderes se muestran particularmente proclives a hacer declaraciones acerca de la necesidad de llevar a cabo reformas estructurales. La antigua burocracia corporativa da muestras de una gran capacidad para asimilar algunos nuevos liderazgos (como el del sindicato de telefonistas, por ejemplo) e integrarlos a la "alianza histórica" del Estado con el movimiento obrero.

La crisis estructural: 1982-1988

En 1982 la crisis estalló de nuevo bajo el impacto de la caída del precio del petróleo, pero en esta ocasión su fuerza y duración no tuvieron precedentes. De hecho, puede decirse que la crisis, en sentido estricto, se extiende desde 1982 hasta nuestros días. La caída del producto, el empleo y el salario real ha sido impresionante. La productividad se ha mantenido virtualmente estancada. Los niveles de inversión fija bruta han caído por debajo de los correspondientes al *boom* petrolero.

El gobierno de Miguel de la Madrid aceptó desde un principio la gravedad de la crisis y propuso un proyecto abiertamente neoliberal para hacerle frente, en el contexto de nuevos acuerdos con el FMI. El gobierno asumió que el capitalismo mexicano ya no podía disponer de la carta mágica del petróleo y que eran necesarios cambios profundos en las pautas de funcionamiento de la economía. Se procedió a una disminución sustancial del tamaño y las funciones del sector público; se puso en práctica el desmantelamiento de los controles de precios; se decidió el ingreso al GATT y se aplicó una drástica liberalización de la antigua estructura proteccionista. Pero, sobre todo, se hizo descansar el peso del proyecto en una violenta caída del salario real para permitir el aumento de las tasas de plusvalor y ganancia.

Así, se produjo durante el sexenio 1982-1988 una curiosa paradoja: en un contexto de profundo estancamiento productivo y caída del empleo, el ascenso de las tasas de plusvalor y rentabilidad a costa de la caída del salario real condujo necesariamente a una

retroalimentación de la recesión. Tal estrategia requirió el reforzamiento del control corporativo sobre la estructura sindical, lo que exigió la permanencia de la vieja guardia del charrismo. Sin embargo, sus condiciones de operación se hicieron más difíciles debido a la imposibilidad material de asegurar concesiones a los asalariados. Así, los márgenes de legitimidad de la antigua burocracia sindical se estrecharon progresivamente conforme avanzaba el proyecto neoliberal.

La política económica del régimen de Miguel de la Madrid condujo a la industria nacional y al conjunto de la economía a un profundo estancamiento. Se operó un auténtico retroceso en los niveles de actividad económica. Tal parece que la industria mexicana se hubiera visto sometida a un terremoto aún más devastador que el movimiento telúrico que sacudió a la ciudad de México en septiembre de 1985.

Según datos del Sistema de Cuentas Nacionales, el PIB de la industria de transformación de 1988 era apenas 0.3% superior al de 1981. La ocupación industrial del año final del sexenio era un 5.1% menor a la del último año del *boom* petrolero, 1981. La remuneración anual real en la industria en 1986 representaba tan sólo el 65.1% de la correspondiente a 1981 y el 84.6% de la de 1970. Los salarios reales durante el sexenio de MMH perdieron todo lo que avanzaron en los dos anteriores sexenios y un poco más. Por último, la productividad registró un virtual estancamiento entre 1980 y 1986 (ver cuadro 1).

El PIB del sector productor de bienes de capital de 1986 se encontraba en el nivel del correspondiente al año 1978; el del sector productor de insumos en el nivel de 1981; el de bienes de consumo duradero se situó en el nivel de 1978; y el único sector que no registró una caída tan acentuada fue el de bienes de consumo no duradero.

A nivel de ramas industriales se advierte igualmente una caída impresionante. De las 20 ramas industriales (definidas en un nivel de dos dígitos según el Censo Industrial de 1975), solamente cinco registraron crecimiento positivo para los años 1982-1986: alimentos, textil, papel, química y petróleo.

En cuanto a la ocupación, se puede anotar que el empleo industrial de 1986 fue tan sólo ligeramente superior al de 1979. Durante el sexenio el empleo industrial sufrió una caída muy acentuada, a una tasa anual promedio de -1.3% por lo que el desempleo se incrementó sensiblemente. En los sectores productivo-

Cuadro 1
PIB, ocupación, productividad y remuneración real anual
en la industria de transformación, 1970-1976. Índice sobre
cálculos a precios de 1970

	PIB	Ocup.	Prod.	REM real
70	100.0	100.0	100.0	100.0
71	103.9	102.7	101.2	102.0
72	114.0	106.1	107.5	107.8
73	126.0	111.5	113.0	108.8
74	134.0	115.7	115.8	112.9
75	140.7	116.0	121.3	121.1
76	147.8	118.6	124.6	132.2
77	153.1	118.9	128.8	134.5
78	168.1	123.6	136.0	129.7
79	185.9	132.8	140.1	130.6
80	199.3	141.5	140.9	126.5
81	213.2	148.2	143.9	129.9
82	207.1	145.2	142.6	125.9
83	193.9	134.8	143.9	97.6
84	201.2	137.6	146.3	91.7
85	212.8	142.0	149.9	92.0
86	201.0	137.7	146.0	84.6

Fuente: Cálculos propios a partir del Sistema de Cuentas Nacionales y del Banco de México.

res de bienes de capital, insumos y bienes de consumo no duradero, la caída es análoga al promedio industrial. En el sector productor de bienes de consumo duradero la caída es bastante más profunda: el nivel de 1986 era ligeramente inferior al de 1974.

De las veinte ramas industriales solamente cuatro incrementaron su ocupación: alimentos, papel, petróleo y productos de minerales no metálicos. Estancamiento productivo y drástica caída del empleo son dos elementos que definen el perfil de la industria mexicana durante el sexenio 1982-1988.

El análisis de la productividad y los salarios permite obtener algunas conclusiones adicionales. En el conjunto de la industria resulta útil analizar globalmente el periodo 1970-1986. Hasta 1977 la remuneración real creció muy por encima de la productividad. De hecho, en ese año se alcanza el nivel más alto del salario real: un

34.5% sobre el nivel de 1970. Durante el auge petrolero el nivel de la productividad alcanza y rebasa con holgura al de la remuneración real; en estos años el salario industrial real tendió a estancarse por debajo del nivel que alcanzó en 1977. Para los años de la caída (1982-1986), la productividad permanece virtualmente estancada (crece a un 0.6% anual promedio), pero el salario cae verticalmente, perdiendo para 1986 un 34.9% de su nivel de 1981. La remuneración real incluso cae por debajo del nivel de 1970. Si se mide con los datos del Sistema de Cuentas Nacionales, la remuneración industrial real (que incluye salarios, sueldos y prestaciones sociales) de 1986 representaba un 84.6% de la de 1970. Si se mide con la información de la Estadística Industrial Mensual, a partir de la cual se considera el salario hora-obrero, la proporción es de 80.5% (ver cuadros 1 y 2).

Cuadro 2
Índice del salario hora-obrero en la industria de transformación: 1970-1986. 1970-100

	1970	1975	1980	1981	1985	1986
Ind. de transf.	100.0	117.2	126.4	128.7	88.5	80.5
Alimentos	100.0	113.8	113.8	112.3	84.6	76.9
Bebidas	100.0	93.4	97.8	96.7	80.2	81.3
Tabaco	100.0	101.1	100.0	104.2	74.7	62.1
Textil	100.0	115.2	112.7	113.9	96.2	84.8
Madera	100.0	108.8	117.5	119.3	87.7	93.0
Papel	100.0	115.9	113.6	112.5	86.4	75.0
Química	100.0	117.1	131.7	134.1	90.2	80.5
Petróleo	100.0	96.6	113.6	111.4	64.8	75.0
Hule	100.0	122.1	119.6	128.9	97.1	92.6
Mín. no met.	100.0	125.6	125.6	125.6	96.5	94.2
Met. básicos	100.0	114.9	128.7	135.1	88.3	77.7
Prods. met.	100.0	112.9	127.1	115.3	87.1	70.6
Maquinaria	100.0	104.6	110.2	113.9	73.1	75.0
Eq. eléctrico	100.0	104.9	130.9	145.7	72.8	70.4
Eq. transporte	100.0	129.1	133.6	133.6	74.5	65.5

Fuente: Elaborado con base en la Estadística Industrial Mensual.

La caída salarial es profunda y general. El descenso se verifica de manera análoga en los cuatro sectores productivos. Igualmente en las veinte ramas industriales. Con base en cálculos sobre Cuentas Nacionales, la caída más profunda se produce en la industria del tabaco (56.1 para 1986, sobre 1970-100) y la menos acentuada en la industria del hule (100.5). Con leves diferencias de detalle el mismo resultado se aprecia con los cálculos basados en la Estadística Industrial Mensual.

Estancamiento de la productividad y brutal caída del salario real son, entonces, los otros dos rasgos que caracterizan el periodo 1982-1988.

El verdadero núcleo del proyecto neoliberal desarrollado por el gobierno de MMH (y que continúa aplicando el actual) ha sido forzar una reactivación de la acumulación a costa de una depresión generalizada del salario. Exactamente el mismo mecanismo que se utilizó en la década de 1940 para impulsar la primera fase de la industrialización. Sin embargo, en aquel momento el resultado consistió efectivamente en elevar las tasas de plusvalor, rentabilidad y acumulación. Ahora, por el contrario, esta estrategia ha conducido a una elevación sustancial de las tasas de plusvalor y ganancia, pero con estancamiento del ritmo de acumulación. La razón es sencilla: en la década del cuarenta el proceso de proletarización de la fuerza de trabajo tenía aún mucho trecho que recorrer, y por tanto el mercado interno se encontraba en plena expansión. En la década de los ochenta la caída simultánea del empleo y del salario real condujo a una drástica contracción del mercado interno, alimentada igualmente por el descenso del gasto público y de la inversión privada.

En la industria mexicana se constata claramente la elevación de las tasas de plusvalor y de ganancia para el periodo 1982-1985 (ver cuadros 4 y 5) y dado el comportamiento del salario real, se puede suponer que la tendencia continúa hasta 1988. Así, la aproximación a la tasa de plusvalor indica que su nivel en 1970 era de 167.9%, para 1975 desciende a 163.6% (coherente con el aumento del salario real mayor al de la productividad); en 1980 se eleva a 203.8%, y en 1985 alcanza un nivel récord de 343.9%. Sin lugar a dudas, este aumento espectacular de la tasa de plusvalor se explica exclusivamente por la caída salarial.

Otra forma de aproximarse a esta cuestión es analizar la evolución en la proporción de las remuneraciones a asalariados dentro del PIB. Para la economía en su conjunto, en 1970 tal proporción era de 35.7%, y para 1986 había descendido a 28.4%. En la industria

Cuadro 3
Evolución de la tasa de plusvalor en la industria de
transformación. Cálculos basados en datos a
precios corrientes
1970-1985

División industrial	1970	1975	1980	1984	1985
Industria de transf.	167.9	163.6	203.8	340.5	343.9
I. Alimentos, bebidas y tabaco	264.8	263.4	292.9	409.5	
II. Textiles, vestido y cuero	141.8	144.4	169.1	255.8	
III. Madera y prods. de la madera	166.9	162.2	224.4	292.7	
IV. Papel, imprenta y editorial	116.8	125.6	181.8	328.2	
V. Química, petróleo, hule y plástico	164.3	167.4	210.9	491.6	
VI. Prods. de minerales no metálicos	162.5	154.7	196.9	258.2	
VII. Industrias metálicas básicas	158.8	156.2	183.6	310.1	
VIII. Prods. metálicos, maq. y equipo	121.0	95.9	153.7	229.5	
IX. Otras	141.8	200.7	295.4	463.4	

Notas: Tasa de plusvalor = excedente bruto de explotación/remuneraciones. Todo a precios corrientes.

Fuente: Elaborado con base en el Sistema de Cuentas Nacionales.

Cuadro 4
Evolución del margen de ganancia en la
industria de transformación. Cálculos basados en
datos a precios corrientes
1970-1985

División industrial	1970	1975	1980	1984	1985
Industria de transf.	22.1	20.1	25.1	29.6	36.8
I. Alimentos, bebidas y tabaco	25.8	25.7	32.4	35.5	
II. Textiles, vestido y cuero	31.0	31.5	35.9	43.4	
III. Madera y prods. de la madera	39.8	35.9	44.6	48.4	
IV. Papel, imprenta y editorial	27.8	27.4	35.2	50.4	
V. Química, petróleo, hule y plástico	27.5	23.5	29.5	37.7	
VI. Prods. de minerales no metálicos	49.3	45.2	53.2	61.0	
VII. Industrias metálicas básicas	22.5	24.6	28.9	35.7	
VIII. Prods. metálicos, maq. y equipo	27.4	21.5	30.2	37.1	
IX. Otras	30.9	52.6	66.5	79.5	

Notas: Margen de ganancia = (excedente bruto de explotación/consumo intermedio). 100.

Fuente: Elaborado con base en el Sistema de Cuentas Nacionales.

Cuadro 5
Participación de las remuneraciones a asalariados en el
PIB. Economía total e industria de transformación
1970-1986 (%)

División industrial	1970	1975	1980	1985	1986
Economía total	35.7	38.1	36.1	28.7	28.4
Industria de transf.	37.3	37.9	32.9	23.0	21.6
I. Alimentos, bebidas y tabaco	27.4	27.5	25.5	17.3	15.4
II. Textiles, vestido y cuero	41.4	40.9	37.2	27.8	26.8
III. Madera y prods. de la madera	37.5	38.1	30.8	18.7	18.2
IV. Papel, imprenta y editorial	46.1	44.3	35.5	19.8	18.5
V. Química, petróleo, hule y plástico	37.8	37.4	32.2	25.3	24.5
VI. Prods. de minerales no metálicos	38.1	39.3	33.7	19.7	18.8
VII. Industrias metálicas básicas	38.6	39.0	35.3	27.4	24.0
VIII. Prods. metálicos, maq. y equipo	45.3	51.1	39.4	27.9	27.9
IX. Otras	41.4	33.3	25.3	17.5	17.7

Fuente: Elaborado con base en el Sistema de Cuentas Nacionales.

de transformación la proporción pasó del 37.3% al 21.6%. Es decir, entre 1970 y 1986 las remuneraciones pasaron de representar un poco menos de dos quintas partes del PIB a representar solamente un poco más de una quinta parte (ver cuadro 5).

El margen de ganancia pasó de un nivel de 20.1% en 1970 a otro de 36.8% en 1985, y su elevación se produjo en lo fundamental en el periodo 1980-1985.

Tal es la paradoja del proyecto neoliberal que se prolonga hasta nuestros días: la caída del salario real para elevar las tasas de plusvalor y de ganancia, en el contexto de un empleo en descenso y de una disminución sostenida del gasto público, no pudo menos que conducir a una recesión estructural.

Bibliografía

A largo del trabajo se ha prescindido de referencias específicas a textos y autores, pero las ideas desarrolladas deben mucho a las siguientes lecturas:

- 1) Valenzuela, José, *El capitalismo mexicano en los ochenta*, Era, México, 1986.
- 2) Rivera Ríos, Miguel Angel, *Crisis y reorganización del capitalismo mexicano: 1960-1985*, Era, México, 1986.

- 3) Gutiérrez Garza, Esthela (Coord.), *Testimonios de la crisis. Vol. 1: Reestructuración productiva y clase obrera*, Siglo XXI-FCPyS, UNAM, México, 1988.
- 4) —, *Testimonios de la crisis. Vol. 3: Austeridad y reconversión*, Siglo XXI-FCPyS, UNAM, México, 1988.
- 5) Becerra Chávez, Pablo Javier, *Acumulación de capital y estructura del proletariado industrial en México: 1970-1980*, Tesis profesional, UNAM-ENEP Acatlán, 2 tomos, México, 1984.
- 6) Becerra Chávez, Pablo Javier y Arturo Carbajal, *Desarrollo industrial en México*, UNAM-ENEP Acatlán, Colección Cuadernos de Investigación, núm. 10, México, 1989.
- 7) De la Garza Toledo, Enrique, "México: crisis y reconversión industrial", Revista *Brecha*, núm. 3, México, 1987.
- 8) Revista *El Cotidiano*, núm. 21, número dedicado a la reconversión industrial, UAM-Atzacapotzalco, México, 1988.

La base estadística se elaboró con las siguientes fuentes:

- 1) *Estadística Industria Mensual*, de 1970 a 1986.
- 2) *Sistema de Cuentas Nacionales*, de 1970 a 1986.