

EL IMPACTO DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES EN LA CONFIGURACIÓN DE LA CLASE OBRERA MEXICANA (2003-2017)

*L. Carolina Hernández Calvario*¹

Resumen

En el presente trabajo se tiene como propósito dar cuenta de las transformaciones en la estructura ocupacional en México en los últimos quince años. El eje de análisis que se toma parte es el de la reconfiguración productiva como resultado del capitalismo monopolista, que se expresa en la expansión de las Empresas Transnacionales en el país. Se presentan algunos elementos para entender la nueva división del trabajo, tanto en la sociedad, como al interior de las unidades productivas. Se aborda el tema de los impactos que las Empresas Transnacionales generan sobre el mundo del trabajo en México, a partir de dos líneas temáticas: i) La mayor concentración de capitales y el consecuente dominio de la producción, y ii) El control de los desarrollos tecnológicos sobre el proceso productivo. Posteriormente, se presentan los principales resultados de un análisis cuantitativo de la clase obrera mexicana, lo cual implica un ejercicio de reflexión en torno al concepto de clase obrera.

Palabras clave: Proceso de trabajo, Empresas Transnacionales, Capitalismo monopolista, Clase obrera.

Abstract

The purpose of this paper is to account for the transformations in the occupational structure in Mexico in the last fifteen years. The analysis focuses on the productive reconfiguration as a result of monopoly capitalism, which is expressed in the expansion of Transnational Corporations in the country. Some elements are presented to understand the

1 Área de Economía Política. Departamento de Economía de la Universidad Autónoma Metropolitana-Unidad Iztapalapa. Correo: hernandezcalvarioc@xanum.uam.mx

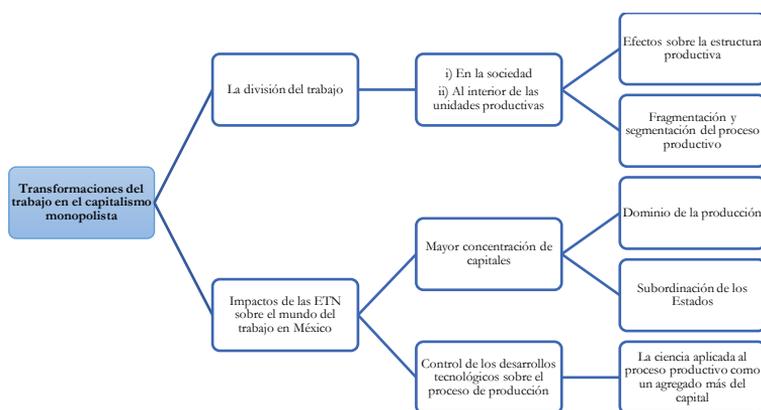
new division of labor, in society and within the productive units. The issue of the impacts that the Transactional Companies generate on the world of work in Mexico is developed, based on two thematic lines: i) The growing concentration of capital and the consequent dominance of production, ii) The control of technological developments about the productive process. Subsequently, the main results of a quantitative analysis of the Mexican working class are presented, which implies an exercise of reflection on the concept of the working class. Keywords: Labor Process, Transnational Corporations, Monopoly Capitalism, Working Class.

1. Transformaciones del trabajo en el capitalismo monopolista

En la era actual, resulta imposible entender la estructura ocupacional, y con ello, lo que podríamos llamar clase obrera, sin estudiar la expansión de los monopolios. Por ello, vale la pena recordar que la búsqueda de ganancias extraordinarias que les permitan a las empresas aumentar -o en su defecto, mantener- su nivel de producción en un clima de competencia, es una de las explicaciones más sólidas de las estructuras monopolísticas. Fue así como después de la primera guerra mundial, el dominio de las grandes empresas se hizo notorio. Situación que a poco más de cien años, no sólo se mantiene, sino que se ha profundizado. Basta con ver cómo los monopolios capitalistas, que en la segunda mitad del siglo XX controlaban los sectores más dinámicos de la producción a nivel nacional -de su país de origen-, en la actualidad dominan a escala mundial. De esto da cuenta Peter Mertens (2011:17) cuando sostiene que a nivel mundial tan solo tres empresas controlan en su gran mayoría el sector petrolero, seis el sector automotriz, dos el mercado del maíz, cuatro el mercado de la soja, seis el sector agroquímico, y dos el de la aviación civil. Situación que genera importantes modificaciones en la organización del trabajo; pues mientras se registra una reducción en el número de capitalistas, sucede lo contrario con el número de trabajadores. En otras palabras, hoy decenas de miles de obreros trabajan para la producción de mercancías que le pertenecen a un solo capitalista -o a un grupo de accionistas muy pequeño-.

Para estudiar este tema creemos necesario partir de los siguientes ejes: i) la nueva división del trabajo en la era monopolista y ii) los principales impactos que las Empresas Transnacionales (ETN) generan sobre el mercado de trabajo, particularmente respecto a la compra de fuerza de trabajo. En el Diagrama 1 se sintetiza lo que a continuación se desarrollará.

Diagrama 1. Transformaciones del trabajo en el capitalismo monopolista



Fuente: elaboración propia.

1.1 La nueva división del trabajo en la era monopolista

Analizar las modificaciones que hoy en día se registran en materia laboral, requiere de la comprensión de la reconfiguración de la división del trabajo. Para ello, debemos dejar en claro los dos niveles en los cuales debe ser analizada: i) la división del trabajo en la sociedad y ii) la división del trabajo al interior de las unidades productivas –fábricas o talleres–. Respecto al primer nivel, la idea es sencilla y mucho se ha escrito al respecto. Se trata de una característica de la mayoría de las sociedades conocidas –sino es que de todas– que presentan diferentes ocupaciones en las distintas ramas de la producción. El interés de hacer esta diferenciación de niveles, que está en el segundo inciso: conforme a la división del trabajo en las fábricas o talleres se presenta como un

producto especial de las sociedades capitalistas. Esto hace más visible una de las principales contradicciones presentes en este tipo de sociedades; mientras la división del trabajo en una fábrica o taller se realiza a partir de un claro proceso de planificación, la división social del trabajo se lleva a cabo de manera anárquica por el mercado.

Harry Braverman fue uno de los primeros autores en desarrollar de manera sencilla esta importante contradicción al interior del modo de producción capitalista. En su libro titulado *Trabajo y capital monopolista. Degradación del trabajo en el siglo XX*, explica que

una de las principales características del capitalismo monopolista radica en que mientras que la división social de trabajo subdivide a la sociedad, la división detallada del trabajo subdivide a los humanos, y mientras la subdivisión social puede enaltecer al individuo y la especie, la subdivisión del individuo, cuando es realizada sin consideración para las capacidades y necesidades humanas, es un crimen contra la persona y la humanidad (1978: 93).

La idea que hay detrás de esta frase es la siguiente: bajo la lógica capitalista, no solamente se divide el trabajo, también las habilidades y destrezas de los ejecutores de ese trabajo. La pregunta que surge de esto, es ¿De qué manera se beneficia el capitalista de esta situación? Y la respuesta corre por el lado de que, al ser disociado el proceso de trabajo, los elementos que resultan pueden presentar distinto grado de capacitación, y con ello, la fuerza de trabajo ejecutora, puede ser comprada a un menor precio. Y esto sólo se puede dar en un contexto en el cual la fuerza de trabajo, en su calidad de mercancía, es incorporada en el proceso de producción con la intención de satisfacer las necesidades de su comprador –el capitalista–, a quien le resulta benéfico desarticularla en sus elementos más simples, bajo la lógica de reducir costos, aunque esto vaya en detrimento del desarrollo de destrezas y habilidades –incluso intelectuales– de los trabajadores. Bajo la lógica de separar la concepción de la ejecución –de la separación del trabajo mental del trabajo manual–, se presenta el trabajador dividido. Tanto en términos espaciales –territoriales–, como en cuerpos separados, al interior de una misma unidad productiva. Pues ahora las tareas relacionadas con la estrategia

de producción se realizan por lo general en la oficina –al interior de una empresa– o en la casa matriz –si se trata de una empresa transnacional–, y las tareas de ejecución en la planta de producción, al interior de la empresa, o en países en los que por lo general la fuerza de trabajo sea más barata, al tratarse de una empresa transnacional. Pero lo cierto es que independientemente de esta separación, no se puede completar el proceso de producción si alguno de estos tipos de actividades faltara.

1.2. Efectos sobre la estructura productiva

El tema de la apropiación de valor agregado es crucial a nivel teórico y empírico, pues invita a realizar un examen de la industria y su proceso de integración comercial desde la perspectiva de los procesos y no de los sectores económicos *stricto sensu*, lo cual representan un avance a las propuestas planteadas por la CEPAL en materia de análisis industrial. Ya que hoy en día, las relaciones de intercambio entre los países desarrollados y los subdesarrollados es más compleja. En el sentido, la fragmentación del proceso productivo trae consigo una relocalización de la producción en términos geográficos, que trasciende las delimitaciones de los Estados-Nación. Las grandes empresas transnacionales han pasado de una lógica de producción en gran masa a una de alto valor, derivado de la expansión del fenómeno de fragmentación y segmentación del proceso productivo que, por supuesto, tiene implicaciones sobre la estructura productiva.

La lógica de fragmentación espacial del proceso productivo data desde la década de los 70. Estudios como los de Gereffin (2001:9-37), Fujji (2009; 2016:167-186) y Ortiz (2017:8-39) así lo refieren. Cuando los procesos globales describidos empujaron a los territorios a especializarse en procesos productivos específicos de las cadenas globales de valor, lo que requirió diferentes grados de encadenamientos globales “hacia atrás” y “hacia delante”, así como distintas formas de comercio internacional (intra e inter industria) con el fin de integrar estos segmentos en un producto o servicio final.

Trabajos como los de Mertens (2011, *op. cit.*), Timmer (2014: 99-118) y Ortiz (2017, *op. cit.*) afirman que las economías desarrolladas continúan concentrando y desarrollando segmentos de alta apropiación de valor agregado y trabajo de alta calificación, mientras transfieren al resto de las economías segmentos de baja apropiación de valor agregado y trabajo de calificación media y baja. Para Samuel Ortiz (2017:21), desde una perspectiva de segmentos y procesos, la tercerización en las economías desarrolladas está muy vinculada con el crecimiento de diferentes actividades cruciales para la industria (v.gr., investigación y desarrollo, diseño, etc.), pero ello no necesariamente implica que tales economías se estén desindustrializando, muy al contrario, puede significar que participan en segmentos de mayor apropiación de valor agregado. Esto nos lleva a reflexionar en torno a las características que diferencian a la clase obrera en los países desarrollados y a la clase obrera en los países no desarrollados. Pues en un primer intento de explicación, se tiene que la clase obrera en el segundo tipo de países es más cercana a la típica concepción de los obreros explotados (con overol azul, y para darle mayor dramatismo, con carita manchada de aceite), mientras que los obreros en los países desarrollados, son tal, por el hecho de que contribuyen a la producción de plusvalía, aun cuando lo hagan vestidos de traje formal y registren niveles de calificación más elevados.

1.3 Principales impactos que las Empresas Transnacionales (ETN) generan sobre el mercado de trabajo

La expansión de las Empresas Transnacionales data después de la segunda guerra mundial. Cuando las prácticas monopólicas se extendieron de las industrias petroleras, y mineras fundamentalmente, al resto de las industrias manufactureras. Pero va a ser a partir de la década de los setenta, cuando este tipo de empresas cobren impulso. De acuerdo con datos de Ferrer (2004:194), hacia 1970, el 80% de las inversiones privadas, directa de los Estados Unidos en el resto del mundo, eran propiedad de 187 conglomerados industriales de ese país que poseían más de 10,000 subsidiarias. Y agrega que la producción de dichas subsidiarias ascendió en 1968 a cerca de 130,000 millones de dólares, equivalentes a 4 veces el valor de las exportaciones norteamericanas en ese año.

Bajo este nuevo esquema, se hacen más visibles los intercambios comerciales desiguales. Los países no desarrollados reafirman su papel de proveedores especializados de recursos naturales y, en el mejor de los casos, exportadores de productos con bajo valor agregado. Se insertan en el mercado mundial a partir de ofrecer una fuerza de trabajo barata que les permite a las empresas reducir sus costos de producción. Un ejemplo típico se encuentra en la maquila, desde sus inicios tuvo como propósito suplir a la tradicional industria manufacturera, mediante la instalación de centros de producción en países en los que la fuerza de trabajo fuera barata y las concesiones gubernamentales contribuyeran con la estrategia diseñada por las grandes empresas transnacionales para acrecentar sus niveles de ganancia. En palabras de Delgado y Márquez (2007:16), su mecánica operativa entraña asimismo el desplazamiento de insumos desgravados, maquinaria, equipo, tecnología, diseño y esquemas organizativos provenientes de las matrices estadounidenses. En el caso de México, también juega un papel importante la llamada *maquila encubierta*² al abarcar, de acuerdo con los autores citados, poco más del 30% de las exportaciones manufactureras.

Es así como las ETN expanden la internacionalización de su producción; a través de la generación de una cadena de valor de componentes e insumos localizados en distintas plantas, instalados en los países de donde tienen presencia. Lo que genera la expansión de un tipo específico de comercio: el comercio intrafirma, que de acuerdo con los datos

-
- 2 Concepto utilizado por Delgado y Márquez (2007:16) que presenta las siguientes características: i) Al igual que la maquila, se beneficia de los subsidios y exenciones fiscales ofrecidos por el programa gubernamental de importaciones temporales. ii) A diferencia de la maquila, su sistema productivo se distingue por mayor intensidad y complejidad tecnológicas. Los casos prototípicos son la industria automotriz y electrónica, por lo general, con la batuta de las grandes empresas transnacionales estadounidenses. iii) Operativamente la maquila y la maquila encubierta se vinculan mediante el comercio intrafirma y esquemas de subcontratación (*outsourcing*). Las relaciones comerciales que se desprenden de este esquema representan entre 65% y 75%. iv). La maquila encubierta emplea por lo menos a 500 mil trabajadores. A diferencia de lo que ocurre en el sector maquilador, esos trabajadores poseen destrezas un tanto más especializadas, relativamente mejor organización sindical y perciben una remuneración cuando menos 50% mayor.

del *World Investment Report*, en 2003 representaba cerca de un tercio del comercio mundial de bienes y servicios³. Esto por el lado del comercio, por el lado de los empleos generados, se puede observar que en 1980 el número de empleos generados por las ENT a nivel mundial fue de 18 millones, cifra que en el año 1990 pasa a poco más de 21 millones, en 2000 a 54 millones y de acuerdo con el último informe de la UNCTAD, en 2017 rebasa los 82 millones de empleos de estas empresas en filiales extranjeras. En cuanto a la Formación Bruta de Capital Fijo de este tipo de empresas, se tiene que de 1990 a 2016 se pasa de cerca de 5, 797 mil millones de dólares a 18,451 mil millones de dólares. De los cuales, según las estimaciones realizadas, los países industriales fueron el origen del 85% de las inversiones privadas directas, de las cuales dos terceras partes se dirigieron a los mismos países industriales y un tercio al resto del mundo.

1.4 El control de los desarrollos tecnológicos sobre el proceso de producción

De acuerdo con estudios realizados (2016:47), el arquetipo de las grandes empresas se modificó. Pasó de grandes capitales que dominaban la producción en masa a grandes empresas con dominio de los centros generadores de innovación, que basan gran parte de sus activos en conocimiento y tecnología. Provocando así importantes transformaciones en los procesos productivos. Ahora, la ciencia opera como un agregado más del capital –ya no simplemente como una expresión del avance social–. Razón por la cual, como parte de un primer acercamiento, el impacto del progreso técnico debe ser analizado en términos de: i) la composición de la demanda y ii) la composición de la producción. En el primer inciso, por la generación de nuevos bienes y servicios y en el segundo por la cantidad de mano de obra que se emplea en la producción. Una de las expresiones más visibles de este comportamiento es

3 De acuerdo con datos de UNTACD (2003), el comercio de manufacturas entre los países industrializados se realiza principalmente al interior de las ramas industriales. Es decir, no se trata de una especialización entre industrias, sino dentro de cada industria, al nivel de productos terminados, componentes y bienes de capital.

que en los años recientes, se ha agrandado la brecha entre el contenido tecnológico de los productos exportados por los países desarrollados y los subdesarrollados. Ejemplo de esto se tiene que en América Latina se habla de una reprimarización de las exportaciones. Lo que ha provocado que el proceso de acumulación que en décadas pasadas había registrado niveles positivos, se vea estancado. Esto va de la mano de la política económica seguida en el patrón de acumulación neoliberal, que más que extender los espacios de rentabilidad en los territorios latinoamericanos, impulsa la rentabilidad de manera selectiva; es decir, en aquellos nichos de producción destinada a la exportación. Aunado al hecho de que los sectores en los que se han concentrado los mayores niveles de productividad y de ganancia, se caracterizan por una fuerte presencia de empresas trasnacionales, esto conlleva a la mayor concentración de la producción en un número muy pequeño de firmas.

2. Las Empresas Transnacionales en México

De acuerdo con datos de la base *fDi Intelligence*, de las 500 Empresas Transnacionales más importantes en México en el año 2015, las procedentes de Estados Unidos y Canadá representaron el 32.4% del total –Estados Unidos con 147 empresas y Canadá con 15 empresas–, porcentaje de participación a penas inferior al registrado por las 238 ETN de los 15 países europeos que también tienen participación en el país. En donde destaca España como el país que encabeza la lista con 61 empresas, seguido de Alemania con 50, Francia con 31, Suiza con 24, y Reino Unido con 18. Por su parte, los países asiáticos con mayor número de ETN en México son: Japón, con 47, China con 19 y Corea del Sur con 9.

**Cuadro 1. Las 500 Empresas Transnacionales en México
por regiones de origen**

País de origen	Número de Empresas	% de participación
Estados Unidos y Canadá	162	32.4
Países Europeos a)	238	47.6
Países Asiáticos b)	84	16.8
Países Latinoamericanos c)	12	2.4
Otros d)	4	0.8

- a) España, Alemania, Francia, Suiza, Reino Unido, Italia, Holanda, Suecia, Bélgica, Austria, Dinamarca, Luxemburgo, Finlandia, Portugal e Irlanda.
- b) China, Japón, Corea del Sur, Taiwán, Singapur, Hong Kong e India
- c) Brasil, Argentina, Chile, Costa Rica, Venezuela, El Salvador, Perú y Colombia
- d) Bermuda y Australia

Fuente: fDi Intelligence. 2015. The fDi Report 2015. Global greenfield investment trends. fDi Intelligence

Para estudiar los principales efectos que estas empresas generan sobre el mercado de trabajo mexicano, particularmente sobre la compra y venta de fuerza de trabajo, conviene comenzar por los efectos que provocan sobre la estructura productiva. Según datos de la *Revista Expansión*, en el año 2006, de las 500 empresas más importantes en el país, 284 se ubican en sectores productivos. Principalmente en Bienes de Consumo, Automotriz y autopartes, Transporte y almacenamiento, Construcción y Minería, petróleo y gas, que sumadas representan cerca del 62% del total de estas 500 empresas. Si a tales datos se les agrega el número de empleos registrados en el mismo año se tiene una cifra de 1 millón 280 mil 249; siendo los siguientes sectores los que concentran la mayor parte: Bienes de consumo con 471 mil 186 personas, Minería, petróleo y gas con 175 mil 816, Automotriz y autopartes con 136 mil 596, Cemento, cerámica y vidrio con 95 mil 344 y Electricidad, agua y luz con 80 mil 419 empleados. Lo que se traduce en el hecho de que solo estos 5 sectores concentren el 74.9% del total de empleados en los sectores productivos de las 500 empresas más importantes del país. Y si estas cifras se comparan con las registradas en el año 2015, se observan

dos hechos interesantes: a) la desaparición de una empresa productiva de la lista –se pasa de 284 a 283–, pero el número de trabajadores empleados aumenta a 2 millones 220 mil 849 personas –un crecimiento de orden del 173%–. De los cuales 1 millón 722 mil 565 –el 77.5%–, se ubican en los sectores: Bienes de consumo con 974 mil 673, Automotriz y autopartes con 296 mil 903, Minería, petróleo y gas con 214 mil 637, Transporte y almacenamiento con 140 mil 819 y construcción con 95 mil 533 empleados. b) El considerable aumento en el total de ventas de estas empresas, que pasa de 3,970,615 mdp en 2006 a 7,767,021 mdp en 2015, con el respectivo incremento en sus utilidades de operación que en el primer año fue de 891,067 mdp y nueve años después registran 183,771 mdp. Los sectores que mayores ventas registran son: Bienes de consumo, Automotriz y autopartes y Minería, petróleo y gas, y los que mayores ganancias presentan son Bienes de consumo, Construcción y Transporte y almacenamiento. También llama la atención que dos sectores de carácter estratégico como son Minería, petróleo y gas, y Electricidad, agua y gas, registran utilidades de operación negativas en el año 2015 del orden de 112,994 mdp y 28,275 mdp, respectivamente. En el Cuadro 2 se detalla esta información.

**Cuadro 2. Las 500 empresas más grandes de México
en los sectores productivos (2006 y 2015)**

Sector	2006						2015							
	Total de empresas	EMPLEO		VENTAS		UTILIDAD OPERACIÓN		Total de empresas	EMPLEO		VENTAS		UTILIDAD OPERACIÓN	
		Empresas que declararon	Número de trabajadores	Empresas que declararon	Millones de pesos	Empresas que declararon	Millones de pesos		Empresas que declararon	Número de trabajadores	Empresas que declararon	Millones de pesos	Empresas que declararon	Millones de pesos
Sectores Productivos	284	135	1,280,249	159	3,970,615	95	891,067	283	243	2,220,849	283	7,767,021	134	183,771
Aeroespacial	2	0	ND	0	ND	0	ND	2	1	17,400	2	14,690	0	ND
Automotriz y autopartes	38	14	136,596	27	689,817	6	1,846	38	31	296,903	38	1,705,165	9	19,480
Bienes de consumo	57	32	471,186	15	602,170	23	59,359	57	53	974,673	57	1,749,310	22	158,965
Cemento, cerámica y vidrio	13	9	95,344	11	277,779	7	38,975	13	11	86,207	13	342,276	6	34,277
Construcción	26	12	55,450	16	76,547	3	10,909	26	26	95,533	26	223,893	25	40,013
Electricidad, agua y gas	4	2	80,419	2	230,179	2	5,691	4	4	71,628	4	342,585	3	-28,275
Farmacéutica	16	10	15,232	13	63,055	5	4,555	16	15	20,313	16	103,655	5	-450
Industria agropecuaria	6	3	2,648	4	9,683	3	628	6	6	14,435	6	60,349	3	995
Industria del metal	11	8	47,533	9	200,762	5	9,956	11	11	65,101	11	285,303	6	4,233
Industria electrónica	11	3	41,765	6	115,044	3	3,227	10	10	91,634	10	379,553	2	2,678
Madera, papel y celulosa	8	6	23,192	6	46,301	5	7,060	8	7	28,303	8	77,012	3	9,252

Maquinaria y equipo	18	6	49,462	9	120,043	5	8,220	18	11	62,066	18	230,207	4	4,493
Minería, petróleo y gas	26	8	175,816	12	1,325,209	10	735,396	26	16	214,637	26	1,644,676	20	-112,994
Otras manufactureras	2	1	150	1	466	1	44	2	1	1,000	2	5,937	0	ND
Química y petroquímica	117	9	21,031	11	110,555	6	5,915	17	14	40,197	17	296,704	8	16,747
Transporte y almacenamiento	29	12	64,425	17	103,005	11	-714	29	26	140,819	29	305,706	18	34,357

Fuente: Grupo Expansión (compra de base de datos)

Y en un nuevo ejercicio de comparación, pero ahora agregando información obtenida de *fDi Intelligence*, podemos acercarnos al número de nuevos empleos que las ETN han generado en el país en el periodo 2003-2017. Estamos hablando de cerca de 108 mil 196 nuevos empleos, con una inversión en capital de alrededor de 24 mil 965 millones de dólares. Ahora bien, de acuerdo con esta agencia, los sectores que registran el mayor número de nuevos empleos son: el sector manufacturero, con 65 mil 154 nuevos empleos; Logística, distribución y transporte con 8 mil 552 nuevos empleos; Construcción con 7 mil 51 empleos; Diseño, desarrollo y pruebas, con 5 mil 822 nuevos empleos; Electricidad con 3 mil 156; y Extracción con mil 801. Es decir, todos se ubican en la esfera productiva.

2.1 Destino de las 500 Empresas Transnacionales por Estado de la República Mexicana

Siguiendo con los datos obtenidos de *fDi Intelligence*, de las 500 ETN localizadas en el país, 297 son consideradas productivas: 199 se ubican en el sector manufacturero, 30 en actividades de Logística, distribución y transporte, 22 en el rubro de Electricidad, 19 encargadas de Diseño, desarrollo y pruebas, 13 en construcción, 7 en Servicios de mantenimiento, 4 en actividades de Extracción, 2 en Investigación y desarrollo, y 1 se trata de un Centro de soporte técnico.

Si se analiza la presencia de las Empresas Transnacionales (ETN) en México, por Estado de destino, se puede ver que la Ciudad de México es la mayor receptora de estas empresas, con un total de 68 ETN (el 13.6% del total de las 500 empresas) seguido del Estado de Guanajuato con 40 ETN (el 8%), Nuevo León con 39 (el 7.8%). Sin embargo, también se observa que, en el caso de la Ciudad de México, sólo el 13.2% de las 68 que se registran, se tratan de empresas vinculadas con los procesos productivos, de los cuales: apenas 4 ETN (el 5.9%) son manufactureras; 2 (el 2.9%) son de Logística, distribución y transporte; 1 (el 1.5%) corresponde a la construcción, e igual número es para Investigación y desarrollo y para Diseño, desarrollo y pruebas. El Estado que mayor número de empresas productivas registra es Guanajuato, que de

la 40 ETN que tomaron este Estado como destino, el 82.5% se vinculan con los procesos productivos; 27 (el 67.5%) son de tipo manufacturero; 3 (el 7.5%) son del sector de la construcción; 2 (el 5%) son de Logística, distribución y transporte y 1 (el 2.5%) de generación de electricidad. Seguido de San Luis Potosí, cuya participación de ETN que se desempeñan en la esfera productiva es notable; del total de las 28 empresas, el 96.4% se pueden considerar productivas: 17 (el 60.7%) se ubica en el sector manufacturero; 5 (el 17.9%) en actividades relacionadas con la Logística, distribución y transporte; 2 (el 7.1%) con actividades relacionadas con Diseño, desarrollo y pruebas y Construcción, Electricidad y Servicios de mantenimiento registran una ETN, lo que equivale al 3.6% de participación de cada uno de estas actividades industriales. Las empresas transnacionales productivas localizadas en los Estados de Baja California y Baja California Sur suman un 89.5% del total de ETN. De las cuales, 12 (el 63.2%) están en la manufactura; 2 en Diseño, desarrollo y pruebas (el 10.5%), y una en actividades de Electricidad, lo mismo que en la Construcción, que sumadas representan el 5.3% el total de ETN en estos Estados. Siguiendo con el registro, de las 13 ETN que se localizan en Sonora, el 84.6% se encuentran en la esfera productiva: 7 (el 53.8%) en el sector manufacturero, 3 (el 23.1%) en la Electricidad y 1 (el 7.7%) en actividades relacionadas con Logística, distribución y transporte.

De las 30 ETN en el Estado de México, el 76.7% se encuentran en la esfera productiva, 15 (el 50%) en el sector manufacturero, 5 (el 16.7%) en Logística, distribución y transporte; 2 (el 6.7%) en Diseño, desarrollo y pruebas y 1 (el 3.3%) en extracción. En Querétaro, Estado de la república a la que se le ha dado una gran publicidad por ser el lugar en donde se desarrolla la aeronáutica, se puede ver que el 69.7% de las 33 ETN que ahí se asientan, se desarrollan dentro de la esfera productiva; 19 (el 57.6%) en el sector manufacturero; 2 (el 6.1%) en Diseño, desarrollo y pruebas; y tanto Construcción como Servicios de mantenimiento comparten el 3%, con una empresa respectivamente.

De las 39 ETN que se ubican en Nuevo León, el 61.5% son consideradas como productivas, siendo el sector manufacturero el que concentra el 35.9% con 14, seguido de 4 empresas encargadas de Servicios de

mantenimiento (el 10.3%), 3 empresas relacionadas con la Logística, distribución y transporte (el 7.7%), y 3 empresas que representan el 2.6% cada una, las cuales se encuentran en el sector de la Construcción, de Diseño, desarrollo y pruebas y electricidad, respectivamente. En Jalisco el porcentaje de ETN productivas es de 45.7, con 35 empresas. De las cuales, 8 (el 22.9%) son manufactureras, 6 (el 17.1%) son de Diseño, desarrollo y prueba, y el 5.8% son de Construcción y Electricidad, con una empresa respectivamente. Por último, en la lista de *fDi Intelligence*, se presentan 95 empresas sin registro de destino, de las cuales, el 42.1% se localizan en la esfera productiva, 27 (el 28.4%) en la manufactura, 6 en Logística, distribución y transporte (el 6.3%), 2 en Diseño y desarrollo de pruebas, lo mismo que en Electricidad. En la construcción se encuentra una ETN, lo mismo que en Investigación y desarrollo, Centro de soporte técnico. Aun cuando en el Estado de Quintana Roo se ubique 12 ETN, ninguna de ellas se encuentra dentro de la esfera productiva. Pues 11 son ventas al por menor y 1 de ventas y marketing. Las 11 ETN que se localizan en Coahuila son empresas productivas. En el sector manufacturero se encuentra 9, lo que representa el 81.8% del total de empresas y las otras dos corresponden a los sectores de la Electricidad y de extracción respectivamente. Por su parte, de las 11 ETN localizadas en Puebla, 7 (el 63.6% son manufactureras, de las cuales 5 están relacionadas con la industria automotriz y dos con la industria alimentaria. Dentro de las empresas productivas también encontramos una de Logística, distribución y transporte y otra de Construcción. Lo que suma un 81.8% de empresas productivas, del total de las ETN. De las 10 ETN localizadas en Aguascalientes, 4 son manufactureras, 2 relacionadas con ventas y marketing, mismo número que las relacionadas con la generación de Electricidad y una de Diseño, desarrollo y pruebas, igual que una relacionada con Servicios administrativos.

De las 10 ETN en Chihuahua, 9 se desenvuelven en la esfera productiva: 6 en el sector manufacturero, 2 en generación de Electricidad y 1 en Extracción. Y sólo 1 en la esfera no productiva, al prestar Servicios administrativos. De las 9 empresas que se localizan en Tamaulipas, 6 son consideradas como productivas: 5 en desempeñan actividades de la manufactura y 1 de generación de Electricidad. Y las otras 3 correspon-

den a Ventas al por menor y 2 a Servicios financieros. Las 6 ETN localizadas en Tlaxcala desempeñan actividades del sector manufacturero, 4 relacionadas con el sector automotriz, una con la industria textil y otra con la industria de la transformación de metales. Las 6 ETN que tiene como destino de inversión Sinaloa, están dentro del sector productivo, 4 en las manufacturas y 2 en la generación de Electricidad. De las 6 ETN localizadas en Veracruz, desempeñan actividades manufactureras, 2 de Logística, distribución y transporte, 1 de Ventas al por menor y una de Ventas y marketing.

2.2 ¿Cómo medir a la clase obrera mexicana?

Para Marx (1980:769) el proceso de producción capitalista es entendido como la unidad del proceso de trabajo y el proceso para producir plusvalía. También expresado como la producción capitalista de mercancías. En este sentido, una definición de la clase obrera debe considerar como mínimo estos dos elementos, y no limitarla únicamente a partir del nivel de ingresos que registra sino, más bien, hacerlo en función de la posición que los trabajadores ocupan dentro del proceso productivo. Hacemos esta aclaración ya que en los recientes estudios se observa una tendencia a “desaparecer” a la clase obrera, argumentando que resulta ser una categoría obsoleta. Nada más alejado de la realidad. Sin entrar en mayor detalle, sólo diremos que los trabajos realizados –por autores no marxistas–, rechazan la idea de analizar a las clases sociales tomando como elemento central del análisis, la posición de los individuos –las personas– dentro del proceso productivo. Prefieren utilizar una amplia variedad de criterios para definir a las clases. Unos que propician la discusión como son: el nivel de riqueza, el nivel de ingresos, el tipo de profesión que los individuos presentan, el nivel de capacitación, e incluso, los patrones de consumo que registran; y otros que de plano no tienen sustento teórico como: la autoestima de las personas, el género o la raza, y hasta hay quienes utilizan la “capacidad intermatrimonio”. Esta falta de rigor a la hora de dar una definición, los lleva a hacer una diferenciación bastante ambigua en: clase alta, clase(s) media(s) y clase baja. Aunque en sus investigaciones se haga uso de métodos de clasificación que podrían parecer muy serios por la incorporación de sofisticados paquetes estadísticos.

En esta investigación, se parte del hecho de que el análisis del modo de producción de una sociedad supone la existencia de dos grupos sociales antagónicos: los explotados y los explotadores. El origen de este antagonismo responde al lugar que cada uno de ellos ocupa en la estructura económica, determinado a su vez, por la relación de propiedad –o no propiedad– con respecto a los medios de producción, ya que esta condición explica la forma en la que se distribuye el producto que se genere en la sociedad. Dicho esto, resulta más sencillo entender por qué en el sistema capitalista las dos principales clases en conflicto son la clase capitalista y la clase obrera. Las causas de este conflicto radican en:

- a) La relación que cada una de las clases guarda con los medios de producción;
- b) La generación del excedente por parte de la clase obrera y la apropiación que la clase capitalista realiza de dicho excedente;
- c) La oposición de intereses entre ambas clases a raíz de las condiciones de explotación.

Esto nos lleva a reafirmar que: las clases sociales no deben ser identificadas ni con la posición funcional en la división del trabajo, ni con los niveles de ingreso que presenten, sino con relación a los medios de producción y a la generación y apropiación de plusvalía. Para poner un ejemplo, puede darse el caso de que dos personas que tengan el mismo nivel de ingreso y la misma ocupación (que ambos sean cafeticultores), pero que cada una pertenezca a una clase social distinta. La pregunta que surge ¿cómo es esto posible? y la respuesta se encuentra en su relación con los medios de producción: uno puede ser empleado de una empresa cafetalera y, por ende, el excedente que genera sea apropiado por su empleador; y el otro puede ser propietario de sus cafetales y tenga una pequeña empacadora, y no ceda su excedente a nadie. La explicación a esta situación radica en las relaciones salariales. Recordemos que uno de los rasgos característicos del sistema capitalista es el hecho de que la fuerza de trabajo adquiere la condición de mercancía y que el trabajo que se realiza por parte de esta mercancía tiene por objeto la producción de valores de cambio (expresados en dinero), no en si los valores de uso permiten satisfacer las necesidades humanas.

Por eso, como parte de una primera aproximación para localizar a la clase obrera mexicana, se tomará en cuenta el tipo de actividades que desempeñan los trabajadores asalariados en el país. En este sentido, los trabajadores asalariados en el *sector agrícola*⁴, son los primeros en formar parte de las filas de la clase obrera. De acuerdo con datos de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), en el año 2015 de los poco más de 32 millones 286 mil trabajadores asalariados registrados en el país, cerca de 2 millones 667 mil trabajaban en sectores relacionados con actividades agrícolas, ganaderas, silvícolas, de caza y pesca, lo que representa un porcentaje de participación del 8.3%. Con el mismo nivel de consenso, para ser incluidos dentro de las filas de la clase obrera, tenemos a los trabajadores *asalariados de la industria*, quienes representan el núcleo duro de la clase obrera. No tanto por su cantidad de miembros, como por la posición que ocupan dentro del proceso de producción: son los trabajadores que, de manera más visible, producen las mercancías que contienen la plusvalía que es apropiada por los capitalistas y distribuida a los sectores no productivos. Es decir, son el grupo social más visiblemente explotado en modo de producción capitalista. Siguiendo con los datos de la ENOE, en el año 2015, poco más de 6 millones 15 mil trabajadores desempeñaron sus funciones en el sector manufacturero, lo que representa un porcentaje de participación del 18.6% del total de trabajadores asalariados en el país.

Ahora bien, para continuar con la medición del número de miembros de la clase obrera de la industria, Sweezy (1974:272), Valenzuela (2014:283), Guerrero (1989:395), sugieren incorporar a una parte importante de asalariados que son contabilizados –por las instituciones encargadas de recopilar estadística– como parte del *sector terciario*, particularmente los asalariados que conforman activamente el proceso

4 Y poner atención que remarcamos la condición de trabajadores asalariados pues hoy en día, en los datos estadísticos publicados por las instituciones oficiales, nos encontramos que, por lo general, no se consideran las relaciones de propiedad. Y en el caso del sector agrícola esta deficiencia se observa desde que en la mayoría de los datos no se señala la diferencia entre los grades hacendados, los pequeños agricultores independientes o bien, los obreros agrícolas. Con lo que se oculta el carácter de clase de la sociedad actual.

de producción en el transporte y almacenamiento. En el caso mexicano, en el año 2015, cerca de 1 millón 884 mil 358 trabajadores asalariados en los sectores de *Transportes, comunicaciones, correo y almacenamiento* –el 13.8% de los 13 millones 657 mil 329 trabajadores asalariados productivos, y el 5.9% del total de trabajadores asalariados en el país–, y que de acuerdo con los datos de la *fDi Intelligence*, en el periodo de 2003-2017, las ETN más importantes en el país contribuyeron con un aumento de 8 mil 552 nuevos empleados asalariados en este rubro.

Ahora bien, el ejercicio de identificación de los miembros de la clase obrera que laboran en la esfera de la producción, no presenta tantas complicaciones como las que se encuentran a la hora de identificar a los trabajadores que contribuyen a la realización de la mercancía en la esfera de la circulación. Los principales retos a resolver en el primer caso, corren por el lado de analizar las transformaciones que se presentan en el proceso productivo, derivadas de la aplicación de los más recientes avances tecnológicos –pensemos en los procesos de automatización tan generalizados en industrias como la automotriz, la química o incluso en la agricultura en los países más avanzados–, que hacen que ahora la mano de obra sea más calificada. Ante esta complicación, la sugerencia es utilizar los criterios base que hemos manejado: i) comprobar que este tipo de trabajadores estén bajo una relación de subordinación de tipo salarial, y ii) que contribuyan a la producción y/o realización de la plusvalía, es decir, que su trabajo sea productivo dentro del sistema capitalista. Y apegándonos a lo dicho por Marx, “dentro del capitalismo, sólo es productivo el obrero que produce plusvalía para el capitalista o que trabaja para hacer más rentable el capital” (1980:769).

En este sentido, sólo los trabajadores asalariados que participan en la producción y realización de la mercancía –que a su vez contiene la plusvalía– van a ser los que entren en nuestra definición de clase obrera⁵. Bajo estos criterios quedan excluidos tanto los trabajadores independientes como los desempleados del sistema. Los primeros debido a

5 Recordemos que, en *El Capital*, Marx explica de manera detallada que la mercancía se divide en: CV+CC+P. Por lo tanto, la plusvalía se encuentra contenida en la mercancía que se produce bajo las relaciones de producción de tipo capitalistas.

que, aun cuando generan un producto, no producen una mercancía; y los segundos porque no cumplen ninguno de los dos criterios señalados.

Siguiendo con la pertinencia de incluir a trabajadores asalariados que aparecen en las estadísticas contabilizados dentro del sector servicios, Mertens (*op. cit.*: 26) sugiere también incorporar a los sectores informáticos vinculados con la industria, los que dan mantenimiento tecnológico, las empresas de limpieza industrial, seguridad y mantenimiento técnico, así como los estudios de mercado, la publicidad y el reclutamiento de personal. Bajo los criterios ya señalados en este trabajo, de lo sugerido por Mertens, sólo incorporaremos los sectores informáticos vinculados con la industria, el mantenimiento tecnológico, las empresas de limpieza industrial y el mantenimiento técnico. Pues consideramos que el resto sólo multiplicaría de manera superficial el número de miembros de la clase obrera, por más que el autor y líder sindical belga sostenga que estos sectores también están vinculados al proceso de producción, y que es una “infravaloración” no incluirlos.

Así, de acuerdo con los datos de *fDi Intelligence*, en el periodo de 2003-2017, el número de nuevos trabajadores suman un total de 6 mil 685. El argumento del que hacemos uso para justificar la incorporación de este tipo de trabajadores a las filas de la clase obrera, aun cuando resulta evidente su alto grado de capacitación –por su destreza en el manejo de servicios informáticos–, es que, al ser estos empleados asalariados dentro del proceso de producción capitalista, no pueden ser excluidos de las contradicciones y antagonismos que caracterizan a las relaciones sociales de producción de tipo capitalista. Recordemos el siguiente argumento que daba Marx en el Capítulo VIII del Libro Primero de *El Capital* para explicar el impacto de la más alta tecnología de su época, sobre los procesos de producción, tratando de aterrizar la lógica de su argumentación a los avances tecnológicos actuales:

Así, la máquina considerada en sí misma acorta el tiempo de trabajo (...), pero su empleo por el capitalista, prolonga la jornada de trabajo. La máquina en sí aligera el trabajo, pero su empleo capitalista acrecienta la intensidad del trabajo. La máquina en sí

es una victoria del hombre sobre las fuerzas naturales, pero su empleo capitalista somete al hombre a esas mismas fuerzas naturales. La máquina en sí acrecienta la riqueza de los productores, pero su empleo capitalista los empobrece.

En este sentido, los obreros calificados que desempeñan sus labores en los sectores informáticos vinculados con la industria, en el mantenimiento tecnológico, en las empresas de limpieza industrial y en las de mantenimiento técnico, son un buen ejemplo de la tendencia que se registra de sustituir a los típicos obreros de la industria por nuevos obreros que con sus conocimientos y destrezas atienden y reparan los medios de producción con un alto contenido tecnológico. Pero no por ello, dejan de ser obreros que, como se dice en la anterior frase citada, “Acrecienta[n] la riqueza de los productores, pero su empleo capitalista los empobrece”, sino que deben ser vistos como parte de la cadena de producción de mercancías más sofisticadas.

Con este planteamiento, nos permitimos exponer abiertamente nuestra posición en contra de aquellos teóricos que afirman que la clase obrera está tendiendo a desaparecer. Pues creemos que esta idea es más que equivocada, ya que, amén de la reconfiguración que hasta aquí hemos intentado describir, esta clase sigue siendo el corazón palpitante del modo de producción capitalista. No sólo por ser la generadora de la producción que permite la reproducción de la sociedad, sino que además es la generadora del excedente con el cual se amplían los esquemas de reproducción. Y estas dos condiciones nos hacen entender que una sociedad perfectamente puede existir sin la clase ociosa que se apropia del excedente —en este caso, la clase capitalista— pero no puede existir sin la clase sobre la que recaen las tareas de producción, que es la clase obrera.

2.2 Impactos de la nueva lógica de producción sobre la organización de la clase obrera mexicana

El interés de este apartado es evidenciar el desfase que se presenta entre los nuevos cambios productivos y la necesaria organización de la clase obrera frente a ellos. Como bien señala Mertens, ante los cambios ocurridos en la etapa fordista y toyotista, a la clase obrera le llevó varios años de retraso poder organizarse de manera efectiva. Escenario que creemos que se repite en la etapa neoliberal, con el auge de la ETN y la falta de coordinación –a nivel nacional e internacional– de los trabajadores. Por lo que consideramos que analizar las formas asumidas por la organización obrera en uno y otro sistema organizativo es una tarea necesaria.

Comenzamos con el hecho de que se registra un desplazamiento de la fuerza de trabajo a nivel regional, lo que deriva en las siguientes consecuencias:

- i) Una tendencia al debilitamiento de la organización obrera como efecto de la desindustrialización en algunas regiones del país,
- ii) Una marcada lógica de producción caracterizada por el aumento del empleo subcontratado, sobre todo en las regiones del norte del país,
- iii) Una mayor fragmentación de la clase obrera productiva, que tiene a recolocarse en pequeñas y medianas empresas.

En cuanto al primer punto, la idea es la siguiente: en un escenario en el que las empresas industriales desaparecen o se trasladan a otros lugares, se presenta una disminución en el número de obreros, y con ello las acciones de organización de los trabajadores. De acuerdo con datos de la ENOE, en la Región Centro Metrópoli⁶, se registra una disminu-

6 La clasificación regional se hace con base en la metodología Rama-Región propuesta por Jorge Isaac y Luis Quintana en: Isaac, Jorge. “La Zona Industrial de Desarrollo del Valle de México: las Rama Región como ruta de desarrollo industrial.” Ponencia presentada en el Primer Seminario Nacional La Industria en la Zona Metropolitana del Valle de México: situación actual y perspectivas, FES Acatlán, UNAM, México del 20 al 23 de octubre, 2008; (Isaac Jorge y Luis Quintana, 2012:325); (Isaac Jorge y Luis Quintana, 2014:278).

ción en términos absolutos y porcentuales en el número de trabajadores asalariados productivos, como resultado de que en 2005 en la Ciudad de México se registraron poco más de 600 mil trabajadores, y diez años después la cifra disminuyó a 591 mil 877, lo que se traduce en una disminución porcentual en la participación de trabajadores a nivel nacional al pasar del 5.8% al 4.5%.

El Estado de México presenta un comportamiento similar con una participación del 14.7% al 13.6% en los años 2005 y 2015, respectivamente. Lo mismo que en el Estado de Morelos que pasa del 1.6% al 1.5%, Puebla pasa del 5.7% al 5.3% y Tlaxcala se mantiene en 1.4% en los mismos años. Estas reducciones de la clase obrera en la región Centro Metrópoli, contrastan con el aumento de clase obrera en las regiones Noroeste (Baja California, Baja California Sur, Chihuahua, Durango, Sinaloa y Sonora), que pasan en 2005 de sumar un total de 1 millón 483 mil 300 trabajadores a 2 millones 1005 mil 927. Situación similar a la que se registra en la región Noreste (Coahuila, Nuevo León y Tamaulipas), en donde el número de trabajadores asalariados productivos pasa de 1 millón 216 mil 823 a 1 millón 581 mil 813; y la región Centro (Aguascalientes, Guanajuato, Hidalgo, Querétaro, San Luis Potosí y Zacatecas) en donde pasan de 1 millón 450 mil 688 a 2 millones 30 mil 763 trabajadores asalariados productivos en los años 2005 y 2015 respectivamente.

Derivado del inciso anterior, tenemos el ii) *La lógica de producción de las ETN localizadas en las regiones del norte y centro norte del país, se caracteriza por el aumento de empleo subcontratado.* De acuerdo con los análisis de Dussel (1999:341-384) y de la Garza (1997:5), los esquemas de subcontratación –en su gran mayoría– se realizan a nivel regional y local, no tanto así a nivel nacional. Por poner un ejemplo, la empresa canadiense First Majestic Silver Corp., desarrolla su producción con una serie de empresas contratistas que controlan en gran medida el Estado de Durango, y no la producción minera que se desarrolla en el Estado de México o en Chihuahua. Esta lógica de subcontratación forma parte de una estrategia productiva que apunta a que las empresas que la emplean encuentren mayores posibilidades de incrementar su productividad, ya que, al contar con una cadena de proveedores es-

pecializados, aseguran una mayor calificación de los trabajadores, y la nula responsabilidad por atender los conflictos laborales que se puedan presentar en sus unidades productivas. Para cerrar este punto, solo dejaremos planteada la idea de la necesidad de crear sindicatos de trabajadores subcontratados, como ya ocurre en otros países, Chile por ejemplo.

Y último efecto a señalar es el iii) *En las regiones en las que se registra una menor participación de las grandes empresas industriales, también se observa una fragmentación de la clase obrera productiva, al recolocarse en pequeñas y medianas empresas.* Siguiendo con los datos publicados por la ENOE, en el año 2015, 6 millones 985 mil 888 trabajadores asalariados laboran en pequeños establecimientos, 4 millones 793 mil 343 en medianos establecimientos y 4 millones 644 mil 289 en grandes establecimientos. Estamos hablando de que cerca del 42.5% de trabajadores asalariados se ubican en pequeños establecimientos⁷. Esto sin duda complica la tarea de la acción sindical en el país. Y no nos referimos solamente a la disminución en el grado de sindicalización que se registra en los últimos años, o la baja que se registra en el número de contratos colectivos, sino a la orientación misma que tienen estos sindicatos. Por mencionar algunos datos, de acuerdo con los datos de la ENOE, en el año 2005, cerca de 12 millones 561 mil de un total de 24 millones 817 mil trabajadores asalariados (TAs) en el país, declararon contar con un contrato laboral escrito, cifra que representa apenas el 50% del total de TAs. Para 2015 este porcentaje no muestra grandes cambios si consideramos que se registran poco más de 32 millones 286 mil TAs, de los cuales apenas 17 millones 325 mil 679 cuentan con dicho derecho. En cuanto a la condición de sindicalización de los TAs, los datos son los siguientes: de los 24 millones 483 mil 582 trabajadores asalariados que se registran en el país en el primer trimestre de 2005, apenas 4 millones 110 mil 888 declararon pertenecer a un sindicato,

7 Para que estos datos queden claros, la clasificación realizada por este organismo estadístico se hace conforme a lo siguiente: los establecimientos pequeños, van de 16 a 50 trabajadores en la industria, de 6 a 15 en el comercio y de 6 a 50 en los servicios. Los establecimientos medianos, van de 51 a 250 trabajadores en la industria, de 16 a 250 en el comercio y de 51 a 250 en los servicios. Y los grandes establecimientos, de 251 trabajadores y más en cualquier sector de actividad.

cifra que representa el 16.8% del total de los TAs. Para el primer trimestre del año 2009 la cifra aumenta a 4 millones 254 mil 610, pero la participación disminuye a 15.3% y esta tendencia a la baja se mantiene en el primer trimestre de 2015 cuando la participación cae al 13% con 4 millones 142 mil 665 TAs que, como se puede observar, es reflejo de la disminución en el número de sindicalizados en cerca de 111 mil 944 en el año 2015 con respecto al 2009.

Ahora bien, en cuanto a la orientación sindical, tenemos que hoy en día los sindicatos en el país manifiestan abiertamente su poca convicción de defender a la clase que representan, y ejemplos de esto sobran. Por mencionar uno, tenemos el caso de Carlos Romero Deschamps, líder del Sindicato de Trabajadores Petroleros de la República Mexicana, quien además es senador por el PRI, y se ha visto envuelto en escándalos por tráfico de influencias y un inexplicable –por la vía legal– enriquecimiento personal y familiar. De acuerdo con la prensa mexicana, “en su haber tiene 37 averiguaciones previas, tres órdenes de aprehensión, una de presentación, innumerables litigios personales y demandas colectivas.” Lo que deja de manifiesto la necesidad de nuevas formas de organización sindical, tal y como comenzaron a comprender los obreros de la industria automotriz en Puebla, quienes en los primeros meses del año 2017 iniciaron un movimiento obrero que busca una nueva representación sindical. Evidenciando así que el poder de la clase trabajadora no debe residir en instituciones representativas como las que hoy en día se observan, sino en el antagonismo y autonomía de los mismos trabajadores.

Un aspecto que no se puede omitir refiere a lo complicado que resulta explicar el notorio auge de las ETN sin el apoyo de un Estado que lo respalde. Y aquí es en donde la esencia económica del imperialismo se hace presente. Sería hasta absurdo imaginar que estas empresas han adquirido semejante poder sin un gobierno que las respalde, pues si algo queda claro es que las ETN no pueden funcionar con semejante poder económico sin el apoyo que distintos gobiernos a nivel mundial les brindan.

Autores como Mertens, Salas Porras (2014:279-312.) y Borón (2003:46) comparten esta postura. Aquí las palabras del argentino respecto a la forma de funcionamiento de estas empresas:

Su alcance es global, pero su propiedad y sus propietarios tienen una clara base nacional. Sus ganancias fluyen de todo el mundo hacia su casa matriz, y los créditos necesarios para financiar sus operaciones mundiales son obtenidos convenientemente por sus casas centrales en los bancos de su sede nacional a tasas de interés imposibles de encontrar en los capitalismo periféricos, con lo cual pueden desplazar fácilmente a sus competidores.

Remarcando así que la propiedad y el control de las ETN siempre tienen una base nacional, y con ello, un marco legal que al que deben atender, aunque pareciera que en muchos casos sólo las protegen. Basta con ver las reformas que se han dado, encaminadas a limitar los derechos de organización de los trabajadores, que incluyen el derecho de afiliación a un sindicato y los derechos a realizar huelgas.

Por estas razones, como bien dice Mertens (*op. cit.*: 84), “las teorías acerca de la desaparición del Estado no resisten la prueba de un examen materialista” y para ello el belga se vale de dos argumentos: i) el hecho de que los presupuestos estatales no han dejado de aumentar desde hace al menos un siglo y ii) los estrechos vínculos entre los líderes del aparato estatal y su participación como altos funcionarios del sector privado, sobre todo en grandes empresas. Los ejemplos que da para ejemplificar el segundo punto se basan en un análisis de los principales líderes estadounidenses y resultan bastante ilustrativos. Por citar algunos, tenemos al Ex Presidente George W. Bush, quien antes de ocupar el cargo de mandatario, fue Director General de la Industria de la Energía. También se pueden ver los nexos de Dick Cheney, quien además de haber sido Vicepresidente del citado Bush, también se desempeñó como Director General y accionista de Halliburton (petróleo, defensa), como Administrador de Procter & Gamble y accionista de Anadarko Petroleum. Otro caso es el de Lynn Cheney (esposa del Ex Vicepresidente) quien se desempeñó como Administradora de Lockheed Martin. Y qué decir de Condoleezza Rice (Ex Consejera de Seguridad Nacional) quien se desempeñó como Miembro del Consejo de Administración de Chevron, como Administradora de Gilead Technologies y de Asea Brown Boveri LTD (energía nuclear). Y aunque la lista es más extensa, cerramos con

Colin Powell, Accionista de General Dynamics, quien además durante su gestión pública recibió honorarios por conferencias del Grupo Carlyle y de Arthur Andersen.

Con estos datos, no podemos olvidar a Eduardo Galeano⁸, quien desde el año 2003 con motivo de la invasión de los Estados Unidos a Irak, nos advertía de ello en su texto titulado *La Guerra*. Aquí un fragmento:

Como de costumbre, se declara la guerra en nombre de la paz. No es por el petróleo, dicen. Pero si Irak produjera rábanos en lugar de petróleo, ¿a quién se le ocurriría invadir ese país? Bush, Dick Cheney y la dulce Condoleezza Rice, ¿habrán renunciado realmente a sus altos empleos en la industria petrolera? ¿Por qué esta manía de Tony Blair contra el dictador iraquí? ¿No será porque hace 30 años Saddam Hussein nacionalizó la británica Irak Petroleum Company? ¿Cuántos pozos espera recibir José María Aznar en el próximo reparto? La sociedad de consumo, borracha de petróleo, tiene pánico al síndrome de abstinencia. En Irak, el elixir negro es el menos costoso y, quizá, el más cuantioso.

Ahora bien, si trasladamos este análisis al escenario mexicano, destacan nombres como los de exdirectores de PEMEX y exsecretarios de Energía como Jesús Reyes Heróles y Luis Ramírez Corzo, Georgina Kessel, Juan José Suárez Coppel, así como de Pedro Aspe Armella, quienes aparecieron en el año 2013, en informes del mercado energético como “nuevos agentes financieros” y “jugadores clave” en la apertura del sector a la inversión extranjera. Y que más allá de estos eufemismos con los que se les nombra, no son otra cosa que cabilderos con información privilegiada -dadas sus posiciones como funcionarios públicos-, gracias a la cual pudieron convertirse en socios de empresas o empleados de las ETN petroleras interesadas en invertir en el país. Pero para entrar en más detalle, en un estudio realizado por Alejandra Salas Porras (*op. cit.*), se dan a conocer los casos más representativos de la participación de los funcionarios mexicanos, gestores de la implementación del modelo

8 Se puede revisar en el periódico La Jornada, 9 de marzo, 2003: <http://www.homonisacrare.net/sec/reflexiones/laguerra/laguerra.htm#sthash.OwchcjCR.dpuf>

neoliberal en el país, en grandes empresas nacionales e internacionales. Entre los que destacan:

- i) El caso de Ernesto Zedillo, quien tiene participación en 14 empresas transnacionales (Albright Stonebridg, Alcoa, Citigroup, Closure Systems, HP Enterprise, Kenmar-Nihon, Procter & Gamble, Rolls Royce, Union Pacific, Coca Cola, Daimler Chrysler, Electronic Data Systems, Grupo Prisa y Everis).
- ii) Pedro Aspe Armella, con participación en 7 empresas transnacionales (Evercore Partners, McGraw-Hill, Carnegie, Black Rock, S&P, MG Capital y AIG) y en 5 grandes empresas mexicanas (Televisa, Volaris, Darby Technology, Capital IQ y Marvin&Palmer).
- iii) Jaime Serra Puche quien desempeña funciones en la transnacional Chiquita Brands, y en 5 grandes empresas mexicanas (Modelo, Vitro, Tenaris, Mexico Fund y TS).
- iv) Herminio Blanco, quien participa en 3 transnacionales (CYDSA, GFNORTE y Arcelor) y en dos nacionales (Mittal Steel y Mitsubishi Corp.)
- v) José Ángel Gurría, con funciones en 6 empresas transnacionales (Grupo Recoleta, Santander, FInversión Suala, Itecin, Bionatur y Ferrogranos).
- vi) Francisco Gil Díaz, con asiento en 3 consejos de corporaciones transnacionales con presencia en México (Banamex, Telefónica y HSBC) y uno en una empresa mexicana, Banorte.
- vii) Luis Téllez Kuenzler, quien desempeña funciones en 7 grandes corporaciones nacionales (Presidente de la BMV, Grupo México, FEMSA, BBVA, DESC y GEUPEC) y en 4 transnacionales (Carlyle Group, Sempra Energy, Global Industries y McLarty Associates).
- viii) Jesús Reyes Heróles con participación en 4 transnacionales (Wal-Mart, Banamex-Citigroup, Santander y OHL México) y en dos transnacionales (Water Capital y Morgan Stanley).

- ix) Carlos Ruiz Sacristán, con participación en OHL y en Sempra Energy.
- x) Jaime Zabludovsky y sus funciones en las empresas nacionales de Digital vértice y Cala de Ulloa.
- xi) Adrián Lajous Vargas, quien participa en 7 trasnacionales (McKinsey, Schlumberger, Ltd., Ternium, Trinity, Morgan Stanley, Tecpetrol y Techint).
- xii) Emilio Lozoya Austin y su participación en OHL.
- xiii) Raúl Livas Elizondo y sus funciones en Capital Ventures Intellego-GEA, Sector Casa de Bolsa, y nuevamente, la controversial OHL.

Con estos casos, cobra vigencia lo dicho por Engels (1973:1763) en su texto *El origen de la familia, la propiedad privada y el Estado*, respecto a que el Estado tiene como origen de su nacimiento la necesidad de refrenar los antagonismos de clase, pero, al mismo tiempo, el Estado nace en medio de este conflicto de clases, y que con la ayuda él, es que la clase económica dominante, se convierte también en la clase políticamente dominante. Lo que nos hace reflexionar acerca de las diferencias entre Estados. Recordándonos que una “exitosa” organización Estatal sólo se hace presente en los países desarrollados, pues el papel de los Estados subdesarrollados es muy diferente, aunque no necesariamente débil como frecuentemente se plantea. Recordemos que uno de los principales criterios que las ETN toman en cuenta a la hora de decidir el destino de sus inversiones, es la existencia de una llamada estabilidad económica y política. Traducido esto en un marco jurídico que les permita a estas empresas garantizar sus intereses –sus ganancias– y un aparato policial que haga respetar dichas leyes. Y esto sólo lo garantiza un Estado que, por cierto, está conformado en su gran mayoría por representantes ajenos a la clase obrera, y como tal, no tiene mayor interés en convertirse nunca en un órgano gestor de la democracia obrera.

Consideraciones finales

En este trabajo se documenta el impacto de las Empresas Transnacionales sobre la estructura ocupacional en México. Se hace un primer acercamiento al análisis cuantitativo de la clase obrera mexicana desde la perspectiva de los procesos productivos, no de los sectores económicos como suele abordarse. Lo que nos lleva a sostener que la contradicción entre capital y trabajo más que desaparecer, en los años recientes se ha extendido. Se muestran datos de la relocalización geográfica de la clase obrera en el país, a partir de la nueva lógica de producción de las ETN, que tiende a fragmentar el proceso productivo en el marco de las llamadas cadenas globales de valor. Sin que ello altere en mayor medida la apropiación del valor agregado de los países de origen de las ETN, como resultado del control de los desarrollos tecnológico sobre el proceso de producción que registran. Se hace un seguimiento de la presencia de las 500 ETN más importantes en el país, por Estado de la República, por sector de la actividad y por número de empleos generados.

Finalmente, la situación de la clase obrera mexicana aquí descrita nos invita a reflexionar en torno a los retos que se presentan en materia de organización social. Comenzando por la comprensión de las transformaciones que se presentan en materia laboral, derivadas de la aplicación de los más recientes avances tecnológicos, y las estrategias a seguir para hacer frente a la llamada flexibilización laboral, de la cual derivan problemas como el aumento de la subcontratación y la reducción de prestaciones laborales a los trabajadores en general.

Referencias bibliográficas

- Baran, Paul y Paul Sweezy, *El capital monopolista*, Editorial Siglo XXI, México, 1961, p. 311.
- Borón, Atilio, *Imperio & Imperialismo. Una lectura crítica de Michael Hardt y Antonio Negri*, Itaca, México, p.160.
- Braverman, Harry, *Trabajo y Capital Monopolista. Degradación del trabajo en el siglo XX*, Editorial Nuestro Tiempo, México, 1978, p. 513.

- De la Garza, Enrique, “La flexibilidad del trabajo en América Latina”, *Revista Latino-americana de Estudos do Trabalho*, vol. 3, no. 5, 1997, pp.129-157.
- Delgado Wise y Humberto Márquez, “Para entender la migración a Estados Unidos. El papel de la fuerza de trabajo barata mexicana en el mercado laboral transnacional”, *Problemas del Desarrollo*, vol. 38 no. 149, 2007, pp.11-34.
- Dussel, Enrique, “La subcontratación como proceso de aprendizaje: el caso de la electrónica en Jalisco”, *Formación y empresa: el entrenamiento y la capacitación en el proceso de reestructuración productiva*, CINTERFOR, Montevideo, 1999, pp. 341-384.
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía, *Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo* (varios años), México.
- fDi Intelligence, *The fDi Report 2015. Global greenfield investment trends*. fDi Intelligence, Global Insight From The Financial Times LTD, 2015, p. 20.
- Ferrer, Aldo, *La economía argentina. Desde sus orígenes hasta principios del siglo XXI*, Editorial Fondo de Cultura Económica, Argentina, 2004, p. 382.
- Fujii, Gerardo y María del Rosario Cervantes, “Liberalización comercial y empleo en México”, *Revista de Economía Mundial*, no. 26, 2009, pp.107-133.
- Fujii, G., Cervantes, R. y Fabián, A. 2016, “Contenido de trabajo en las exportaciones manufactureras mexicanas, 2008 y 2012”, *Revista CEPAL*, 2016, pp.167-186.
- Galeano, Eduardo, “La Guerra”, Periódico *La Jornada* del día miércoles 9 de marzo de 2003, p.17
- Gereffi, Gary, “Las cadenas productivas como marco analítico para la globalización”, *Revista Problemas de Desarrollo. IIEc-UNAM*, vol. 32, no. 125, 2001, pp. 9-37.

- Guerrero, Diego, *Acumulación de capital, distribución de la renta y crisis de rentabilidad en España*, Editorial de la Universidad Complutense de Madrid, España, 1989, p. 395.
- Grupo Editorial Expansión, *Las 500 empresas más importantes en México*, México (varios años).
- Hobsbawm, Eric, *La era del capital 1848-1875*, Crítica, Barcelona, 2011, p. 368.
- Husson, Michael, *La formación de la clase obrera mundial*, Marxismo Crítico, 2014: <https://marxismocritico.com/2014/01/10/la-formacion-de-una-clase-obrera-mundial/> [Consultado, 01 de agosto de 2017]
- Isaac, Jorge, “La Zona Industrial de Desarrollo del Valle de México: las Rama Región como ruta de desarrollo industrial“, Ponencia presentada en el *Primer Seminario Nacional La Industria en la Zona Metropolitana del Valle de México: situación actual y perspectivas*, FES Acatlán, UNAM, del 20 al 23 de octubre de 2008.
- Isaac Jorge y Luis Quintana, *La industria en la Zona Metropolitana del Valle de México*, Plaza y Valdes Editores, Serie Análisis Regional, México, 2012, p. 325.
- _____, *Siglo XXI: México para Armar. Cinco dimensiones de la economía mexicana*, Plaza y Valdés y CEDA, México, 2014, p. 278.
- Krull, Sebastian, *El cambio tecnológico y el nuevo contexto del empleo*, CEPAL, Santiago, Naciones Unidas, 2016, p. 47.
- Lenin, *Obras Escogidas*, Editorial Progreso, Moscú, 1961, p. 440.
- Luxemburgo, Rosa, “La acumulación del capital“, *Monthly Review Press*, Nueva York, 1968, p. 547.
- Marx, Carlos y Federico Engels, *Obras Escogidas*. Tres Tomos, Editorial Progreso, Moscú, 1973, p. 1763.
- Marx, Carlos, *El Capital*, Fondo de Cultura Económica, México, 1980, p. 769.

- Mertens, Peter, *La clase obrera en la era de las multinacionales*, Edita la Asociación Cultural “Jaime Lago”, Asturias, 2011, p. 166.
- Ortiz, Samuel, “La relación comercial de México con Estados Unidos y China en el siglo XXI: efectos en la integración local del aparato productivo”, *Economía Informa*, UNAM, no. 407, noviembre-diciembre, 2017, pp. 18-39.
- Peña, Ana Alicia, *Migración internacional y superexplotación del trabajo*, Itaca, México, 2012, pp. 240.
- _____, “La ley general de la acumulación capitalista y el ejército industrial de reserva”, En María de la Luz Arriaga y Gabriel Mendoza (Comp.) *Vigencia de la economía política en el estudio de los problemas nacionales e internacionales*, Facultad de Economía, UNAM, México, 2014, p. 184.
- Romero, Ricardo y Arantxa Tirado, *La clase obrera no va al paraíso. Crónica de una desaparición forzada*, Akal, Madrid, 2016, p. 384.
- Salas-Porras, Alejandra, “Las élites neoliberales en México: ¿cómo se construye un campo de poder que transforma las prácticas sociales de las élites políticas?”, *Revisa Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales. Nueva Época*, año LIX, no. 222, septiembre-diciembre, 2014, pp. 279-312.
- Sotelo, Adrián, *La reestructuración del mundo del trabajo. Superexplotación y nuevos paradigmas de la organización del trabajo*, Universidad Obrera de México/Era, México, 2003, p. 185.
- Sweezy, Paul, *El presente como historia. Ensayos sobre capitalismo y socialismo*, Editorial Tecnos de Ciencias Económicas, Madrid, 1974, p. 272.
- Thompson, Edward, *La formación de la clase obrera en Inglaterra*, Crítica, Barcelona, 1989, p. 500.
- Timmer, Marcel y Abdul Erumban, “Slicing Up Global Value Chains”, *Journal of Economic Perspectives*, vol. 28, no. 2, 2014, pp. 99-118.

UNTACD, *World Investment Report 2003. Investment and the digital economy*, UNTACD, Geneve, 2003.

Valenzuela, José, *Clase, conflictos, política. Organización para el cambio*, Centro de Estudios para el Desarrollo Alternativo, México, 2014, p. 283.