SECCIÓN I

DOSSIER TEMÁTICO Y

DIÁLOGO ACADÉMICO

La crisis mundial y los trabajadores

Víctor H. Palacio Muñoz[1]

Miguel Ángel Lara Sánchez

Héctor M. Mora Zebadúa

En este artículo se explica el origen de la crisis mundial y sus principales manifestaciones; también se precisa que lo fundamental es la esfera productiva y que la financiera sólo expresa lo que pasa en aquella. Asimismo, se enfatiza en la situación por la que atraviesan los trabajadores en el mundo y en México.

La historia del poder político y económico es la crónica del auge de la economía, de la caída en crisis del sistema productivo y de las salidas creadas a las recurrentes crisis. Para operar las salidas a la crisis y alcanzar el nuevo auge económico es necesario el contubernio entre el poder político y el poder económico. Comprender tanto la esencia como las formas de la crisis y del auge es indispensable para definir correctamente una política sindical, social y partidista.

Durante cerca de treinta años hemos vivido bajo una intensa propaganda que afirma que estamos en una crisis continua y que ha vaciado de contenido al concepto crisis; así, ha quedado en la mayoría de la gente la idea de que una crisis es cualquier dificultad económica, desde la escasez de algún producto hasta la inflación o la deuda pública, e incluso la quiebra de ciertas empresas. Esta propaganda señala que la crisis es de todo los países y, en consecuencia, que todos los ciudadanos somos culpables de su génesis y responsables de remontarla sacrificando nuestras precarias condiciones de vida, aceptando menos trabajo, menos salarios, menos servicios, más inseguridad, mayores precios de los productos que necesitamos consumir, etcétera.

Cuando se nos hace creer que vivimos en una crisis permanente (lo cual es un sin sentido, porque si la crisis fuera continua no sería una crisis, sino el estado normal de las cosas, es decir, un desequilibrio económico permanente) se pretende que aceptemos que las empresas jamás estarán en condiciones de concedernos un aumento salarial que mejore nuestras condiciones de vida, y que a lo más que podemos aspirar es a incrementos que compensen la inflación. Por ello, es necesario

explicar qué es una crisis económica, estudiar lo que ocurrió para que ésta estallara y lo que hoy día ocurre en el mundo, en los Estados Unidos y en México.

Capital y clase obrera

Tendencia a la reducción de la tasa de ganancia

Las empresas luchan por conquistar una fracción más grande del mercado. Para lograrlo incorporan innovaciones técnicas a su proceso productivo, de manera que la calidad y/o cantidad de los artículos que producen se incremente y, en consecuencia, el costo de producción se reduzca. Con esto su ganancia será mayor que la de la competencia.

Introducir mejoras en los procesos de producción demanda invertir parte de las ganancias en su compra, en la contratación de asesores o en investigación y desarrollo. En cada ciclo económico deben hacerse nuevas inversiones para no salir del mercado. En los últimos 15 años el ritmo de aparición de las innovaciones relacionadas con los equipos informáticos, electrónicos y robóticos ha sido dinámico. Poco a poco el costo de producción de cada artículo se reduce, pero la cantidad de dinero que es necesario invertir para producirlo es mayor. En otras palabras, la ganancia tiende a crecer, pero sale más caro obtenerla.

Esta paradoja: aumento de la ganancia por cada artículo producido, mediante la mejora de la producción, acompañada de un pronunciado aumento del capital necesario para obtener esa ganancia incrementada, se conoce como tendencia a la reducción de la tasa de ganancia. A la larga, crece más rápido el capital invertido en maquinaria y equipos para la producción (capital fijo) que el capital invertido en pagar los salarios de los trabajadores (capital variable). Pero la ganancia se obtiene del trabajo de los obreros, por lo que en términos relativos la ganancia, dependiente del capital variable, decrece respecto al capital total invertido en la producción, por el crecimiento más rápido del capital fijo. En resumen: la ganancia decrece en términos relativos y crece en términos absolutos. Esto significa que una empresa puede ganar más dinero, pero le costará más dinero que antes lograr esa ganancia. Este proceso, consecuencia de la competencia por el mercado, lleva a las empresas a un desesperado y enloquecido crecimiento sin fin, aumentando la producción y el capital invertido, hasta que el mercado es incapaz de consumir todo lo que cierta rama produce.

La competencia obliga a las empresas a invertir una parte cada vez mayor de sus ganancias en investigación y desarrollo, con el fin de aumentar la productividad de sus procesos y su ganancia. Con el tiempo, la inversión en capital fijo (maquinaria, equipo, materias primas, instalaciones, etcétera) se hace cada vez mayor respecto a la inversión en capital variable (salarios, prestaciones, servicios personales, etcétera), por lo que el valor extraído a cada trabajador aumenta, es decir, la explotación crece. Pero, además, el desarrollo de las empresas demanda trabajadores con conocimientos diversos, capaces de aprender con rapidez; y que comprendan que el empleo permanente era una costumbre del pasado, que ya no habrá puestos fijos o de base, que los periodos de desempleo, su retiro o jubilación y su salud, en adelante, serán responsabilidad de cada uno.

La flexibilización del trabajo

Durante casi tres décadas los trabajadores de todo el mundo asistimos a un drástico cambio en las relaciones sociales, a partir de la modificación de la organización del trabajo al interior de las empresas. El final del siglo pasado fue dramático: hasta los años setenta los trabajadores tenían más o menos asegurado su trabajo, el retiro y una vida modestamente ascendente. A principios de los ochenta los trabajadores nos enteramos que vivíamos en crisis.

En el mundo del trabajo se dio un proceso de reorganización, reconversión o reestructuración de las actividades; se introdujeron nuevas tecnologías, nuevos sistemas de organización del trabajo y nuevas estrategias administrativas en las empresas.

Las empresas, sometidas a los procesos de modernización y competencia, encontraron como opción "flexibilizarse" para adaptarse a los vaivenes del mercado, pues creyeron que la etapa fundamental del ciclo económico es la circulación, es decir, el mercado y no la producción. En esa lógica, los negocios requieren trabajadores que se adapten con rapidez a los cambios, que no pidan mayores retribuciones, y que acepten desarrollar las actividades correspondientes a varios puestos de trabajo (Mora, 2002).

Las empresas modernas necesitan agrandar y reducir su plantilla de personal con agilidad: contratar y despedir trabajadores de acuerdo a los requerimientos del mercado; contratar personal si crece la demanda del producto o servicio de la empresa y despedirlo cuando la demanda decrece, lo que va acompañado de una baja en los costos por trabajador, despidos y reducción en los gastos de capacitación al personal. Por ello, los empresarios promueven e imponen reformas laborales en casi todos los países, para reducir las cuotas a pagar por seguridad social, por indemnizaciones por despido y hacer contrataciones libres de esos gastos, o contrataciones eventuales sin derecho a prestaciones de ningún tipo, en las que la capacitación y actualización sean responsabilidad del trabajador. A esta situación laboral se la conoce como trabajo precario o contratos basura.

En todo el mundo "las empresas se reestructuran de las formas verticales y jerárquicas, llamadas tayloristas o fordistas, a las formas flexibles descentralizadas, en red; pero manteniendo el paquete de control, la dirección corporativa central, las finanzas, el diseño, la investigación (y por tanto, los centros educativos estratégicos) y la distribución en la retaguardia, es decir, en el país de origen. Las demás funciones de la empresa se descentralizan o subcontratan a terceros" (Gómez, 2002). A la par que "se reestructuran los procesos productivos: los de mayor tecnología se quedan en el centro y los procesos más simples, de ensamble, de uso intenso de mano de obra, se trasladan a las zonas de bajos costos" (Gómez, 2002). Así se reestructura el trabajo y se flexibiliza la globalización diferenciada entre países ricos y subordinados.

La flexibilización de los métodos y las relaciones de trabajo son una fachada para cubrir la verdadera intención del capital: abaratar la fuerza de trabajo al reducir sus ingresos (salarios y prestaciones) y aumentar las cargas e intensidad del trabajo, con objeto de inflar la ganancia del empresario: "flexibilización es ante todo una lucha de poder. Tiende a quitar el poder acumulado por los trabajadores como consecuencia de sus luchas históricas y de la conformación del 'bloque socialista'; se busca debilitar a los trabajadores y sus sindicatos; proceso de sometimiento que en los últimos años ha aumentado su velocidad…" (Amescua, 2002).

Los sistemas justo a tiempo, trabajo en equipo, círculos de calidad, trabajo polivalente, de rotación de puestos, etcétera tienen por objeto comprometer a los trabajadores, haciéndolos sentirse corresponsables del futuro de la empresa, para salvaguardar su empleo y asegurar su propia explotación, y, con el proceso de reestructuración de los sistemas de producción, reducir el costo del trabajo y aumentar la productividad, en beneficio de la empresa y en detrimento de las condiciones de trabajo y nivel de vida de los asalariados.

La productividad es el incremento relativo de la cantidad y/o calidad del trabajo realizado, mediante la introducción de nuevos equipos (máquinas, aparatos, computadoras), nuevos métodos de trabajo, organización, administración o reingeniería de procesos, cuestión que no se remunera de manera proporcional a la ganancia que genera.

Diego Morales. Masacre de Beirut (Suiza, 1982). Dibujo sobre papel

La desventura de ser trabajador en la globalización

Las condiciones que se viven en el trabajo precario son intermedias entre el formal y el informal y tienden a convertirse en la norma; a los informales cada vez se les exige más disciplina y diversidad de funciones y a los formales se les retiran la seguridad en el empleo y los ingresos regulares. El trabajo informal tiende a normarse y el formal a desregularse (Mora, 2002).

En México, los topes salariales, la flexibilización del trabajo (prolongación e intensificación de la jornada, reorganización y la polifuncionalidad del trabajador) y su precarización (contratación sin prestaciones ni protección) constituyen la estrategia mediante la cual el capital compensa las ineficiencias de sus sistemas productivos y la tendencia a la reducción de la tasa de ganancia. Este conjunto de medidas arrebata al trabajo su valor económico, social y moral, y tiene como consecuencias el empobrecimiento generalizado de los trabajadores, la degradación de la calidad de vida y la descomposición del ambiente social. El desempleo crónico también desvaloriza la fuerza de trabajo, como mercancía, como función y actividad social, pues anula su estatus y prestigio social. La degradación del trabajo incluye su flexibilización, su empobrecimiento contractual, la reducción real del precio de la fuerza de trabajo y la pérdida de la seguridad social. En consecuencia la capacidad de consumo de los trabajadores se reduce, por lo que las empresas venden menos y su lucha por el mercado se agudiza.

El salario directo se reduce por el rezago de su crecimiento respecto a la inflación, la pérdida o reducción del monto de prestaciones y por la contracción del salario social. Al mismo tiempo, el presupuesto público se reduce por la evasión fiscal de los empresarios, por la contratación precaria y el desempleo. Todo ello fue promovido para reducir los gastos en mano de obra (capital variable), pero a la larga estas medidas se convirtieron en un bumerang contra el capital pues contrajeron el mercado.

Con la globalización de la economía, la competencia entre capitales se radicaliza, por lo que los dueños del dinero demandan más libertades, incluidas las de contratar y despedir trabajadores sin que les cueste; pagarles menos si la competencia los obliga a reducir sus costos de producción; reducir o eliminar el servicio médico, utilidades y pensiones. Para hacer realidad estas libertades, los derechos de los trabajadores estorban y por tanto deben cambiar o desaparecer.

El Informe sobre el Empleo en el Mundo 2004-2005 de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) establece que la mitad de los trabajadores viven en pobreza y que las políticas económicas para crear empleo “decente y productivo” son claves para reducir esta situación. Casi 186 millones de personas estaban desempleadas en el mundo en 2003 y 2.800 millones tenían empleo, pero la mitad, 1.400 millones, vivían con menos de $us 2 al día y 550 millones subsistían con $us 1 al día **(**OIT, 2008).

“La falta de empleo no es la única causa de la pobreza”, aclara el informe, pues en la agricultura, por

ejemplo, la mayoría de los trabajadores son informales y viven en pobreza: el sector emplea 40% de la fuerza de trabajo en los países en desarrollo, pero solo contribuye con 20% del Producto Interno Bruto (PIB). Se dice en el informe, que es posible reducir a la mitad el número de trabajadores que viven con menos de $us 1 al día para 2015, con una tasa de crecimiento anual del PIB de 4,7%. Previsión hecha, por supuesto, antes de la presente crisis internacional (*Ibid.*).

Los obreros mexicanos dedican 56% de sus ingresos a alimentación, 8% a vivienda, 6% a transporte, 5% a vestido y calzado y solo 4% a educación. Su dieta consiste en huevo, fríjol, tortilla, refresco y azúcar. En 20 años el salario se devaluó 70% y la canasta básica incrementó su costo 250%. Entre 1991 y 2004 el trabajo a destajo se incrementó 73%, pasó de 1.5 a 2.6 millones de empleados. 9.2 millones de trabajadores ganan de 1 a 2 salarios mínimos, de 43 a 86 pesos (3,9 a 7,8 dólares) por jornada de 8 horas, es decir 5,37 a 10,75 pesos/hora (0,48 a 0,97 dólares/hora) (Tortolero, 2005).

La participación de los asalariados en el ingreso nacional pasó de 24,3% a 21,5% del PIB entre 2001 y 2004, denuncia el estudio “El actual perfil distributivo. Análisis nacional y metropolitano”, de la consultora Equis y el Instituto de Estudios y Formación de la Central de Trabajadores Argentinos (CTA). En este estudio se afirma que: “La masa de ingresos que se distribuye es cada vez menor” porque, aun con más gente ocupada, los ingresos totales en términos reales son menores. La mitad de los argentinos que tienen trabajo gana menos de 435 pesos al mes ($us 146,95), según datos del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC); 6 millones ganan menos de 15 pesos/día ($us 5), lo que explica por qué la mitad de la población vive en la pobreza (citado por Bermúdez, 2004).

Las políticas neoliberales concentradoras del ingreso y las prácticas laborales tendientes a reducir el precio de la fuerza de trabajo, también afectaron los ingresos de los trabajadores del primer mundo y minaron su capacidad de consumo. En Estados Unidos las organizaciones sindicales, de defensoría de los derechos humanos y los académicos coinciden en que ningún ser humano debería verse obligado a vivir con un salario de 5,15 dólares/hora ¡que es un salario casi 10 veces superior al mínimo en México! Gracias a la presión de trabajadores y ciudadanos, el Congreso norteamericano decretó en mayo de 2007 un incremento del mínimo federal de 5,15 dólares a 7,25 dólares/día, después de 10 años de estancamiento. El 62% de los trabajadores del comercio al menudeo gana un salario mínimo o menos, y la mayoría de los trabajadores que reciben el mínimo no son adolescentes, sino adultos que mantienen a sus familias (Schulte, 2004).

En el contexto internacional la fuerza de trabajo en México se cotizó en el año 2000 a solo $us 2,46 la hora, mientras que en Corea lo hizo a $us 8.13 la hora, en Singapur a $us 7,42; Taiwán a $us 5,98, en Hong Kong a $us 5,53 y en Portugal a $us 4,76. Mientras que en Alemania llegó a $us 22.9 por hora; en Noruega a $us 22, en Japón a $us 22, en Suiza a $us 21,2 y en Bélgica a $us 21,1 dólares (Juárez, 2002). De acuerdo a la Encuesta Nacional de Empleo (ENE) del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Información (INEGI) de México, entre 1993 y 2000 los trabajadores que ganan de 0 a 3 salarios mínimos pasaron de 25.1 millones a 28.4 millones. En el mismo periodo, la población ocupada que no contaba con seguridad social pasó de 21.8 millones a 25.4 millones. La que no cuenta con prestaciones aumentó de 20.9 a 23.9 millones. Los trabajadores que laboraban de 40 a más de 56 horas pasaron de 19.6 a 25.7 millones, llegando a 66,2% del total de ocupados. Además, solo 49% de los ocupados está contratado por tiempo indeterminado o base (Juárez, 2002).

Hay que agregar que la privatización de las pensiones y la descapitalización de las instituciones de

seguridad social son formas de reducción del salario social, porque el trabajador debe procurárselas con sus magros ingresos, recurriendo a la sobrecarga de trabajo. Los trabajadores recurren a estrategias de supervivencia, como emplearse en la economía informal, emigrar a los Estados Unidos, emplearse en la maquila de exportación, cambiar sus hábitos alimenticios, trabajar más tiempo y/o más miembros de la familia, trabajar a destajo, a domicilio y contratarse sin prestaciones. Estas estrategias y las malas condiciones de trabajo llevan al deterioro de la salud del trabajador y de su familia, pero los daños más frecuentes se relacionan con enfermedades propiciadas por un entorno insalubre (infecciones gastrointestinales y de las vías respiratorias), alcoholismo y depresiones.

Después de la insalubridad, el factor que más degrada la vida de los trabajadores es la insuficiente y mala calidad de su dieta, que adopta "…el patrón alimentario hegemónico proveniente de los países desarrollados, consistente en privilegiar el consumo de carne de res, puerco y aves; leche y sus derivados; un bajo consumo de verduras y cereales; algunas frutas y verduras frescas, bebidas alcohólicas y edulcorantes; en detrimento del consumo de semillas, cereales, leguminosas y oleaginosas" (Juárez, 2002). Esta modificación de la dieta no es motivada por cambios en las preferencias, "sino por el nivel de ingreso de la población y por el mercado, que dirigido por las grandes empresas transnacionales agroindustriales, imponen una oferta industrial de bienes que se adecuan a sus necesidades productivas" (*Ibid*.).

A nivel global, de los más de 200 países existentes, menos de 15 pueden considerarse ricos; en los más de 185 países pobres del mundo la distribución del ingreso nacional es dramáticamente injusta, pues en términos generales menos del 10% de la población disfruta del 60 al 80% del producto nacional y la mayoría (90%) se queda apenas con 40 al 20% de la riqueza que ellos generan en su país.

Una burguesía enana

En nuestros países hay burguesías y burguesías. Durante décadas se ha dicho que los latinoamericanos somos flojos, que las crisis económicas internacionales nos empobrecían, que la corrupción era la culpable de que no saliéramos de la miseria y, últimamente, se dice que somos poco productivos y carecemos de competitividad.

Sin embargo, otros países que eran más pobres, que cuentan con menos recursos naturales, que estaban más atrasados o que padecieron guerras, lograron mejorar su nivel de vida. Si Latinoamérica no logra su desarrollo económico es porque desde su independencia las clases dirigentes han sido incompetentes, enanas y apátridas; sin conciencia de clase ni visión histórica y nunca les ha interesado hacer del subcontinente una región grande, rica y poderosa; solo les ha interesado enriquecerse en poco tiempo con el menor esfuerzo.

Mientras en otros países se promovían la ciencia y el desarrollo tecnológico, nuestros empresarios preferían los métodos de producción que empleaban de manera intensiva y hasta cruel la fuerza de trabajo; mientras en Europa y Estados Unidos se promovía la mecanización del campo y la industria, los hacendados latinoamericanos sembraban café, tabaco y cacao a fuerza de sobreexplotar a los trabajadores, sin ocuparse de promover la introducción de maquinarias, sin gastar un centavo en investigación y desarrollo de tecnología para introducir métodos y máquinas que aceleraran y

facilitaran el trabajo, haciéndolo más económico y eficiente. Prefirieron tener a muchos trabajadores virtualmente esclavizados, con salarios de hambre y explotarlos hasta matarlos.

En tanto en la industria la competencia mundial se centraba en el desarrollo tecnológico y científico y, consecuentemente, los empresarios invertían parte de sus ganancias en ello, en Latinoamérica los empresarios prefirieron aliarse a extranjeros que les trajeran las tecnologías listas para usarse, comprar tecnologías anticuadas (pero baratas); o bien, optaron por prolongar la jornada de trabajo o por pagar a destajo para poder exigir al obrero más trabajo por la misma retribución.

El empresariado latinoamericano siempre ha sido individualista, poco emprendedor y mezquino. En el siglo XX, países como Alemania y Japón salieron de la miseria, no una sino dos veces, y nuestro empresariado permaneció en la holganza. Los famosos tigres asiáticos decidieron salir adelante y para ello invirtieron grandes cantidades en educación, ciencia y desarrollo tecnológico: en menos de 30 años los resultados fueron palpables. En nuestros países los empresarios se la pasaron reclamando que el gasto en educación era excesivo cuando en realidad nunca ha sido suficiente, o, en otros casos, ni siquiera este aspecto fue objeto de su interés.

En países como Inglaterra, Canadá, Estados Unidos, etcétera., las cargas impositivas a las empresas y a sus ganancias fueron muy altas durante mucho tiempo, y en algunos aun lo son, pero en nuestro subcontinente los señores ricos se quejaban de que sus ganancias eran escasas. Pero si sus negocios fueran tan malos y sus ganancias tan raquíticas como dicen, no tendríamos 500 supermillonarios. La mayoría de nuestros empresarios son de mente estrecha y sin el menor sentimiento patriótico. Incluso algunos de los más exitosos, lo son a costa de extraer excedente al país, mediante relaciones deshonestas con políticos, tráfico de influencias, compra de información privilegiada, préstamos ilegales para comprar paraestatales, alianzas políticas con el gobierno a cambio de protección, entre otras actividades.

La crisis no es como la pintan

Es pertinente señalar que la actual crisis mundial no es resultado de una conspiración, es solo la adición y conjunción, en ciertos momentos, de los intereses, el egoísmo y la mezquindad de diversos personajes que incubó la crisis económica, y que los medios de comunicación insisten afanosamente en presentarnos como producto de la maldad de unos cuantos y misteriosos especuladores, como una crisis financiera.

Pero no, la crisis económica que hoy asola al mundo no es financiera, es una crisis estructural de sobreproducción relativa de mercancías. En otras palabras, las industrias del mundo están produciendo más mercancías de las que el mercado puede consumir, por lo que, dado que no logran vender parte de sus productos, se ven incapacitadas para pagar sus deudas (por ello la crisis aparenta ser financiera), sus ganancias se estancan o reducen y no pueden seguir reinvirtiendo para continuar produciendo, pues no venderán lo que produzcan. En consecuencia, el problema es más grave, profundo y de larga duración que una crisis financiera o una pasajera caída de las bolsas de valores.

Desde los últimos años del siglo pasado muchas empresas de diversos sectores productivos tuvieron

mayor dificultad para colocar sus productos, ya que el sector comercial requería más tiempo para vender las mercancías, por lo que se alargó el periodo entre un pedido y el siguiente. Esto fue consecuencia de 20 años de políticas económicas y prácticas laborales dirigidas a reducir los costos de la mano de obra y el aumento de la productividad que dieron por resultado la reducción del poder adquisitivo de los salarios en todo el mundo.

Como los trabajadores de todas partes tenían menor poder adquisitivo fueron reduciendo paulatinamente su consumo. Esto afectó a las burguesías que se vieron obligadas a promover alianzas fusionando empresas para abaratar sus costos de producción y operación, y así controlar una fracción mayor del mercado. Al mismo tiempo, el sector del comercio se asoció con los banqueros para hacer más accesible el crédito para el consumo, estimulando el otorgamiento de tarjetas de crédito bancarias. Esto encarecía las mercancías porque los consumidores debían pagar los productos y el costo del crédito, pero permitía a las personas adquirirlos y pagarlos poco a poco, conservándose temporalmente la capacidad de consumo.

El crédito al consumo permitió durante casi una década ocultar la progresiva contracción del mercado, posponiendo el estallido de la crisis. Entre tanto, la reducción en las ventas lentamente fue alcanzando los primeros eslabones de las cadenas productivas, es decir, a las industrias extractivas y las productoras de maquinarias, y equipos para las industrias que producen mercancías para el consumidor final.

El conjunto de las cadenas productivas intentó colocar parte de sus ganancias en las bolsas de valores y en instrumentos bancarios, en lugar de invertirlos en la producción. El resultado fue el crecimiento del monto de dinero o capitales flotantes que buscaban obtener beneficios sin poder ni querer insertarse en los procesos productivos. Los dineros o capitales flotantes llegaron a la bolsa de valores a fortalecer económicamente a las empresas que cotizaban comprando acciones a cambio de obtener parte de las ganancias de las empresas. Pero éstas tenían cada vez más dificultades para acrecentar sus ganancias y en consecuencia pagar los beneficios ofrecidos. Los empresarios de todos los sectores buscaron otras posibilidades más rentables y más rápidas para obtener las ganancias que el mercado empezaba a negarles, y las encontraron en la banca, financiando diversas formas de crédito para comprar “acciones” de sistemas de crédito. Los banqueros ofrecieron jugosas ganancias a cambio de dinero para prestarlo. Llegaron al extremo de vender deudas que parecían de pago seguro, como las hipotecas y los comodities.

Los comodities son compras a futuro de materias primas y otros insumos para la producción (como los combustibles) que aún no se producen. Al comprarlas los empresarios aseguraban un precio determinado para sus materias primas e insumos, de manera que un sobresalto en el mercado no los metiera en problemas en el futuro; pero al aumentar la demanda de los comodities éstos subieron y llevaron los precios del petróleo y los granos básicos, por ejemplo, a niveles absurdos, pues la idea de comprar comodities era protegerse contra futuras alzas inesperadas en los precios.

La situación provocó la reventa de los créditos hipotecarios y otros semejantes. Un banco otorgaba créditos para la compra de viviendas y luego vendía el conjunto de las deudas, bajo el entendido de que los pagos futuros de los deudores serían seguros. Así se vendieron documentos que representaban pagos futuros. Con esta operación un banco obtenía dinero a cambio de promesas de pago y el comprador, a su vez, vendía “acciones” respaldadas en dichas promesas de pago o

pagarés. Para lograr la venta se ofrecían rendimientos superiores con la esperanza de colocar el nuevo dinero respaldado con promesas de pago en forma de nuevos créditos. Miles de empresas por todo el mundo jugaron a prestarse mutuamente dinero a cambio de mayores rendimientos (ganancias) que en realidad eran inexistentes, pues al final de la cadena de préstamos se encontraban millones de personas y miles de empresas con escasa capacidad de pago.

Para colmo, en un ambiente en el que sobraban capitales (dinero) que buscaban dónde colocarse para generar ganancias sin poder llegar a donde se genera la ganancia (la industria productora de mercancías), las complicaciones se agudizaron por el masivo arribo al mercado financiero (el de los préstamos sobre préstamos, el del dinero virtual) de cantidades descomunales de dinero proveniente de la delincuencia organizada (narcotráfico, tráfico de personas, prostitución, pornografía, delincuencia cibernética, fraudes financieros, contrabando, robo de autos, secuestro, venta de protección) que buscaba lavarse para entrar en la economía legal y ser disfrutado por sus poseedores sin problemas. Así, la competencia por colocar los capitales sobrantes y el dinero que requiere ser lavado produjo que los dueños de los sistemas de crédito ofrecieran mayores rendimientos, buscando captar parte de esa enorme masa de dinero que buscaba reproducirse.

Cada promesa de pago o pagaré tiene un plazo en el que se debe devolver el dinero, y quienes comercian con las deudas deben hacerse cargo de esta responsabilidad. Pero si les están llegando menos recursos porque al final de la cadena la gente no puede pagar sus créditos, pierden liquidez, es decir, no tienen dinero para pagar a sus clientes los rendimientos ofrecidos. Entonces las exigencias de pagos se multiplican al grado que los dueños de las listas de deudores se declaran en quiebra, por no poder pagar lo prometido. A esto le llaman crisis financiera.

Cuando la burbuja de la especulación revienta, cuando el gran fraude de todos contra todos se cae, las personas denuncian que han sido víctimas y exigen a los gobiernos que alguien les pague el dinero que como rendimientos se les prometió; y dado que éste no existe nadie puede atender su demanda. Los gobiernos salen al rescate de los empresarios otorgando dinero del erario público a los bancos y empresas semejantes para que puedan pagar (hacer realidad el dinero ficticio) a sus clientes y consumar el fraude. Así, cientos de empresas prometen rendimientos que se hacen realidad al final de cuentas a costa de los contribuyentes.

Pero la mayoría no logra cobrar las promesas de pago, por lo que muchos quiebran o reducen su nivel de operaciones despidiendo trabajadores, y el desempleo se incrementa. Como las empresas quedan endeudadas, compran menos a otras empresas y el mercado entre empresas se contrae. Por su parte, el incremento del desempleo y las reducciones salariales provocan que el mercado de consumidores finales se reduzca. El resultado es más empresas que cierran o quiebran y más desempleo, y una mayor contracción del mercado. El círculo vicioso se detiene cuando el conjunto de la economía se reduce a su valor real, es decir, cuando desaparece el dinero ficticio que al estallido de la crisis tenía un valor nominal equivalente a tres veces el valor de la economía real. Para que ello ocurra, las promesas de pago deben cobrarse; la mayoría no son cobrables pero algunas sí. Se trata de una guerra por ver quiénes siguen vivos en la economía y quiénes desaparecen pagando con dinero real las deudas ficticias que entre todos generaron. Aquí no hay justicia ni equidad, es la ley de la selva, gana el más fuerte y el más tramposo, el que tiene mejores contactos con los gobiernos. Miles de empresas desaparecen y millones de trabajadores quedarán sin empleo, y una vez que en la economía no hay o casi no hay dinero ficticio el proceso se reinicia: las empresas crecen y generan

ganancias que reinvierten para crecer más, pero cuando las ganancias son tan grandes que “no caben” en la empresa o en el sector productivo, migran a otros sectores en busca de mayores y más rápidas ganancias y luego se convierten, mediante la banca, en créditos. Y otra vez, a la larga crecerán tanto los capitales (dinero) que las empresas tratarán de autoreproducirse prestándose a cambio de intereses. Llegará el momento en que estos préstamos serán impagables y vendrá otra crisis. Pero, para evitar que la tragedia se convierta en un Apocalipsis, muchas de las deudas son renegociadas a nuevos plazos para que en el futuro ese dinero ficticio sea pagado con dinero real (valor real) generado posteriormente. De manera que el sistema no colapsa y continúa funcionando hasta la nueva crisis, consumiendo anticipadamente el valor que será creado en el futuro.

En México, ante el estallido de la burbuja, las grandes empresas se pusieron a comprar dólares, tantos que el Banco de México tuvo que echar mano de sus reservas para intentar evitar la devaluación del peso, cuestión que no se logró. En dos semanas metió al mercado más de diez mil millones de dólares que fueron comprados por unas cuantas empresas y el peso se devaluó de 10 a 14 por dólar. Como resultado de esta devaluación todos los trabajadores del país perdimos alrededor del 40% del poder adquisitivo de nuestro salario. Ya fuimos víctimas directas de la crisis del juego de las finanzas y las reservas en dólares del país se están mermando aceleradamente. Además, pagamos el costo de la crisis con nuestros fondos para el retiro, pues la caída de los mercados bursátiles redujo los ahorros para el retiro de los empleados del sector privado: nueve de cada diez pesos aportados el 2008 por los trabajadores a las Administradoras de Fondos para el Retiro (Afore) se perdieron. Entre enero y octubre los trabajadores aportaron $us 71.600 millones, pero en octubre las Afore reportaron que tenían en custodia $us 838.610 millones, cantidad superior en solo $us 7.200 millones a la registrada en diciembre de 2007. De los $us 71.600 millones aportados por los trabajadores a sus fondos de retiro se perdieron $us 64.400 millones (89,9%) por la caída en los mercados financieros internacionales, que causó la depreciación de los bonos y acciones en que están invertidos los ahorros. De los recursos invertidos en los mercados bursátiles, $us 49.072 millones se encuentran en la bolsa mexicana y 43.056 millones en otros mercados, especialmente en Estados Unidos (55,8%) y Europa (39,6%). Las Afore invierten los recursos en las Sociedades de Inversión Especializadas en Fondos de Retiro (Siefore), pero el rendimiento neto real es negativo en cuatro de las cinco Siefores (*La Jornada,* 24 de noviembre de 2008).

Para tratar de enfrentar la crisis, Calderón se puso heterodoxo y en vez de contraer el gasto, como sus antecesores, prometió incrementar el gasto público. Esta política económica contracíclica pareciera correcta, sin embargo todas sus medidas implican entregar el dinero de todos los mexicanos a los empresarios, bajo el supuesto de que crearán empleos. Habrá más obra pública, apoyos financieros a pequeñas y medianas empresas, PEMEX construirá una refinería. Pero de asegurar la alimentación, de aumento salarial, de impedir el saqueo de las reservas, de control de precios, nada. Todo será para las empresas. Con los contratos para obras públicas, las empresas no necesariamente generarán empleo, podrán quedarse como están y seguir haciendo uso del subcontratismo para tener trabajadores mal pagados e incrementar por esta vía sus ganancias o podrán dedicar los recursos a sanear sus finanzas, es decir, pagar sus deudas en vez de crear empleos.

Breve paréntesis teórico

En teoría económica existen dos grandes escuelas: la ortodoxa y la heterodoxa. En la primera se halla

la teoría dominante, la neoclásica, que todos conocemos como neoliberal. La corriente heterodoxa está representada por los marxistas, keynesianos, poskeynesianos, kaleckianos, etcétera. En el caso de la escuela neoclásica observamos que, desde que viene siendo aplicada, a través de la política económica, ha fracasado. Véase lo ocurrido en México de 1982 a la fecha y quedará claro por qué las equivocaciones de quienes aplican estos instrumentos no han servido.

Se pregunta Fayazmanesh: “¿Por qué se equivocan tanto los expertos? En general, se equivocan porque la teoría económica es una disciplina científicamente subdesarrollada, desvergonzadamente dominada por la pura ideología” (Fayazmanesh, 2008). La corriente económica dominante durante la Gran Depresión de los años veinte, y predominante en la actualidad, es la escuela “neoclásica” o marginalista. Para estos economistas las crisis no existen, la sociedad no tiene clases sociales, lo que concurre en ella son consumidores y productores en un mundo armonioso. Según los neoclásicos, en el mundo no hay historia, ni pasado, presente o futuro. Tampoco sucede algo importante y los acontecimientos catastróficos brillan por su ausencia. El mundo neoclásico es irreal, insípido y a-histórico. Empero, su enfoque excesivamente matemático, así como su permanente y acrítica defensa del capitalismo, lo ha mantenido con vida (*Ibid*.). La teoría neoclásica retomó de Keynes algunos planteamientos con lo que se creó la síntesis neoclásica o neokeynesianismo, con lo que se fortaleció la teoría micro y macroeconómica.

Diego Morales.
El loco de la Casa Blanca (Suiza, 1982).
Óleo sobre papel.

La concepción neoclásica, a decir de este autor, no permite pronosticar el futuro, en particular las crisis, y tampoco cuenta con los instrumentos para entender la naturaleza de las mismas. No obstante, existen explicaciones acerca de las causas de las crisis: las obligaciones hipotecarias subprime; la burbuja inmobiliaria producto de la adquisición de instrumentos financieros exóticos o derivados; los acontecimientos del 11 de septiembre de 2001, la invasión norteamericana a Irak y la consiguiente subida del precio del petróleo; la exuberancia irracional en el mercado de valores, seguida de un mercado bajista; la continuada reducción de las tasas de descuento por parte de la Reserva Federal y a sus tasas directrices en 2001-2003; la desregulación del sector bancario, particularmente la Ley de Modernización de los Servicios Financieros de 1999 o Gramm-Leach-Biley Act; los problemas de liquidez en general; la falta de confianza en el sistema financiero y el mercado crediticio, etcétera (*Ibid.).*

Para la economía marxista, en épocas de crisis, cuando el crédito se reduce o desaparece, pronto el dinero se enfrenta de un modo absoluto a las mercancías como medio único de pago y como la verdadera existencia de valor. De aquí la depreciación general de las mercancías, la dificultad, más aún, la imposibilidad de convertirlas en dinero, es decir, en su propia forma puramente fantástica (Marx, 1973). Al respecto, Mandel agrega: “la crisis capitalista es una crisis de sobreproducción de valores de cambio. Se explica por la insuficiencia, no de la producción o de la capacidad física de consumo, sino de la capacidad de pago del consumidor. Una abundancia relativa de mercancías no encuentra su equivalente en el mercado, no puede realizar su valor de cambio, resulta invendible y arrastra a sus propietarios a la ruina” (Mandel, 1980).

El formidable despegue del capital financiero especulativo respecto del capital productivo está en la esencia del estallido de la burbuja financiera que comenzó con el derrumbe de los créditos hipotecarios en los Estados Unidos que ilustran la avidez por la ganancia fácil, sin sustento real, propia de los mercados derivados (los que operan sin un valor intrínseco). El capital financiero nace del ahorro de la parte no consumida del producto social transformada en capital-dinero por los bancos y que también incluye el valor excedente del capital fijo no empleado en su renovación hasta que se completen las amortizaciones que habilitan su reposición. Ésta es la base real en que se asienta el crédito, indispensable para impulsar el proceso de acumulación capitalista, condición sistémica al margen de los complejos instrumentos financieros que potencian los recursos disponibles. Pero cuando éstos se independizan de dicho soporte y de la producción de mercancías reales generando una masa de valores ficticios, tarde o temprano emergen las crisis que evidencian las contradicciones internas del sistema y cuya magnitud surge a posteriori según sean los factores que intervienen en cada caso (Cerletti, 2008).

“Cuando se precipita la crisis, se produce la estampida de los patrones del sistema que corren presurosamente a refugiarse en valores ‘reales’, se trate del oro, promesas ‘fiables’ como los bonos del tesoro de los Estados Unidos o de activos que se suponen están amparados por su ‘solidez’ económica, en rigor reblandecida por la crisis. Esto se refleja en la caída de las Bolsas de casi todo el mundo que incineran formidables masas de valor con el vertiginoso derrape de las acciones, fenómeno que exhibe el ‘espanto’ que preludia la proliferación de mercancías invendibles inherente a la expansión de la crisis” (*Ibid.).*

Crisis mundial y situación de los trabajadores

Hasta el momento en que se escriben estas líneas, la crisis de la reproducción del capital a escala mundial ha pasado por el estallido de la burbuja financiera entre agosto de 2007 y octubre de 2008, y la consiguiente destrucción del capital ficticio que se incubó de manera acelerada desde la última fase de estancamiento económico mundial tras los sucesos de septiembre de 2001. Asimismo, también durante 2008 hemos visto caer la producción mundial y con ello el desplome de la tasa de ganancia. Por lo que respecta al Producto Mundial, tomando como referencia la última información proporcionada por el Fondo Monetario Internacional, cayó del 5,2% de aumento en 2007 al 3,4% en 2008, con una proyección de medio punto porcentual de aumento para 2009 (FMI, 2009).

Entre sus principales causas tenemos la contracción mundial de la demanda, lo que revela la sobreproducción de mercancías y servicios, por cierto reconocida por el propio FMI en sus reportes

iniciales sobre la crisis financiera mundial; el aumento del precio de las materias primas, entre las cuales destaca el del petróleo, al llegar a $us 147,27 por barril en julio de 2008; la presencia de una sobreacumulación de capital, manifiesta en magnitudes crecientes de ahorro con respecto a la inversión mundial, ya presente desde 2006 y acentuada en las economías imperialistas (Palacio *et al*., 2009); la pérdida gradual de la guerra por los Estados Unidos en Irak y el efecto del estallido de la crisis financiera sobre el aparato productivo mundial, como los principales elementos causales de la crisis de reproducción a escala planetaria.

La comprobación de estos signos de la crisis la tenemos en el desplome de la tasa de ganancia, que para la economía estadounidense presentó desde el año 2006 una tendencia bastante acentuada en su declive, como se puede observar en el estudio de Palacio, Lara y Mora (2009). El conjunto de las economías imperialistas presentó una tendencia similar. De no ser por el potencial de crecimiento observado de las economías en desarrollo de mayor dinamismo, la caída de la tasa mundial de ganancia hubiera tenido signos parecidos a la de los de Estados Unidos.

El estancamiento y la destrucción de capital

La fase del ciclo económico convencional en la que nos encontramos es de estancamiento; se distingue de las otras fases del ciclo preponderantemente por la destrucción de capitales en sus diversas formas (Marx, 1973). Tal destrucción se da en la esfera de la circulación del capital en prácticamente todos sus componentes: en la contracción del comercio mundial de mercancías y servicios, que de haber crecido 8,5% en 2006 bajó a 6% en 2007, esperándose por vez primera desde 1982 una reducción de 3% para el año 2009 (OMC, 2008), lo cual genera inestabilidad en el empleo de millones de trabajadores localizados en las ramas exportadoras de mercancías y servicios. De igual manera, en el conjunto del sistema financiero, cuya crisis ha hecho crujir prácticamente a todos sus elementos componentes: desde los inmobiliarios hasta el sistema bancario, pasando por los bancos y sociedades de inversión, los derivados y el sistema intermediario en general. Los “rescates” y “ayudas” por parte de los gobiernos nacionales a todas estas instituciones financieras han drenado importantes cantidades de plusvalía para evitar el colapso mayor, a costa de la extracción de una buena parte del excedente que habitualmente se dedica al gasto social. Por otra parte, caen los valores de las acciones de las empresas en las bolsas y con ello se desvaloriza una de las representaciones principales del capital productivo, lo cual también constituye otra forma de destrucción de capital típica de la fase del estancamiento.[2]

Las variaciones del tipo de cambio, es decir, las fuerzas que hacen crujir los valores de unas monedas frente a otras, en especial frente al dólar, constituyen auténticas transferencias masivas de plusvalía de un país o de un conjunto de países a otros. Tales transferencias de excedente hacia los centros imperialistas más relevantes también se destinan en parte a evitar el colapso del sistema financiero y de las principales empresas productivas; están envueltas en las “ayudas” gubernamentales para resarcir las pérdidas escandalosas de capital, son, en otras palabras, un reflejo de esa destrucción de capital que se vive en la actualidad y que se manifiesta, a título de ejemplo, en las repetidas propuestas del Ejecutivo norteamericano a su Congreso para aumentar el monto destinado a los rescates financieros.

Dejando a un lado la destrucción del capital en la esfera de su circulación y pasando a la órbita de la

producción, lo más visible de este proceso natural de destrucción de capital es, de un lado, las quiebras de las empresas. Cierres completos o parciales, disminuciones en la llamada “capacidad instalada” o paros técnicos han sido el pan de cada día, sobre todo a partir de octubre de 2008. Ramas como la automotriz y el transporte en general, la construcción y las directamente ligadas con el mercado mundial son las más afectadas. De este último sector, las naciones en desarrollo, particularmente las de África y América Latina, son las más vulnerables por su condición de países exportadores de materias primas básicas e intermedias. En suma, es un proceso acusado de destrucción de capital constante. Pero, del otro lado está el componente fundamental de la valorización del capital: del capital variable, es decir, del proletariado mundial y de los trabajadores en general.

Impacto de la crisis en los trabajadores

De un total de 6.625 millones de habitantes en el mundo a mediados de 2007, 61,4% tenía empleo, es decir, casi 4.100 millones. El desempleo se ubicaba en 179.5 millones de habitantes, según cifras de la OIT para 2007 (OIT, 2009). Sin embargo, con base en los porcentajes dados por la misma institución en otros cuadros, el total de trabajadores con empleo alcanza a casi 2.959 millones, cifra que difiere en poco más de mil millones a la primera señalada arriba.

Tomando como base este último dato, 40,6% gana solo dos dólares diarios (1.201 millones de trabajadores), lo que equivale a ser pobres de acuerdo a esta institución. En la pobreza extrema (con un ingreso diario de $us 1,25) se ubican 609.5 millones de trabajadores, que equivalen al 20,6% de esos 2.959 millones de trabajadores con empleo.

Si sumamos a esta última cifra los trabajadores desempleados, tendremos un total de 3.138.5 millones de habitantes en edad de trabajar, o lo que es lo mismo, la cifra oficial del total mundial de trabajadores, que en nada se acerca a la realidad, pues la diferencia con respecto a la población mundial nos indica que 3.486.5 millones de habitantes son niños o ancianos no aptos legalmente para trabajar.

Cruzando la información de la OIT con la de PRB (Population Referente Bureau), podemos llegar a la siguiente estructura general del mundo laboral:

Cuadro 1
Estructura de la población mundial, 2007

Categoría	Cantidad	Acumulado
De 65 años o más	463.750.000	
Menor de 15 años	1.855.000.000	2.318.750.000
Empleada	2.958.737.864	5.277.487.864
Desempleada	179.500.000	5.456.987.864
No considerados	1.168.012.136	6.625.000.000

Fuente: Elaborado con información de OIT, 2009; y PRB, 2007.

Aunque entre las dos primeras categorías de habitantes se encuentran quienes forman parte de las clases trabajadoras, como esta información no nos permite ubicarlos, suponemos que forman parte de la clase obrera el 10% de estos segmentos, lo que nos da la cantidad de 231.875.000 que, sumados a las tres restantes categorías, dan 4.538.125.000 cifra que se acerca al conjunto de los trabajadores del mundo.[3]

Una cifra más cercana a la realidad del *ejército de reserva* o del mundo del desempleo (abierto y encubierto) es la que deja ver la OIT: la suma del empleo vulnerable (ubicada en la economía informal), que equivale al 50,6% más los desempleados, arroja la cantidad de 2.475.791.250 de habitantes, o sea, 54,55% del conjunto de trabajadores.

Con base en cifras oficiales, el ejército de reserva rebasaba el 50% del total mundial de la fuerza de trabajo antes de que colapsara la tasa de ganancia. Posterior a dicha caída, las noticias sobre despidos de obreros y paros técnicos se sucedieron una y otra vez en numerosas ramas económicas. El desempleo abierto y el encubierto constituyen la forma más agresiva de destrucción de capital para la clase obrera mundial. Durante el presente año y el siguiente, que es el período que consideramos dure al menos la fase del estancamiento, es que veremos continuamente esta agresión al mundo del trabajo.

De 2007 a 2008 el desempleo aumentó de 179.5 millones de trabajadores a 190.2 millones, es decir 10.7 millones más. De seguir las tendencias “depresivas”, como la OIT define a la continuación de la fase de estancamiento, la economía mundial podría expulsar a 22 millones más de trabajadores durante el año 2009, según estimaciones de principios de marzo, lo que es un indicativo de la

agresividad de la destrucción de capital variable por el impacto de la crisis mundial, donde las mujeres y los jóvenes llevan la peor parte.

Faltaría agregar el impacto que la crisis tiene en el poder adquisitivo de la clase obrera vía inflación, principalmente, que para el caso de México es acicateada por la devaluación del peso frente al dólar, que oscila en 40% aproximadamente.

Elementos contrarrestantes de la caída de la tasa de ganancia

Marx muestra que en general las causas que llevan a la caída tendencial de la tasa de ganancia son, al mismo tiempo, los elementos que coadyuvan a su recuperación, haciendo énfasis en el aumento de la explotación mediante la prolongación de la jornada de trabajo y el aumento de su intensidad. Desde hace meses presenciamos acontecimientos donde no solo se manifiesta lo primero, sino que además, la prolongación de la jornada de trabajo se concreta escamoteando su paga normal por los capitalistas. Asimismo, se multiplican las formas de intensificación del trabajo: desde la mayor supervisión hasta el reforzamiento de los esquemas de aumento de la productividad individual y colectiva del trabajo, igualmente con una paga menor, arguyendo los empresarios las dificultades ocasionadas por la crisis.[4] Más agresiva es aún la vía de la reducción del salario de los trabajadores por debajo de su valor. Los llamados paros técnicos o la producción a base de reducciones del salario, que son una versión descarnada de esta segunda fuerza que contrarresta la caída de la tasa de ganancia. En este mismo sentido podemos ubicar a las políticas gubernamentales de contención de las revisiones salariales, que ni por asomo dejan ver la flexibilidad para el otorgamiento de aumentos salariales de emergencia, así como el impacto que sobre la capacidad adquisitiva del salario tienen las políticas inflacionarias en plena fase de estancamiento.

También debemos reiterar que todo ahorro en los elementos que forman el capital constante (maquinaria, edificios, terrenos, herramientas, materias primas, licencias, patentes, etcétera) constituye otro de los resortes que animan la tasa de ganancia, puntualizando que es en estas fases de crisis y estancamiento que se vuelve más agresiva la ofensiva de los empresarios por reducir los costos del capital constante a expensas de las condiciones de trabajo y de la salud de la clase obrera. Por tanto, veremos acentuarse en estos años el deterioro de las condiciones de seguridad e higiene en las fábricas, empresas, talleres y establecimientos en todos los aspectos. Sólo la resistencia organizada de la clase obrera es la que fijará los límites de esta expoliación.

Otro elemento contrarrestante de la caída tendencial de la tasa de ganancia lo constituye el aumento del ejército de desempleados y subempleados que, como vimos más arriba, desde el año 2008 entró en un ascenso vertiginoso. Con excepción de China, India y los países del sudeste asiático, que es donde tendremos los menores aumentos en la desocupación, en las restantes regiones y países se está comprobando día a día que esta fuerza contrarrestante es una de las más socorridas por el capital para revertir la baja de la tasa de ganancia. Hablar de casi 33 millones de trabajadores arrojados a la inseguridad laboral, además del aumento sustantivo del porcentaje de trabajadores que viven con dos dólares al día; de que el impacto mayor lo tendremos en las regiones subdesarrolladas que dependen en buena parte del comercio mundial, constituye una de las formas más agresivas de paliar la crisis a costa de las clases trabajadoras de todo el mundo, pues la siguiente causa que contrarresta la caída tendencial de la tasa de ganancia, el aumento del comercio mundial, se encuentra de momento con una contracción del 3% no vista en los últimos 26 años y el segundo, el

aumento del capital accionario, con crisis recurrentes de las bolsas de valores de los principales centros imperialistas, con lo que aún no se toma cuerpo como una fuerza contrarrestante de la caída tendencial de la tasa de ganancia, aunque cabe hacer notar que aún dentro de este escenario se encuentra operando con la centralización de capitales vía compra de acciones de empresas con problemas económicos y financieros por capitales que se mantienen e incluso fortalecen su posición monopólica, situación que apenas va configurándose. Del grado de organización y movilización de los trabajadores en el mundo depende el margen de expoliación por el capital para salir de esta crisis de la reproducción global del sistema capitalista.

Bibliografía y referencias electrónicas

Amescua Ornelas, Norahenid
2002 “Iniciativa foxista de reforma a la LFT”. En: *Laboral* 118, julio. México.

Bermúdez, Ismael
2004 “La situación social de los salarios: conclusiones de un estudio privado sobre datos del INDEC” y “Datos oficiales sobre el salario de los argentinos”.
En: Clarín, 5 de diciembre de 2004 y 10 de diciembre de 2004, Argentina.

Cerletti, Jorge Luis
2008 Volver a las fuentes. En: www.rebelion.org, consultado en diciembre de 2008.

Fayazmanesh, Sasan
2008 Registro de los despropósitos de los expertos para merecido descrédito de la teoría económica ortodoxa. En: www.rebelion.org, consultado en octubre de 2008

FMI
2009 Perspectivas de la economía mundial. En: www.imf.org/EXTERNAL/SPANISH/INDEX.HTM, consultado el 28 de enero de 2009.

Gómez, Marco A.
2002 “México ante la segunda gran transformación”. En: *Magíster* 97, marzo, tercera época. México: YSTUNAM.

Juárez Sánchez, Laura
2002 “Se desvaloriza el trabajo, se desvaloriza la vida…”. En: *Trabajadores* 31, julio-agosto, México: UOM.

Juárez Sánchez, Laura
2001 “Inseguridad alimentaria, patrones de consumo y salarios”. En: *Trabajadores* 27, noviembre-diciembre. México: UOM.

Mandel, Ernest

1980 *Tratado de economía marxista.* México: ERA

Marx, Carlos
1975 *El Capital*. Tomo III. Capítulo XIV. México: FCE

Marx, Carlos
1973 *El Capital*. México: FCE.

Mora Zebadúa, Héctor
2002 *En busca de la identidad perdida (La flexibilización del trabajo y el endurecimiento del capital).* México: STAUACH, Centro de Estudios del Trabajo y Estudios Económico-Sociales, AC, La Sociedad de los de Abajo y Organización Revolucionaria del Trabajo.

Organización Internacional del Trabajo (OIT)
2009 Tendencias mundiales del empleo. En: www.ilo.org, consultado en octubre de 2008.

Organización Internacional del Trabajo (OIT)
2008 Informe sobre el Empleo en el Mundo 2004-2005. En: www.ilo.org**,** consultado en octubre de 2008.

OMC
2008 Estadísticas del comercio internacional. En: http://www.wto.org/spanish/res_s/statis_s/its2008_s/its08_world_trade_dev_s.htm, consultado en
noviembre de 2008.

Palacio, Lara y Mora
2009 *Elementos para entender la crisis mundial actual.* México: Sindicato Mexicano de Electricistas.

Population Reference Bureau (PRB)
2007 Cuadro de la Población Mundial 2007. En: http://www.prb.org/pdf07/wpds07_sp.pdf, consultado en octubre de 2008.

Schulte, Elizabeth
2004 La lucha para sobrevivir con el salario mínimo, Socialist Worker, EU. En: http://www.socialistworker.org/; traducción de Felisa Sastre para Rebelión, www.rebelion.org

Tortolero, Raúl
2005 “Yo César... yo, obrero”. En: La revista 064 de *El universal,* 16 al 22 de mayo de 2005, México.

Datos.

1 Víctor H. Palacio es profesor-investigador del Centro de Investigaciones Económicas Sociales y Tecnológicas de la Agroindustria Mundial (CIESTAAM) de la Universidad Autónoma Chapingo, México; investigador nacional. Miguel Ángel Lara es profesor de la Facultad de Estudios Superiores Aragón de la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM); trabajador y activista sindical en

Teléfonos de México. Héctor M. Mora es profesor del Colegio de Ciencias y Humanidades de la UNAM y Activista sindical.

2 El carácter de la crisis no se limita al ciclo corto, pues tiene repercusiones importantes en la reproducción del capital en su conjunto y, de manera particular, en los determinantes históricos de su dinámica global. Ejemplo de ello es el reclamo por varias fracciones de la oligarquía mundial de la reconfiguración de una nueva arquitectura financiera con un sistema monetario global con base en nuevas reglas. Asimismo, requiere el análisis desde la óptica del ciclo de larga duración y las relaciones de hegemonía presentes en la reproducción del sistema capitalista, aspectos todos ellos que no son parte del objeto de estudio de este ensayo, pero que conviene retomarlos en trabajos posteriores. Una primera explicación de estos aspectos a la luz del curso de la crisis para fines de 2008 se puede ver en Palacio, Lara y Mora.

3 Estimamos que la burguesía y la gran burguesía conforman poco más del 1% de la población mundial, cifra que no consideramos en el cuadro, pues queda comprendida dentro de la cantidad que descartamos de población infantil y de 65 años o más que sí trabaja.

4 Para un análisis más detallado de los costos de la fuerza de trabajo, véase Palacio, Lara y Mora.