

¿Quién teme a la clase obrera?

El ciclo de los movimientos de huelga en América del Norte y la condición de la clase obrera

*Edur Velasco Arregui**

El despliegue de la manufactura global y el desarrollo de las nuevas tecnologías han tenido un poderoso efecto disuasivo en la voluntad colectiva de los trabajadores para ejercer su derecho de huelga en los tres países del TLCAN, a pesar del deterioro en sus condiciones de trabajo. Las consecuencias de ambos procesos no hubieran sido tan potentes, como hasta ahora ha sido, de no existir profundos cambios en el ámbito de la legislación laboral, a la par del proceso de integración económica, que fueron decisivos para debilitar la capacidad de negociación colectiva de los sindicatos. El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), y la feroz política en contra de los trabajadores latinos emigrantes, destacan como dos herramientas disciplinarias en contra del conjunto de los trabajadores de los tres países. Es por ello que la nueva geografía industrial se concentra en aquellos territorios con menor tasa de sindicalización y condiciones más opresivas, como el norte de México.

The rise of global manufacturing and the development of new technologies have had a strong dissuasive effect in the North American workers will to strike despite the worst labor conditions they suffer. The consequences of these economic changes had not been so deep in the workers aim, as they have been until now, if there were not also dramatic changes in the labor legislation and specific economic integration policies that damage seriously the workers and unions bargaining power. The North American Free Trade Agreement (NAFTA) and relentless and furious policies against the Latino migrant workers, emerge as two strategic disciplinary tools against all North American workers that weaken labor resistance in the three countries. An example of these is how the new industrial geography shows the concentration of factories and plants in regions with low union density and more oppressive conditions as the northern Mexico Border States.

* Investigador Nacional y Profesor del Departamento de Economía, UAM-A.

Veinticinco Aniversario

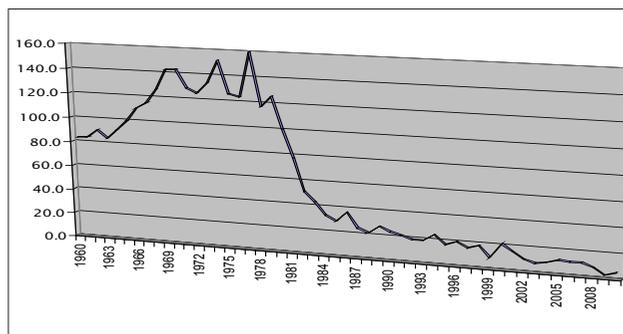
SUMARIO: I. La fase descendente en el ciclo de huelgas en América del Norte / II. Globalización, manufactura mundial y alienación comunitaria: el tridente capitalista para destruir la resistencia sindical / III. La inconformidad obrera ni se crea ni se destruye, solo se transforma / IV. La condición de la clase obrera y las nuevas tecnologías: cómo construir un yugo para someter a los trabajadores / V. El TLCAN: el Constituyente para el nuevo espacio trinacional del capital / VI. Migración y pobreza en el Septentrión Americano / VII. *Blue Collar, Brown Face* / VIII. El regreso al poder de las corporaciones en el mercado laboral de Estados Unidos / IX. La Casa del Obrero Mundial no tiene puerta. Tampoco piso salarial y menos techo / X. México y la descentralización de la clase obrera / Bibliografía

I. La fase descendente en el ciclo de huelgas en América del Norte

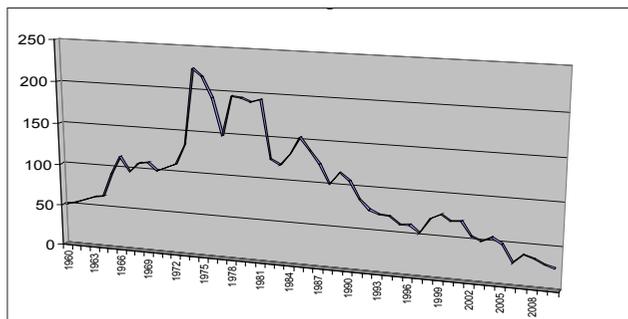
En América del Norte se ha producido un cambio radical en la correlación de fuerzas entre las dos principales clases sociales: los trabajadores asalariados, por un lado, y el poder del capital en manos de las grandes corporaciones multinacionales, por el otro. Como lo muestran las Gráficas 1, 2 y 3, que describen la evolución de los movimientos de huelga en Estados Unidos, Canadá y México, respectivamente, en el periodo de 1960 a 2010, en los tres casos, con especificidades importantes en cada uno de ellos, los trabajadores han sido colocados en una situación de virtual indefensión laboral, jurídica y política. Para entender cómo hemos llegado a esta nueva condición de avasallamiento de los trabajadores tenemos que remitirnos a la historia social contemporánea de los tres países que integran América del Norte. Y en particular lo que aconteció después del año axial de 1968.

En el caso de Estados Unidos es notable cómo se produjo una sincronía entre las crisis política y económica, desatada por la guerra de Vietnam, y la inconformidad obrera, tal y como lo muestra la cresta de la rebelión obrera abierta que se incubó lentamente en las décadas anteriores, y que alcanza su punto culminante en 1970,

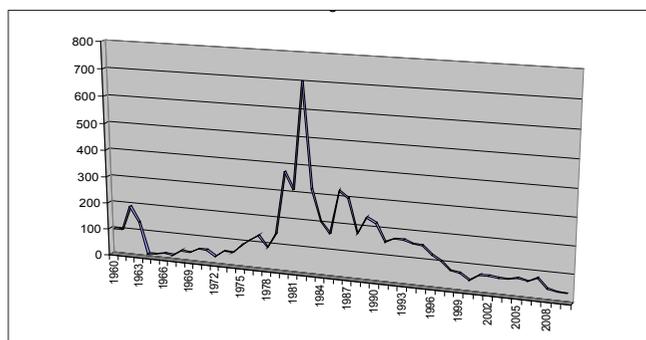
Gráfica 1
Índice de Huelgas en Estados Unidos.



Gráfica 2
Índice de Huelgas en Canadá.



Gráfica 3
Índice de Huelgas en México.



cuando estallaron más de cinco mil huelgas en todo el país, que arrastraron a tres millones de trabajadores a la suspensión reivindicativa de sus labores e implicaron 66.4 millones de jornadas de trabajo perdidas: esto es, un promedio de 20 días de huelga por cada trabajador involucrado en ellas. Para un país en el que la paz laboral había sido impuesta de manera severa a través del uso de todos los recursos, la coerción o el consenso, tal brote de descontento sindical era un hecho sin precedentes (Mitchell, 2007: 131-146).

En el caso de Canadá, se presenta un cierto rezago como consecuencia de sus particulares parámetros políticos, la presencia de un gobierno socialdemócrata durante la primera mitad de los años setenta que intentó eludir una confrontación con su propia clase obrera. Pero el Acta en contra de la inflación de octubre de 1975 desató la indignación de los trabajadores.¹

¹ “Anti labour Legislation was introduced and passed through a Liberal majority House of Commons that introduced Canadians to a program of income and price controls designed to combat high unemploy-

Veinticinco Aniversario

Como lo muestran las crónicas del día de furia de los trabajadores canadienses, el 14 de octubre de 1976 “(...) fue la jornada de protesta, hasta la fecha, más extensa y poderosa en la historia del movimiento sindical en toda América del Norte”,² más de un millón de trabajadores canadienses decidieron, desde el piso de fábrica y en muchos casos confrontando las amenazas de drásticas represalias legales, llevar adelante su iniciativa de suspender por 24 horas la actividad económica en todo el país, en lo que fue considerado por el gobierno y las confederaciones patronales como una “Huelga Salvaje” (*Wildcat Strike*). En total, durante 1976, el gobierno de Canadá sólo reconoció 1 039 huelgas legales, en las que se involucraron 1.5 millones de trabajadores, para un total de 8.8 millones de jornadas de trabajo perdidas. El dato es significativo a pesar de no recoger en su verdadera dimensión la protesta sindical de aquel “otoño caliente” de 1976, dado que implicó reconocer tres días de jornadas perdidas por cada trabajador canadiense sindicalizado. El impacto de la huelga general de 1976 fue tan profundo que la tasa de sindicalización en Canadá no se redujo durante la siguiente década, y se mantuvo en cerca de 40% de los trabajadores remunerados en sectores no agropecuarios de la economía; esto es, tres millones de trabajadores. (Canada Year Book, 1990: 5.24).

En los países de América Latina, crisis de gobernabilidad capitalista de la misma dimensión se resolvieron por medio de depredadoras dictaduras militares.³ En el caso de Canadá, dio paso a un lento restablecimiento de la hegemonía capitalista por otros medios: el libre comercio y la globalización.

ment levels and inflation. The legislation, which took effect on October 13, 1975, came only after failed attempts at getting employers and unions to voluntarily agree to wage restrictions. The wage control would occur in stages, over a period of three years, with workers employed in companies of over 500 employees, workers in the federal civil service, workers in construction companies that employed more than 20 people, and many thousands more facing limits to all forms of compensation. The restrictions were to total no higher than eight percent in the first year, six percent in the second year, and four percent in the final year respectively. An Anti-Inflation Board (AIB) was set up, consisting of government bureaucrats, whose purpose included monitoring wage settlements, determining if an overpayment had been made, and forcing the employer to collect the excess salaries or wages. Price controls were also part of the legislation, but were rarely enforced, and were seen by many analysts as just a formality thrown in by the Trudeau government to gain labour's compliance. The final element added was Supreme Court of Canada compliance, which argued in favour of the Liberal legislation, saying that the rising of inflation was a national emergency, making wage controls legal under the Constitution. This legislation infuriated many, particularly labour leaders. Many felt cheated and insulted by the Trudeau Liberals, who had campaigned on a platform that promised to solve the country's economic crisis with methods other than wage and price controls.” V. Dallas Carpenter, *Counter Attack: Canadian Labour's 1976 Day of Protest*, p. 4.

² “(...) the day of protest was, and is to this day, the largest organized labour protest in the history of the North American labour movement.” Dallas Carpenter, *op. cit.*, p. 5.

³ El tamaño de la población y de las economías de Canadá y de Argentina en 1976, eran más o menos similares, alrededor de 24 millones de habitantes y un PIB per capita, considerando *Purchasing Power Parities*, no tan distante entre sí: 14 mil dólares de Canadá por 8 mil de Argentina, considerando dólares constantes de 1990, elaborados por Geary-Khamis para las dos economías. V. OECD, *The World Economy. A Millennial Perspective*.

En el caso mexicano, los ríos subterráneos de la inconformidad obrera tuvieron un recorrido distinto, como consecuencia de la implacable contención del viejo Estado surgido de la Revolución mexicana para subordinar a los trabajadores organizados. A finales de los años sesenta, el gobierno mexicano conservaba intacto su control sobre los 2.5 millones de trabajadores, rigurosamente vigilados por la estructura corporativa autoritaria y vertical de los sindicatos



En 1968, cerca de 400 mil estudiantes universitarios de todo el país desafiaron al Estado mexicano, exigiendo espacios democráticos para la población.

oficiales. Sin embargo, el hilo se quebró por lo más delgado: la población de estudiantes de las universidades públicas del país, quienes alentados por el impacto de la Revolución cubana habían construido con gran tesón, en los diversos campus, espacios de deliberación y autorganización democráticas.

En 1968, cerca de 400 mil estudiantes universitarios de todo el país desafiaron al Estado mexicano, exigiendo espacios democráticos para la población, incluyendo en sus demandas centrales la liberación de los sindicalistas presos por el gobierno a raíz de la huelga ferrocarrilera de 1959. Por ello, la huelga fue mucho más que una masiva protesta estudiantil (Álvarez, 1998). El punto de inflexión de la huelga estudiantil popular de 1968 se precipitó cuando la resistencia estudiantil se radicalizó y potenció con la incorporación creciente de contingentes obreros de la zona metropolitana de la Ciudad de México. Obreros de la zona norte de la ciudad, de las refinерías de petróleo y de las centrales ferroviarias se integraron a la protesta social en el momento en que los enfrentamientos adquirieron mayor intensidad en la segunda mitad de septiembre de 1968. El gobierno mexicano decidió entonces organizar un final de terror: la masacre de la Plaza de las Tres Culturas, el dos de octubre de 1968, en la que cientos de habitantes de la Ciudad de México fueron asesinados en una gran operación militar que se prolongó por toda una noche, la tristemente célebre Noche de Tlatelolco.⁴

El terror sembrado durante el año de 1968 no fue suficiente para frenar la creciente insurgencia popular y estudiantil. En 1971, el gobierno mexicano realizó una

⁴ Elena Poniatowska, "La noche de Tlatelolco. Testimonios de historia oral", *El Porvenir*, p. 10.

Veinticinco Aniversario

segunda masacre en las calles de la Ciudad de México: la matanza de Jueves de Corpus, en el entorno al Casco de Santo Tomás, el diez de junio de 1971. A consecuencia de la dura represión que sacude al país desde 1968 a la mitad de los años setenta, la insurgencia sindical sólo se desplegará con toda su fuerza a partir de 1978, y durante los siguientes cinco años, como se aprecia en la Gráfica 3. Fue en un periodo caracterizado por dos procesos simultáneos, de reforma política y expansión económica, cuando los trabajadores encontraron los espacios para autorganizarse en las fábricas y desafiar a patrones y gobierno. El punto culminante de la protesta obrera se alcanzó en 1982, cuando estallaron tres mil huelgas en todo el país, y 300 mil trabajadores de la industria y los servicios participaron en las mismas.

La ofensiva en Estados Unidos procedió desde el propio poder Ejecutivo del gobierno Federal, de manera paralela a la guerra de Vietnam, como si se tratara de combatir a un enemigo interno. Años después, uno de los protagonistas de la ofensiva capitalista contra las organizaciones sindicales de Estados Unidos declaró: “(...) La idea de Nixon cuando estableció un rígido control sobre el incremento de salarios, por ley, con la legislación económica de aquella época era quebrar a los sindicatos (...) ¡y lo logramos!”⁵ Desde 1969, Arthur F. Burns, el principal asesor de Nixon en asuntos internos le había advertido de los enormes riesgos que representaban los acuerdos contractuales favorables a los trabajadores en la industria de la construcción. La amenaza que Burns advertía consistía en que las victorias de los sindicatos en el sector de la construcción se extendieran a las plantas manufactureras y a los servicios.

La legislación antisindical en Estados Unidos proviene desde finales de los años cuarenta del siglo xx, cuando se promovió e impuso, para frenar la insurgencia sindical de los primeros años de posguerra. Una contención coercitiva a partir de la Ley Taft-Harley, aprobada el 23 de junio de 1947 por el Congreso de Estados Unidos. La Ley Taft-Harley, básicamente descentralizaba las relaciones laborales, permitiendo a numerosos estados de la Unión Americana restringir de manera severa la posibilidad de los sindicatos de emplazar a huelga a las empresas para la firma de un contrato colectivo, o preservar el derecho de los sindicatos para representar a todos los trabajadores bajo la protección de un contrato colectivo. La Ley Taft-Harley también prohibía desde entonces, las huelgas por solidaridad, los boicots en contra de empresas que violaran derechos laborales y la participación de los sindicatos en campañas políticas. Por medio de la Ley Taft-Harley se establecía, de manera ambigua, la posibilidad del gobierno federal de imponer legalmente el fin de una huelga cuando “amenazara la seguridad nacional de la Nación”. La propia Ley establecía condiciones muy severas para llevar el proceso de contratación colectiva.⁶

⁵ “The idea (of Nixon’s wage-price controls) was to zap Labor, and we did!” (Arnold Weber, head of the Nixon payboard in 1972-1974, speaking to Business Week magazine in 1979. Citado en Jack Rasmus, *The War at Home. Economic Class War in America*, p. 13.

⁶ Diversos investigadores han mostrado el carácter antilaboral de la Ley Taft-Harley. Alexander Cockburn señala que “It was a savage counter-attack on Labor’s great legislative achievement of the Roose-

Veinticinco años después, el gobierno de Nixon, además de promover los golpes de Estado contra los proyectos populares en las naciones de América Latina, introdujo las modificaciones legales para reforzar las estrictas limitaciones que pesan sobre los derechos básicos de la clase obrera en Estados Unidos.

Durante las décadas siguientes, en el frente interno, las grandes trasnacionales estadounidenses tuvieron como objetivo el ir destruyendo uno por uno los grandes contratos colectivos en ramas estratégicas como la automotriz o la siderúrgica. La Ley Taft Harley fue reforzada por sentencias y resoluciones clave de la Corte Suprema de Estados Unidos y de la Junta Nacional de Relaciones Laborales (NLRB, por sus siglas en inglés), el equivalente estadounidense de la Junta Federal de Conciliación y Arbitraje de México (JFCA), en contra de los sindicatos, legalizando y dando cobertura jurisdiccional a nuevas restricciones al derecho de huelga, a la posibilidad de contratación colectiva y de asociación, y al desarrollo de la solidaridad entre los trabajadores involucrados en sectores económicos integrados. La guerra interna en contra de los sindicatos ha llevado a una reducción de la tasa de sindicalización en Estados Unidos de 35% de los trabajadores ocupados en actividades urbanas en 1951, a tan sólo 12% en el 2009. (*US Statistical Abstract* 2010; tabla 650). Si consideramos al sector privado, la tasa se reduce a 7.1% de los trabajadores, para el 2010. La primera depresión del siglo XXI desapareció casi un millón de puestos de trabajo sindicalizados, 12%, de los que existían en el 2008. En términos absolutos, el número de trabajadores sindicalizados es incluso menor en el 2010, 15.2 millones, a los que estaban organizados sindicalmente en 1970, cuando los sindicatos estadounidenses agrupaban a 20.7 millones de trabajadores (*Historical Statistics of the United States*: 178).

En el caso de Canadá, la diplomacia económica estadounidense influyó de manera decisiva para derrotar a las corrientes nacionalistas dentro de su clase política. La alianza de las grandes corporaciones de Estados Unidos y del propio Canadá fueron minando las alternativas de desarrollo autónomo y diversificado de la economía canadiense, a partir de una permanente manipulación de los tipos de cambio y las tasas de interés, lo cual provocó una creciente fragilidad de la economía canadiense durante toda la década de los años ochenta. El movimiento sindical, el más militante y poderoso de los tres países de América del Norte, era uno de los baluartes más sólidos en la defensa de una alternativa de desarrollo económico autónomo y con una fuerte intervención estatal, así como del amplio Estado de bienestar canadiense. A diferencia de México y de Estados Unidos, la existencia de un partido político laborista, el New Democratic Party, le permitió en muchas ocasiones articular coaliciones que resistieron durante toda la década de los ochenta ataques sucesivos del bloque neoliberal. A pesar de ello, en 1988, de manera simultánea con acontecimientos decisivos en México, lo cual no podemos considerar una simple coincidencia, los neoliberales

velt years, the Wagner Act. As Taft-Hartley came before Congress Truman denounced it as a 'slave-labor bill'. Taft-Hartley still said strikes were legal, up to a point. It just made it far harder to win them. It declared the closed shop illegal and permitted the union shop only after a vote of a majority of the employees."

Veinticinco Aniversario

toman el impulso definitivo para derrotar las posiciones nacionalistas de los sindicatos canadienses. A partir de este momento se inició un ataque general a los contratos colectivos y a los sindicatos en Canadá.⁷

II. Globalización, manufactura mundial y alienación comunitaria: el tridente capitalista para destruir la resistencia sindical

Eric Hobsbawn, en su ensayo clásico *The Age of the Extremes*, sostiene que a lo largo de la década de los años ochenta del Siglo XX, la clase obrera de diversas naciones industrializadas se convirtió en víctima del uso capitalista de las nuevas tecnologías, en particular los trabajadores no calificados o semicalificados de las líneas de producción en masa. La fase descendente del movimiento sindical sería consecuencia del ciclo largo del desarrollo capitalista, y su efecto depresivo en el empleo, los salarios, así como en la profunda reestructuración de los procesos de trabajo, mas no de una destrucción profunda de la experiencia social acumulada de los asalariados productivos.

El repliegue de los trabajadores durante la globalización responde a una modificación integral de la reproducción de la fuerza de trabajo, a través de la privatización del consumo, compartimentando el consumo de los trabajadores, así como fetichizando la percepción de los trabajadores del carácter social de la producción. Hasta ahora, también, la industrialización acelerada de China, en condiciones de coerción extrema de su fuerza de trabajo, había contribuido en disciplinar a la clase obrera en las economías occidentales. Las huelgas masivas recientes en las nuevas zonas industriales de China anuncian el fin del santuario oriental en que se refugió el capital internacional durante las dos décadas pasadas.⁸

⁷ Uno de los dirigentes históricos del sindicalismo canadiense, dirigente fundamental durante un largo periodo del sindicato nacional canadiense del sector automotriz, Sam Gindin, expresaba su posición crítica con respecto a la renuncia de una plataforma autónoma por parte del movimiento sindical. "Sam Gindin and others claim Mr. Hargrove, considered by many to be one of the country's smartest labour leaders, has taken union-weakening to a whole new level. The deal with Ford, Mr. Gindin argued, is the latest and clearest example yet of what he calls Mr. Hargrove's re-orientation "from taking on power, to accommodating it." It started when the CAW leader stood on stage in 2005 with then Prime Minister Paul Martin and declared he was personally backing the reigning Liberals, Mr. Gindin argued. It continued when Mr. Hargrove negotiated a deal with Magna International Inc. that gives up the union's right to strike, he said. And it came to a crashing climax when Mr. Hargrove announced on April 28 that his bargaining team had struck a deal on a new master contract with Ford — nearly five months before the current contract was set to expire and two months before the union's collective bargaining conference, where delegates debate the union's bargaining priorities, including the auto talks. "The problem, it seems, is that once the union accepts the argument that competitiveness is a goal workers must conform to ... the union ends up with no agenda independent of the corporations," Mr. Gindin said. "Mobilizing the workers to fight the corporations is then largely irrelevant." V. Nicolas Van Praet, "Has Canadian labour given up the fight?", *Financial Post*.

⁸ "Hardly a day has gone by this year without news coming from China of mass protests, labor strikes or violent attacks. In a country where strikes and protests are taboo, these are bold, desperate actions by

Las mareas alta y baja en la capacidad de contratación colectiva de los trabajadores, no sólo dependen de su habilidad o astucia, sino, fundamentalmente, de las condiciones del mercado laboral, propiciadas por las fases expansiva o recesiva del ciclo largo. Las fases descendentes del ciclo largo no se pueden confundir con los procesos contrarrevolucionarios, aunque puedan coincidir circunstancialmente. Las mareas bajas en el poder de negociación tienen que ver con las ondas largas y con la existencia de la clase obrera como clase en sí. La constitución de una clase para sí se relaciona con las formas no mercantiles de la riqueza: con la cultura viva de un proyecto alternativo, con la guerra de movimientos y posiciones de sus contingentes, con el *momentum* de su voluntad política.⁹ Para considerar la verdadera evolución de la correlación de fuerzas entre las clases, no basta con evaluar puntualmente su capacidad de contratación colectiva con respecto al capital, en una región particular del mercado mundial. Más allá de las determinaciones tecnológicas y organizativas que permitieron la emergencia de la manufactura global, se encuentra una determinación política central: el fin de la Guerra Fría flexibilizó al capital para disolver los acuerdos de “unidad nacional” pleno empleo y estado de bienestar—con sus respectivas clases obreras—. En Estados Unidos y Europa, ello significó para el capital la posibilidad de deshacerse del pesado fardo del *Welfare State*.¹⁰

Chinese angry over low wages, land-grabs, abuse from officials, corruption, worsening pollution and other bread-and-butter issues. The Chinese labor front has been particularly uneasy. On May 17 2010, more than 1,800 workers at a factory in southern Guangdong, which supplies parts for Honda Motors, went on strike, demanding better pay. After a two-week standoff, they won. Their victory has been contagious. Walkouts have paralyzed several factories across China, including three other plants that supply auto parts to Honda Motors. Foxconn, a huge Taiwanese-owned manufacturing group which produces parts for Apple, Sony and other companies, announced generous pay increases after a series of worker suicides this year put the spotlight on the plight of migrant Chinese workers. Although China has emerged from the financial crisis stronger than most, it has not escaped economic and social disruptions. China is now grappling with a rise in social unrest, and the Chinese leadership is taking it seriously.” V. Jaime Flor Cruz, “China grapples with growing labor discontent”.

⁹ Estas reflexiones son de particular interés para el caso de México, dado que los ideólogos de la liquidación de la resistencia obrera consideran los retrocesos en el poder de negociación, no de la clase obrera, sino de sus burocracias sindicales, como una demostración de la ausencia de capacidad de resistencia colectiva. La historia ha demostrado que los trabajadores, “postrados e inertes” según el juicio unilateral de algunos de estos autores, en realidad han sido el núcleo duro de los contingentes populares en las derrotas políticas del régimen de partido de Estado en 1988 y 1997

¹⁰ Como lo ha señalado Noam Chomsky: “En las democracias occidentales de América y Europa es posible demostrar que existe una correlación directa y demostrable entre la voluntad política de los gobiernos para sostener e incrementar el gasto social y la fuerza del movimiento sindical. *Aparte de los Sindicatos, no existe en las democracias occidentales ninguna otra organización que cruce todas las fronteras étnicas, culturales o raciales, capaz de defender una política fiscal y de gasto público redistributiva.* Sin un movimiento laboral sólido no existe un movimiento con la base social necesaria para permitir participar a los trabajadores y los grupos medios en la formulación de la política económica. En pocas palabras, los sindicatos son espacios únicos, en condiciones de una democracia capitalista, para que las franjas sociales de menores ingresos puedan participar realmente en el sistema político. Por ello la contrarrevolución conservadora iniciada por Reagan, implicó un asalto sobre el movimiento laboral, que incluyó despidos ilegales para minar todo tipo de resistencia sindical.” En otro terreno, durante los primeros años del reaganismo, la OSHA, oficina encargada de garantizar la seguridad e higiene en los centros de trabajo de los Estados Unidos, cesó de existir en los hechos, reduciendo los niveles mínimos obligatorios e incrementando de maneras sustancial los riesgos de trabajo. Mientras tanto desde los pri-

La creación de la manufactura global y la industrialización del sector servicios han gestado la *aparición* de un dominio total y absoluto del proceso de trabajo por el capital. La asimilación integral de la voluntad de los trabajadores a través de la flexibilidad laboral, la mezcla de las nuevas tecnologías con diversas formas de cogestión, así como la segmentación de los mercados laborales internos y la precarización del empleo, parecieran ser un fenómeno irresistible y generalizado, el curso necesario e ineludible de la política en la producción. El capital de manera reiterada afirma haber logrado imponer una disciplina laboral sin precedente en la historia. Según sus ideólogos, la nueva política en la producción —conocida como *toyotismo*—¹¹ va acompañada de la leyenda de haberse desplegado de manera global e incontestada.

III. La inconformidad obrera ni se crea ni se destruye, solo se transforma

La creación de la manufactura global y la industrialización del sector servicios han gestado la aparición de un dominio total y absoluto del proceso de trabajo por el capital.

No obstante el cerco político y mediático en su contra, la clase obrera estadounidense ha seguido mostrando signos de inconformidad y de rebeldía que inquietan, de manera recurrente, a los poderes fácticos de Estados Unidos. La masiva protesta sindical en el Estado de Wisconsin en 2011 augura una renovada resistencia. La respuesta de decenas de miles de trabajadores en contra de la destrucción de los contratos colectivos en el sector público es la demostración de la disposición de

millones de trabajadores estadounidenses de luchar por sus derechos. La raíz de esta efervescencia laboral en el Siglo XXI se encuentra en la última década del Siglo XX, en la que la sorprendente y exitosa ofensiva política e ideológica del capital, que los silenciosos *lock-out* de los años setenta y ochenta impusieron a las organizaciones obreras, parecían haber llegado a un punto muerto. Los compromisos de “buena fe” de las corporaciones se encuentran rotos por un malestar generalizado, y un cúmulo de agravios sin respuesta. La utopía del *toyotismo*, de una coparticipación de los trabajadores en su propia explotación —que recogía bajo un manto tolerante los contenidos básicos del corporativismo fascista— parece haber llegado a su límite, en medio de una creciente tensión y un descontento laboral generalizado.

meros días del neoliberalismo el National Labor Relations Board, triplicó sus resoluciones en contra de los trabajadores. Noam Chomsky, *Turning the Tide*, p. 226.

¹¹ V. Benjamin Coriat, *Pensar al revés: trabajo y organización de la empresa japonesa*. Las limitaciones del enfoque “administrativo” de la política en la producción, y la asimilación acrítica del lenguaje de las escuelas del *Business Administration*, por ejemplo la noción de toyotismo, por aquellos análisis del proceso de trabajo que renuncia a la categoría de clase obrera.

El conflicto intermitente en la empresa Carterpillar, el gigante estadounidense de maquinaria para la construcción, que comenzó con la huelga del otoño de 1991, fue el inicio de un vuelco en la subordinación pasiva de los trabajadores de línea con las direcciones sindicales comprometidas con el colaboracionismo. La huelga de Carterpillar rompió la tregua, no sólo en el escenario específico en la que se desencadenó, sino mucho más allá del territorio social de Estados Unidos. El ascenso de la nueva dirección de la ALF-CIO, “The New Voice Group”, y su disposición a abrir cauces a la participación democrática en el sindicalismo estadounidense, fue una consecuencia directa de la huelga de CAT, nombre popular para el gigante productor de maquinaria. Con la huelga, y su desenlace contrario a las reivindicaciones básicas de los trabajadores, se derrumbaron las expectativas de todo el movimiento sindical con respecto a la flexibilización y la coparticipación en la producción. A partir de la huelga de CAT, los cuadros sindicales medios de la ALF-CIO decidieron reconsiderar el conjunto del “nuevo esquema” de relaciones laborales, y pasaron a reevaluar las formas clásicas de sindicalismo militante.

Kim Moody, uno de los principales organizadores del equipo de trabajo sindical “Labor Notes”, hizo el siguiente balance de la huelga de Carterpillar:

Carterpillar es un ejemplo clásico de desilusión hacia los esquemas de coparticipación-flexibilidad, como sucedió también en grandes empresas como Stanley, GM, Boeing y ATT. Carterpillar fue, en su momento, un modelo de cooperación entre el sindicato nacional automotriz (UAW) y la empresa durante la segunda mitad de los años ochenta. Pero en 1991 la empresa decidió dar un golpe decisivo a los derechos laborales, después de simular una coexistencia tolerante. Ese año CAT exigió a UAW que la colaboración pasaba por drásticos reajustes y concesiones unilaterales, para “afilarse” (lean) el proceso de valorización dentro del piso de fábrica. Con ello se hacía pedazos el contrato y las condiciones de trabajo prevalecientes en la industria. La huelga estalló a fines de 1991. En 1992, CAT amenazó con la presencia organizada de esquiroleros para romperla. En abril de dicho año, el sindicato se replegó, en una retirada desastrosa para uno de los sindicatos más poderosos de Norteamérica. El conflicto, sin embargo, se extendió por tres años más, para concluir de manera adversa a los trabajadores. Los trabajadores regresaron a la producción sin contrato colectivo, enfrentando una perversa ofensiva patronal que combina represión con intensas cargas de trabajo que no ha cesado hasta la fecha (Moody, 1997: 74-75).

Como el propio Kim Moody recapitula, el ejemplo de CAT mostró el fracaso rotundo del “colaboracionismo sindical” y su indolencia frente a la valorización “afilada” y el subcontratamiento, pieza esencial de la misma. En el momento de la huelga los trabajadores sindicalizados representaban tan sólo 25% del conjunto de la plantilla de personal de la Carterpillar, dispersa y flexibilizada en 31 pequeñas plantas de diversas fases y componentes. Cuando el sindicato nacional, el UAW, intentó responder, la

Veinticinco Aniversario

empresa, la gran corporación productora de maquinaria y equipo lo tenía ya sitiado con un cerco de instalaciones “libres” de organización sindical: “Con una serie de fábricas despojadas de organización gremial, y el uso de esquiroles en aquéllas que permanecían en huelga, la empresa estuvo en condiciones de aplastar al sindicato”. Los acontecimientos y la desigual confrontación del UAW en CAT, conmocionaron al sindicalismo estadounidense: la vieja dirección de la ALF-CIO se derrumbó.

IV. La condición de la clase obrera y las nuevas tecnologías: cómo construir un yugo para someter a los trabajadores

La utilización de la tecnología por los capitalistas va más allá de minimizar los costos de producción, a través de grandes ahorros en materia prima, energía o maquinaria más compleja pero de menor escala. Las nuevas tecnologías tienen un papel crucial en la lógica de quebrantar la resistencia de los trabajadores. Como lo señalaba el propio Marx, la introducción por el capital de nuevos procesos y medios de producción se realiza con la intención de arrebatarse a los trabajadores su capacidad para recrear cierto control sobre el proceso de producción, y, de esta manera, desalentar cualquier barrunto de revuelta obrera en contra de sus designios en el piso de fábrica. Parafraseando a Marx, se podría escribir de nuevo una historia de cómo las nuevas tecnologías han sido utilizadas como una potencia del capital para minar la voluntad de los trabajadores, y permitir un vuelco en la relación de fuerza entre las clases que intervienen en el proceso de producción capitalista.

Una demostración de lo anterior lo podemos apreciar en el Cuadro 1. A raíz de las severas derrotas de la clase obrera estadounidense entre 1974 y 1982, la introducción de las nuevas tecnologías implicó que durante 30 años sus salarios hayan permanecido estancados, y en algunos casos retrocedido, como en la industria de la construcción, mientras la productividad manufacturera se duplicaba en los primeros veinte años, y casi volviera a duplicarse en el tramo del 2000 al 2010. Si en 1980 los salarios de los trabajadores de producción representaban una tercera parte del valor agregado por hora de trabajo, casi treinta años después, en el año 2009, los salarios sólo representaban 8% del valor agregado por cada hora de trabajo. Un recrudecimiento de la tasa de explotación sin precedente desde los tiempos de la Primera Revolución Industrial.

El efecto de las nuevas tecnologías ha dado lugar a una devastación del empleo de los trabajadores productivos dentro de la industria de profundas consecuencias en el tejido social. En 1980, los trabajadores ocupados en las líneas de producción de la industria manufacturera, los trabajadores directos, de cuello azul, eran más de 14 millones de personas y representaban 15.7% del total de la fuerza de trabajo ocupada por la economía estadounidense. Treinta años después, los trabajadores de cuello azul de la industria manufacturera de Estados Unidos son tan sólo 8.4 millones, apenas 58% de la masa obrera de hace 30 años, y representan apenas 6.3% del total de la

Cuadro 1
Productividad industrial y salarios reales en la economía de Estados Unidos
1980-2009.

	1980	1990	2000	2005	2006	2007	2009
	(Dólares constantes del año 1982)						
Productividad							
por hora Manufacturas	28.68	39.95	61.07	84.46	87.48	92.97	100.55
Estados Unidos							
Salarios por hora							
Estados Unidos							
Sector Privado	7.78	7.66	8.04	8.18	8.24	8.33	8.30
Minería e Industria Forestal	10.71	10.07	9.50	9.50	9.78	10.02	10.33
Construcción	11.61	10.08	10.03	9.87	9.84	10.01	10.04
Manufacturas	8.49	8.10	8.22	8.40	8.26	8.25	8.14
Almacenamiento y Transporte	10.36	9.39	8.63	8.47	8.50	8.47	8.45
Comercio	5.70	5.79	6.23	6.27	6.18	6.09	5.91
Servicios Luz y Agua	12.32	12.13	13.05	13.54	13.47	13.32	13.24
Información	10.76	10.07	10.94	11.19	11.42	11.45	11.37
Educación y Servicios	7.00	7.51	8.00	8.48	8.54	8.65	8.67
Otros servicios	6.83	6.82	7.30	7.28	7.26	7.37	7.38
Remuneraciones por hora							
Manufacturas							
(dólares corrientes)							
Estados Unidos	9.67	14.88	19.73	23.6	23.94	25.13	25.65
Canadá	9.02	16.62	16.78	24.29	26.12	29.09	29.78
México	2.16	1.54	2.16	2.65	2.82	2.99	2.49
Source: Monthly Labor Review, Historic Labor Statistics Series							

Veinticinco Aniversario

población ocupada en Estados Unidos. Lo sorprendente es que tan dramática caída de la clase obrera industrial, en su acepción más restricta, como fuerza de trabajo productiva industrial, coincide con un aumento de más de 100% de la producción industrial en términos reales entre 1980 y el 2010.¹² El resultado es un aumento de la productividad de más de 250% en tan sólo 30 años y el derrumbe de la fuerza de trabajo ocupada en la industria.

Sin embargo, la tecnología en sí no hubiera tenido un efecto tan devastador de no haber sido acompañada por un conjunto de medidas de política laboral que hicieron que su impacto desmovilizador de su contraparte, la clase obrera, fuera tan potente. Aquí cabría señalar la importancia de la nueva geografía industrial y política dentro de Estados Unidos y México, así como la propia firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).

V. El TLCAN: el Constituyente para el nuevo espacio trinacional del capital

El TLCAN (en inglés NAFTA, North American Free Trade Agreement) ha ido corroyendo, de facto y de jure, el contrato social plasmado en las leyes fundamentales de las naciones signantes del Tratado. Poco a poco, el orden constitucional se va plegando a las normas del TLCAN, que invirtiendo la jerarquía de las leyes emerge como ley suprema, bajo el imperativo de lo que dictan los mercados. El TLCAN es el proceso de creación de un territorio propicio para la acumulación de capital, con cada vez menos restricciones en materia de derechos humanos básicos y derechos sociales. Con el TLCAN, parafraseando a los magonistas, la Constitución ha muerto.

El TLCAN es el símbolo de la voluntad general del capital de crear las mejores condiciones para su reproducción, así como de su desprecio por los derechos básicos de los pueblos. Desde luego, este dato en común se expresa de manera diversa en cada una de las tres naciones, alimentándose de muchas otras circunstancias coadyuvantes particulares. En Estados Unidos es la desaparición del *Habeas Corpus* y el sesgo en contra de las minorías de la condena de muerte. En México, el holocausto por goteo en contra de las obreras de Ciudad Juárez y la impunidad de los grupos pa-

¹² La disminución del peso de la clase obrera en las fábricas no implica, de ninguna manera, la desaparición del proletariado en su sentido histórico en la economía moderna. En primer lugar, como diría Kim Moody, por la “industrialización” de los servicios, esto es, la presencia de procesos de producción con una alta composición técnica de sus procesos productivos. Es decir, muchas actividades vinculadas con el transporte y con el ciclo de los valores de uso se encuentran organizados industrialmente: “The industrial workforce also includes millions of workers in transportation, and telecommunications, who show up in the service-sector columns of the official statistics. Many of “services” provided by this workers, however, have become part of the production process itself as industry has altered technologically, decentralized, and internationalized. If these workers were recorded as employed in industry, these would place another 7.5 millions workers in the EU industrial sector, and other six million in the United States.” V. Kim Moody, *Workers in a Lean World*, p. 187.

ramilitares. En Canadá, las crecientes restricciones a la migración y la lenta contracción del viejo Estado social. Pero el rasgo común en todos ellos es la utilización del TLCAN como una herramienta disciplinaria en el mercado laboral. Sin embargo, no es suficiente. Es así que existe una verdadera urgencia dentro de la agenda del capital transnacional por modificar la Ley Federal del Trabajo en México e, incluso, el mismo artículo 123 de la Constitución. Sería homologar la situación de parias de los trabajadores mexicanos en ambos lados de la frontera. Arrebatarnos los derechos civiles, aquí y allá. La cancelación de los derechos laborales, a partir de la persecución de la inmigración indocumentada, constituye la piedra de toque de esta guerra silenciosa en el escenario de los mercados laborales de América del Norte. No es la migración en sí la que causa el deterioro de las condiciones de vida de los asalariados. Sí lo es, en cambio, la persecución e ilegalización de los inmigrantes, que impide que los trabajadores de la región se integren con derechos sociales plenos a sus nuevos lugares de residencia.

Eduardo Galeano expresa lo anterior con una poderosa analogía:

El TLCAN es el símbolo de la voluntad general del capital de crear las mejores condiciones para su reproducción, así como de su desprecio por los derechos básicos de los pueblos.

En otros tiempos imperiales, mientras Roma se apoderaba de todo el Mediterráneo y mucho más, los ejércitos regresaban arrastrando cadenas de prisioneros de guerra. Esos prisioneros se convertían en esclavos. La cacería de esclavos empobrecía a los trabajadores libres. Cuantos más esclavos había en Roma, más caían los salarios y más difícil resultaba encontrar empleo (...) Dos mil años después la cacería de brazos ya no requiere ejércitos, que de eso se encarga la miseria creciente del planeta (Galeano, 2000).

Pero no hay hombres ni mujeres libres, mientras existan esclavos, y los nuevos esclavos de la Roma contemporánea tienen más de un nombre: aliens, migrantes, obreras maquiladoras, indocumentados, *wetbacks*.

En su texto clásico *Structural Change in the New Economy*, el legendario presidente de la Reserva Federal de Estados Unidos, Alan Greenspan, celebraba la expansión más prolongada de la historia de Estados Unidos como consecuencia de la irresistible fuerza de la competencia y del ascenso de la eficiencia de las empresas: "Aquellas regiones con mayor flexibilidad en sus mercados laborales, con la fuerza de trabajo más cualificada, y con la mejor reputación en promover la innovación y la capacidad empresarial para organizarla, serán la sede de aquellas compañías que se encuentran en la frontera del conocimiento tecnológico." (Greenspan, 2000: 6).

El juicio de Alan Greenspan es implacable en relación a la Europa Social, en contraste con Estados Unidos, y una reivindicación de la flexibilidad unilateral del mercado laboral a favor de las corporaciones. Al abundar sobre las razones de la prosperidad estadounidense concluía:

Veinticinco Aniversario

Un aspecto intrigante de la reciente aceleración de la productividad en la vida económica de los Estados Unidos es que existe una gran diferencia en nuestra capacidad de apropiarnos de los recientes avances en la tecnología de la información que nuestras contrapartes de Europa y Japón. Dichas naciones, claro está, han participado activamente en esta ola de invención e innovación, pero resultan rezagadas para poder sacar provecho pleno de las nuevas tecnologías. Una parte sustancial de este rezago se debe a la inflexibilidad, y de ahí, los elevados costos, de sus mercados laborales. El ascenso de las ganancias en la economía de los Estados Unidos se debe a que las nuevas tecnologías han dado lugar a una reducción de los costos laborales por unidad de producto. En cambio en Europa y Japón la posibilidad de que las nuevas tecnologías produzcan ese resultado es menor ya que no es posible desplazar trabajadores sin tener que pagar un costo elevado. Paradójicamente, la posibilidad de disponer con mayor libertad de la fuerza de trabajo, para contratarla o para despedirla, ha sido fundamental para la prosperidad norteamericana (Greenspan, 2000).

La reconstrucción de la historia financiera y monetaria de los años noventa en Estados Unidos refleja que el factor fundamental en la reducción estructural del nivel de la tasa de interés fue una inasible nueva variable: **la inseguridad laboral**, “la facilidad de disponer de fuerza de trabajo para contratarla o para despedirla”, en el lenguaje nada ambiguo de Greenspan. En una de las reuniones clave en la FED para definir la política monetaria de Estados Unidos en el mes de septiembre de 1996, Alan Greenspan escribió con gis y pizarra la siguiente ecuación:

$$\text{Precio} = \text{costos laborales} + \text{costos no laborales} + \text{beneficios}$$

Según el biógrafo de Greenspan, Robert Woodward, la obsesión de Greenspan en los meses inmediatos posteriores a la firma del TLCAN era lo que estaba sucediendo con los precios y los costos laborales, y el resultado era que un aumento de la productividad y una reducción simultánea de la tasa de desempleo **inexplicablemente** no estaba provocando un desplazamiento de la correlación de fuerzas a favor de los trabajadores en los mercados laborales de Estados Unidos. El problema no era menor dado que los costos laborales representan 70% de los costos de operación de la economía de Estados Unidos. La respuesta se encontraba en una “**repentina inseguridad de los trabajadores de conservar sus puestos**”. Y la inseguridad laboral obedecía a la existencia de una rara tijera: la presencia simultánea de un acelerado cambio tecnológico y la incorporación en condiciones de esclavitud, retomando la metáfora de Galeano, de millones de trabajadores mexicanos al mercado laboral de América del Norte. La crisis mexicana de 1994, desde esta perspectiva, no fue un factor menor o insignificante, ni mucho menos, para mantener la tasa de beneficios general de la economía de Estados Unidos. Jugó, de facto, como un aluvión de millones de brazos frescos en una economía que empezaba a experimentar una

escasez aguda de desempleados para mantener su disciplina laboral. La tremenda crisis mexicana de 1995, en las condiciones creadas por el TLCAN, fue esencial para alimentar el crecimiento estadounidense por, cuando menos, un lustro más.

VI. Migración y pobreza en el Septentrión Americano

A raíz del inicio de la crisis mexicana de 1994 se dio un cruce en las tendencias en los mercados laborales de México y Estados Unidos. Mientras el ejército industrial de reserva de Estados Unidos descendía sin pausa en los 36 meses siguientes de 9.6 a 6.2 millones de desempleados, la masa de desempleados en México pasó de 2.8 millones a 4.6 millones con el estallido de la crisis de diciembre de 1994 (*Anuario Estadístico de los EUM*, 2002: 223). Es obvio que la crisis mexicana de diciembre de 1994 produjo de golpe millones de desempleados. Lo que no es trivial es cómo esta fuerza de trabajo excedente fue fundamental para prolongar la prosperidad de las empresas estadounidenses por cuatro años más al ser incorporada, sin derechos ni organización sindical, al mercado laboral de América del Norte.

Este proceso de succión de los excedentes de fuerza de trabajo de México por la economía de Estados Unidos se dio a través de dos mecanismos: El primero de ellos fue la notable expansión de la industria maquiladora durante la segunda mitad de los años noventa. El segundo, la masiva migración de trabajadores mexicanos hacia el mercado laboral de Estados Unidos. En ambos casos, la ausencia de derechos a la asociación y negociaciones colectivas fueron fundamentales para preservar una baja tasa salarial de los recién llegados a los talleres y fábricas en ambos lados del Río Bravo.

La expansión del empleo en la industria maquiladora de 1994 al 2000 fue formidable, como consecuencia de la relocalización de segmentos de la producción industrial de Estados Unidos en la frontera norte de México. El número de personas ocupadas por la industria maquiladora pasó de 562 mil a un millón 292 mil, entre 1994 y el 2000. La proporción de trabajadores mexicanos volcados hacia la producción de bienes terminados e insumos productivos para la economía de Estados Unidos pasó a representar un tercio del total de los trabajadores asegurados por el IMSS. Pero más allá del intercambio desigual, la



Es obvio que la crisis mexicana de diciembre de 1994 produjo de golpe millones de desempleados.

Veinticinco Aniversario

real y potencial presencia de los trabajadores mexicanos en la manufactura global, tal y como se dio, sin derechos ni organización sindical, creó las condiciones para amedrentar a los trabajadores de Estados Unidos y Canadá bajo la amenaza del cierre y relocalización de las plantas de producción.

El otro mecanismo para disciplinar a la fuerza de trabajo en el Septentrión Americano (el territorio social de América del Norte constituido por la suma de Canadá, Estados Unidos y México), fue el acta migratoria de 1996 dirigida a perseguir a los trabajadores indocumentados, justo en el momento en que su incorporación al mercado laboral de Estados Unidos resultaba más necesaria para evitar que los aumentos de productividad se tradujeran en un incremento de la tasa salarial, y mantener la tasa de ganancia en Estados Unidos por encima del promedio mundial.

Para 1995, el momento en que se abren las esclusas migratorias para aliviar la escasez de fuerza de trabajo de una economía estadounidense en plena marcha ascendente, el proceso migratorio era un salto de la pobreza por inanición a la pobreza por alienación. En un lado de la frontera, la pobreza se manifestaba como carencia evidente de comida y servicios básicos. Del otro lado de la frontera, aun con comida, asumía la forma de una apropiación despiadada de todo el tiempo y energía de los cuerpos que caían en el engranaje productivo estadounidense. Ya fuera en las granjas. Ya fuera en las fábricas.

La migración, del campo a la ciudad, de un país a otro, que durante casi todo el Siglo XX fuera un mecanismo de movilidad social fundamental, para dejar atrás la pobreza, terminó por convertirse en un simple vaso comunicante entre los “*sweat shops*” de las distintas regiones del TLCAN. Los modernos parias llevan las cadenas consigo. La huida sólo los conduce de nuevo al punto de partida. La pobreza, como una maldición, persigue a quienes la sufren a cualquier parte que se dirijan. Es la globalización de una condición social. Es una condena global. El trasiego de los pobres de una región a otra, de una nación a otra, no es la causante de que la pobreza crezca en donde aquellos deciden residir. Es la demostración, por el contrario, del surgimiento de un mercado mundial de fuerza de trabajo creado por los grandes centros de poder mundial, en el que los trabajadores asalariados han perdido la cohesión colectiva necesaria para poder resistir con eficacia. No obstante, las condiciones son diversas entre un país y otro.

El aluvión de trabajadores migrantes, **privados del derecho a la asociación colectiva y de huelga**, ha repercutido, en primer lugar, en una caída incesante de los salarios de las trabajadoras y trabajadores Latinos. Los salarios de los trabajadores Hispánicos (sin organización sindical, privados de derechos sociales y laborales, y bajo la amenaza de ser deportados), se derrumbaron de 1973 a 1995, arrastrando los salarios del conjunto de los trabajadores sin importar su origen étnico o categoría. Es una curiosa y terrible demostración de cómo el salario es una relación social contradictoria y no el precio de una mercancía más, sometida al juego de la oferta y la demanda de sus diversas categorías.

En el Cuadro 2 podemos apreciar cómo el porcentaje de trabajadores con salarios por debajo del nivel de pobreza representaba para 1995 53.5% de las mujeres Latinas ocupadas y 44.5% de los hombres asalariados. En su conjunto el número de trabajadores Latinos con ingresos salariales por debajo de la línea de pobreza se incrementó de 34.3% en 1973 a 48.1% en 1995. En contraparte, los trabajadores con salarios entre 25% y 100% por encima de la línea de pobreza han reducido su peso relativo

Cuadro 2

Distribución del empleo de los Latinos en Estados Unidos por el nivel de salarios en el período 1973 - 2003.

Proporción de Empleo en relación a múltiplos del Salario de Pobreza							
Porcentaje de Trabajadores con							
Salarios por debajo del nivel de pobreza							
Año	0-75 %	75-100 %	total	100-125%	125-200%	200-300%	300% o más
Trabajadores Latinos							
1973	12.1%	22.2%	34.3%	16.8%	34.1%	11.5%	3.2%
1979	5.3	28.2	33.5	18.0	29.8	14.8	3.8
1989	20.9	22.9	43.8	14.7	26.1	11.6	3.9
1995	26.1	22.0	48.1	16.0	22.0	9.9	4.4
2003	34.2	19.4	53.6	14.1	18.2	9.5	4.6
Hombres Latinos							
1973	8.8	16.2	25.0	14.1	40.6	15.8	4.4
1979	3.5	19.8	23.3	17.2	33.8	20.3	5.4
1989	17.4	21.6	39.0	14.3	27.7	14.1	4.9
1995	23.1	21.4	44.5	15.9	23.1	11.8	4.7
2003	30.9	19.7	50.6	14.3	19.0	10.5	5.5
Mujeres Latinas							
1973	17.8	32.6	50.4	21.6	22.7	4.0	1.2
1979	8.2	41.0	49.1	19.4	23.7	6.4	1.5
1989	26.0	24.9	50.9	15.2	23.8	7.9	2.3
1995	30.7	22.7	53.5	16.1	20.4	7.2	2.9
2003	39.9	19.1	59.0	13.5	16.7	7.1	3.7
Fuente: The State of Working America, EPI, Cornell University 2005 y el US Bureau of Census 2004 Annual Supplement							

Veinticinco Aniversario

al pasar de 46.6% a 31.9%. En 1995 sólo uno de cada tres trabajadores Latinos en Estados Unidos percibía salarios fuera del rango de la pobreza en sus diversos estratos. Mientras tanto, el grupo de los extremadamente pobres pasó de ser una pequeña porción al representar una cuarta parte de los Latinos económicamente activos y ocupados. En el caso particular de las mujeres Latinas su condición de clase, etnia y sexo sumerge en la pobreza a tres de cada cuatro de las Latinas insertas en el mercado laboral estadounidense.

Las familias Latinas lograron sortear parcialmente el deterioro de sus condiciones laborales a partir de su capacidad cultural de constituir familias ampliadas, con lo cual pueden afrontar el compromiso de rentas de 800 a mil dólares. La presencia de un proletariado Latino es la única posibilidad para que coexistan ganancia y renta de la tierra, sin necesidad de una profunda reforma urbana en Estados Unidos. Sólo la combinación de 5 o 6 salarios en familias extensas hacinadas en viviendas unifamiliares, permite pagar alquileres que con un solo salario serían imposibles de cubrir para una familia mononuclear wasp (white, anglosaxon and protestant). Es por ello que los latinos son una porción considerable de 9 de las 10 principales metrópolis de Estados Unidos. Como en los viejos esquemas de los clásicos de la economía política, en Estados Unidos el escenario de la distribución del ingreso involucra a los tres personajes de la obra, y es un juego de tres bandas: ganancia, renta de la tierra y salario. El desarrollo del mismo ha implicado la destrucción de la organización sindical y el desplazamiento de la industria del corredor del hielo hacia el corredor del sol en los estados del sur. La presencia de 18 millones de trabajadores Latinos en el mercado laboral estadounidense coincide con las condiciones creadas por el desmantelamiento del viejo contrato social de la posguerra. En sí misma, la migración no debería provocar un deterioro en las condiciones de vida y trabajo de los asalariados. No fue así durante un largo período. Lo que crea este deterioro en las condiciones laborales es la utilización de la inmigración por las corporaciones en una estrategia dirigida a reducir la tasa salarial en Estados Unidos, en la contienda por el mercado mundial frente a sus adversarios en Asia y Europa.

Con el ciclo económico ascendente de la segunda mitad de los años noventa, y la incorporación masiva de los migrantes al sótano del mercado laboral, se produjo un ascenso hacia puestos de trabajo mejor remunerados de una pequeña franja de los trabajadores Latinos nacidos en Estados Unidos. Este fenómeno abarcó fundamentalmente a las comunidades hispanas más vinculadas con actividades empresariales, el caso de los cubanos de Florida, e incluso de los puertorriqueños de la costa este, comunidades en que ha crecido una significativa clase media. Pero en el caso de los mexicanos y los centroamericanos, la historia es distinta: 40% siguió con ingresos por debajo de la pobreza, otro 17% adicional con ingresos brutos alrededor de la misma, balanceándose sobre la difusa división, y tan sólo 15% en actividades con un nivel de remuneración superior a dos veces el ingreso básico.

Pero quizá el dato más significativo de los últimos años es la conversión de los pobres Latinos en el principal componente del ejército industrial de reserva de Es-

Cuadro 3
 Migración y pobreza en el Septentrión Americano.

	1970	1980	1990	2000	2005
Latinos en Estados Unidos	9,589,216	14,608,673	22,354,049	35,305,818	42,687,224
Porcentaje de la Población Total	4.7	6.4	8.9	12.5	14.4
Población Latina Pobre *	2,003	3,491	6,006	7,747	9,368
Población Mexicana Pobre en los Estados Unidos *	950	2,095	3,764	5,460	6,711
Porcentaje de la población mexicana en los EU pobre	25.2	27.2	28.1	22.9	24.3
Porcentaje del total de pobres en Estados Unidos de origen latino	10.3	11.9	17.9	24.5	24.5
Población mexicana en los Estados Unidos	3,759	7,693	13,496	23,298	27,617
* Datos en miles					
Fuente: US Bureau of Census					

Veinticinco Aniversario

tados Unidos. Todavía en 1980, la población afroamericana era el segmento más numeroso de las minorías dentro de los pobres en América del Norte. Con tan sólo 12% de la población total, su contribución al ejército de reserva era de 30%. Como se puede ver en el Cuadro 3, los Latinos aportaban sólo 11% del total de pobres. Pero en el 2003, por primera vez en la historia de Estados Unidos el número de hispanos pobres superó el de afroamericanos pobres, 8.5 millones frente a 8.3 millones; así como su participación que alcanzó 24.4% entre el total de habitantes pobres de la Unión Americana, a pesar de ser 13.8% de la población total. Pero este último dato descansa en el todavía más oprobioso hecho de que la inmensa mayoría de los pobres Latinos son ahora de orígenes mexicano y centroamericano. **De hecho, a pesar del auge de la economía estadounidense de los años noventa, el número de mexicanos pobres en Estados Unidos no dejó de aumentar, y pasó de 3.7 millones de mexicanos pobres en Estados Unidos en 1990, a 5.4 millones en el 2000, y a 6.7 millones en 2005, incluso antes de la crisis del 2009.**

La paupérrima condición de millones de habitantes de origen mesoamericano en la Unión Americana ha conducido a que las minorías en su conjunto formen el inmenso ghetto de pobreza sobre el que descansa el bienestar de una minoría opulenta de la sociedad estadounidense. En los últimos años se ha producido un cambio sustancial en donde crece el número de Hispanos ocupados y desocupados, simultáneamente, en una paradoja que se explica sólo por la magnitud de la migración hacia Estados Unidos. Así, ha sido a lo largo de la lenta recuperación económica iniciada en el 2002, en el que los Latinos desocupados no dejaron de crecer hasta representar 20% del total de trabajadores desocupados, a pesar de ir ganando terreno en el conjunto del mercado laboral, como veremos más adelante. En el otro extremo de los trabajadores migrantes Latinos y la secular marginación de los afroamericanos se encuentra el núcleo de la clase dominante del capitalismo estadounidense, que con tan sólo 5% de la población obtiene 22% del ingreso nacional de Estados Unidos. Lo anterior implica cinco millones de familias con ingresos anuales promedio superiores a los tres millones de dólares al año.

VII. *Blue Collar, Brown Face*

Como consecuencia de todo lo hasta aquí descrito era inevitable que las fábricas de Estados Unidos sean hoy un territorio dominado por la población latina y afroamericana, o en el lenguaje de los capataces y supervisores, de los trabajadores de color. Claro, con muchos ritmos y colores en el alma, decimos nosotros.

Entre los años 2001 y 2003, se produjo el traslado de la estafeta entre las minorías dentro del mercado laboral. En el 2001, la población afroamericana ocupada por la economía estadounidense era de 15.3 millones de personas, mientras los Latinos estaban todavía a la zaga con 14.7 millones de individuos ocupados en el mercado laboral. Pero para junio del 2002, las proporciones se habían invertido: los trabaja-

dores Latinos ocupados eran ya 16.7 millones y los afroamericanos habían retrocedido ligeramente a 14.9 millones. En el 2003 la tendencia precedente se reforzó no obstante el incremento del desempleo entre la población Hispana en los Estados Unidos a 8.4% en junio de ese año: el total de la población económicamente activa de origen Hispano dio un nuevo salto para alcanzar los 19 millones de personas, 17.3 millones con empleo. En el 2010, los trabajadores Latinos ocupados en la economía de Estados Unidos alcanzaron los 20 millones de personas en el mes de agosto; esto es, 17.5% del total de la población ocupada en Estados Unidos, muy por encima de los 14.9 millones de afroamericanos empleados en la economía estadounidense, que tan sólo representan ahora 13% de la población económicamente activa ocupada.

Mientras una parte de la comunidad negra de Estados Unidos ha emigrado hacia actividades mejor remuneradas en el sector servicios, conformando una clase media afroamericana cada vez más numerosa, otro segmento de los afroamericanos y un inmenso río de mexicanos y centroamericanos conforman el núcleo duro de los trabajadores de cuello azul de la fuerza de trabajo en la economía estadounidense. A nivel sectorial, los trabajadores de origen latino representan 2.2 millones ubicados en las fábricas de Estados Unidos. Lo anterior nos permite llegar a un hecho político y social de grandes consecuencias en el desarrollo del movimiento sindical continental: los “de origen latino”, si agregamos la población ocupada en las fábricas en México, más la población obrera latina en las fábricas de Estados Unidos, **son el principal contingente de trabajadores industriales, de cuello azul, de América del Norte, con 6.2 millones de trabajadores industriales**, frente a los 5.7 millones de trabajadores blancos, y 500 mil afroamericanos. Una Huelga General de los trabajadores Latinos, básicamente mexicanos y centroamericanos, en los tres países del TLCAN, paralizaría la industria en el núcleo duro de la valorización del capital mundial.

En el Cuadro 4 podemos apreciar aquellas actividades en donde el proletariado Latino ha pasado a representar el segmento mayoritario dentro del proletariado de color en el conjunto de actividades como la industria manufacturera, la construcción, el transporte. La agricultura y diversos servicios en edificios, hoteles, hospitales y centros comerciales, los Latinos representan más de 20% de la fuerza laboral, 9.2 millones de trabajadores, frente a los 6.3 millones de trabajadores afroamericanos. Junto a ellos se encuentra un también muy dinámico conjunto de trabajadores de origen asiático y una franja todavía mayoritaria de proletarios blancos pauperizados, compuesta fundamentalmente por descendientes de otras minorías como la irlandesa, la italiana o la judía, y más recientemente de trabajadores del este de Europa (Davis, 1986: 42). Pero el segmento más dinámico de la nueva clase obrera estadounidense es el proletariado latino, como lo muestra el Cuadro 4, dado que en un lapso de 20 años pasó de representar 7.8% de los trabajadores de cuello azul a una cuarta parte de los trabajadores en los talleres de la potencia capitalista central. Hoy, sin lugar a dudas, los trabajadores Latinos en Estados Unidos son un contingente estratégico para el movimiento obrero americano.

Veinticinco Aniversario

Como puente de unión entre la comunidad latina, definida étnicamente por su **herencia cultural latinoamericana**, y la comunidad afroamericana, definida por su adscripción racial, emergen los *black hispanics*, los Hispanos de raza negra. Compuestos por un millón y medio de personas, representan 4% de ambas comunidades, en el que sus conjuntos se traslapan. La gran mayoría de ellos son de origen caribeño y sus condiciones de vida reflejan su peculiar mixtura: más cultos y más pobres que el promedio de sus dos referentes en la sociedad estadounidense (Moreno, 2003). Cabría agregar que en los datos de los negros Hispanos no se incluye ni a los afrohaitianos ni a los afrobrasileños, pero el peso de la comunidad de los *black hispanics* tiende a ser el centro de gravedad de un conjunto mayor. Esta delgada amalgama de las dos minorías más importantes en Estados Unidos, los *black hispanics*, tenderán a jugar un papel histórico de gran importancia en la unidad de las dos leyendas sociales a las que pertenecen por derecho propio, aún mayor del que ya tienen en la Serie Mundial de Baseball cada otoño, y, desde luego, en las prisiones.

Fuera de este conjunto de actividades productivas, la representación de los Latinos decrece muy por debajo de su representación demográfica, 15% del total de la población. Entre los cargos ejecutivos y profesionales, como se puede apreciar en el Cuadro 4, los Latinos son tan sólo 5.8%, concentrados en aquellas actividades administrativas de ciertos sectores como la construcción. De los escasos Latinos con cargos ejecutivos, aquellos que realmente poseen lazos poderosos con el establishment se encuentran en buena medida entre los de la costa este. Todos los demás se hallan bajo la sombra de una discriminación más o menos eficiente. Un ejemplo de exclusión es el de los hospitales, donde sólo 3.7% del personal médico es latino, y donde sólo 3.3% de las enfermeras registradas son de origen hispano.

En las actividades comerciales o de servicios técnicos, un tercio del mercado laboral estadounidense, con 40 millones de trabajadores, la participación de los Hispanos decrece al 9.4% del total de la fuerza de trabajo como se puede apreciar en el rubro "Otras actividades" del Cuadro 4. En este segmento del mercado laboral los trabajadores de origen latino están concentrados en las actividades menos calificadas y peor pagadas. Mientras los Hispanos son tan sólo 7% del conjunto de técnicos del complejo científico industrial, y 8.5% de los programadores de computadoras, son 15% de los mensajeros y 13% de los vendedores de piso en los *malls*.

VIII. El regreso al poder de las corporaciones en el mercado laboral de Estados Unidos

Para entender la paradoja del mercado laboral de Estados Unidos es indispensable redescubrir los sótanos del mercado laboral, sin lo cual es imposible comprender cómo en Estados Unidos, la equidad de los concurrentes en el mercado es tan virtual como las elecciones libres. Al menos en las relaciones laborales. Es necesario regresar a ver qué ocurre *in the waterfront*, en los muelles y por debajo de las apacibles aguas. Para ello recurriremos a una descripción de la realidad laboral de Estados

Cuadro 4
Trabajadores en Estados Unidos por ocupación y origen étnico 1983 - 2004.

	1983		1983		2004		2004		Trabajadores latinos en números absolutos
	Personas Ocupadas Totales	porcentaje Trabajadores afroamericanos	Trabajadores latinos	Trabajadores latinos	Personas Ocupadas Totales	porcentaje trabajadores afroamericanos	Trabajadores latinos	Trabajadores latinos en números absolutos	
Total de trabajadores civiles	100,834	9.3	9,378	5.3	139,252	10.7	14,900	12.9	17,964
Ocupaciones de Servicios	13,857	16.6	2,300	6.8	22,720	15.6	3,544	19.1	4,340
Trabajo domestico	980	27.8	272	8.5	1,962	19.1	375	16.4	322
Servicio de bomberos	189	6.7	13	4.1	268	8.4	23	8.6	23
cocineros	1,452	15.8	229	6.5	3,068	14.0	430	23.5	721
meseros	364	12.6	46	14.2	1,892	7.0	132	12.7	240
* cajeras	2,009	10.1	203	5.4	2,971	15.6	463	15.9	472
* recepcionistas	602	7.5	45	6.6	1,373	10.6	146	14.0	192
* administración escolar	348	17.8	62	12.6	920	14.6	134	14.3	132
* administración almacenes	421	9.1	38	11.1	584	15.9	93	22.9	134
ayudantes de enfermera	1,269	27.3	346	4.7	2,243	34.1	765	12.4	278
servicio de hoteles	531	32.3	172	10.1	1,365	18.0	246	38.2	521
limpieza de edificios	2,031	22.6	459	8.9	2,047	17.8	364	26.8	549
Trabajadores de oficio									
Mecánicos	3,906	7.1	277	5.5	5,069	7.6	385	14.1	715
Oficios en la construcción	4,289	6.0	257	6.0	8,522	6.7	571	25.0	2,131
Mineros	196	3.3	6	6.0	115	6.5	7	9.7	11
Trabajadores de línea en la industria y el transporte	16,091	14.0	2,253	8.3	17,954	13.9	2,496	19.2	3,447
Trabajadores asalariados en la agricultura	2,072	11.7	242	14.0	2,181	6.9	150	36.4	794
Sumatoria A(13-39)	36,750	13.4	4,922	7.8	52,534	13.8	6,780	20.1	10,682
Cargos ejecutivos y profesionales	23,592	5.6	1,321	2.6	48,532	8.1	3,931	6.4	3,106
	60,342		6,243		101,066		10,711		13,788
Otras actividades	40,492	7.7	3,135.0	4.5	38,186	10.5	4,189		4,176
En estas actividades	60,342	10.3	6,243	5.8	101,066	10.5	10,711		13,788
Total	100,834		9,378.0		139,252		14,900		17,964

Fuente: US Bureau of Labor Statistics, Encuesta de Empleo 1983 y 2005, Washington DC

Veinticinco Aniversario

Unidos presente en los múltiples informes elaborados por trabajadores de diversos sectores, afiliados al Trade Union Advisory Committee de la OECD.

John Sweeney, el máximo dirigente de la ALF-CIO, en un enérgico discurso pronunciado en el otoño del 2000 ante los estudiantes de la Johns Hopkins University, aun cuando todavía no daba inicio la primera recesión del Siglo XXI, señalaba con ironía:

Tenemos ahora una buena economía. Este es un tiempo de prosperidad sin precedentes. La productividad está despuntando sin freno. Como también lo hacen las ganancias de las corporaciones. El desempleo se encuentra en su nivel más bajo en 29 años, y la inflación está bajo control. Juntos el DJ y el NASDAQ han acumulado ganancias por cerca de 4 trillones de dólares en la segunda mitad de los años 90. La acumulación de riqueza más notable en la historia del país para un periodo tan corto de tiempo. América, bendita ella, la está haciendo. Pero ésa es la simple apariencia, el disfraz brillante, de la “era de la prosperidad”. Pero existe otra historia. La historia de los trabajadores que para cubrir las necesidades básicas de techo y salud para sus familias, o para cubrir el pesado fardo de sus deudas, requieren trabajar tiempo extra o tomar un segundo trabajo (...) La distancia entre los grupos enriquecidos de la sociedad americana y la de los trabajadores se ha abierto de manera aguda en los últimos años (...) Para encontrar los talleres clandestinos, y las fabricas infernales, ya no es necesario ir a China o a México. Se les puede encontrar en abundancia en Los Angeles o en Nueva York (Sweeney, 2000: 3).

Como la propia ALF-CIO ha señalado, tan sólo en 1999 la National Labor Relations Board (NLRB) recibió 12 mil quejas por diversas violaciones a los derechos laborales colectivos. Y una tímida administración demócrata tan sólo resolvió 109 casos en donde eran evidentes y escandalosas las prácticas laborales ilegales por parte de los patrones. Miles y miles quedaron sin obtener una respuesta. Aun así, la débil intervención judicial del NLRB levantó una tormenta de protestas por parte de las corporaciones, que no están dispuestos a conceder la impunidad que obtuvieron durante los 12 años de administraciones republicanas. Es por ello que consideramos necesario reconstruir algunos de los hechos más significativos registrados por el NLRB. Como veremos, el descenso de las condiciones laborales de los trabajadores en Estados Unidos ha sido consecuencia de una estrategia devastadora de las condiciones de trabajo por parte de los conglomerados financieros e industriales de ese país. Ello explica, cómo la globalización, entendida como una competencia exacerbada entre los trabajadores de distintas regiones del mundo, ha conducido a que la incidencia de los bajos salarios por debajo de la línea de la pobreza, entre los trabajadores de Estados Unidos, se acrecentara de 10% a 17% de las familias entre 1979 y 1990, y que 80% del total de la fuerza de trabajo estadounidense sufriera un retroceso promedio de 18% de sus salarios entre 1973 y 1995 (Moody, 1999: 188-189).

Como lo muestran los archivos del NLRB, el papel de la administración Clinton no revirtió en el terreno de las relaciones laborales los retrocesos de las administraciones republicanas. Incluso, como en el caso de las reformas de 1996 del *Welfare*, implicó un deterioro adicional en la capacidad de contratación de la fuerza de trabajo en su conjunto. En apariencia, la contrarreforma del *Welfare* sólo afectó a los grupos más vulnerables. Pero cuando las condiciones del contrato social de los segmentos con menor capacidad de negociación se degradan, ello termina por afectar a la mayoría de los estratos de la fuerza de trabajo productiva. Para ello es necesario comprender cómo surgió el *Welfare*, como un resultado de las grandes movilizaciones sociales del National Unemployment Council en los años treinta. Muy lejos de la tesis de que se trató de una concesión humanitaria concedida por la burocracia federal,

Durante la administración de Clinton se produjo una sustitución del *Welfare*, oficialmente conocido por sus siglas AFCD (Aid to Families with Dependent Children) por el *workfare*, que obligaba compulsivamente a la gran mayoría de mujeres beneficiadas por el *Welfare* a integrarse a actividades sociales definidas por el gobierno local de la ciudad en la que residieran. El resultado fue la eliminación de cerca de 300 mil puestos de trabajo municipales, muchos de ellos sindicalizados y con un tabulador de salarios digno, por los nuevos grupos de “eventuales” canalizados por el *workfare*. En el caso de la ciudad de New York, la experiencia es que más de 35 mil personas incorporadas al “Work Experience Program”, sometidas a ingresos de subsistencia, han sustituido paulatinamente a trabajadores de los gobiernos municipales en departamentos de parques y de limpieza. En Milwaukee, incluso, trabajadores del *workfare* han sido destinados al sector privado, sin recibir un salario directo, como contraprestación por recibir asistencia social por parte del gobierno local. En general, las personas incorporadas al *workfare* están sujetas a condiciones de trabajo muy adversas y, desde luego, sin que se reconozca su carácter de trabajadores de base.

Un segundo caso de suma gravedad es el trabajo “gratuito” en las prisiones. En 1980 había 500 mil personas en las prisiones de Estados Unidos. Cerca de 80% de los internos e internas eran peligrosos, bajo cargos de violencia, asesinato, violación y otras actividades que implicaban lesiones y depredación. Para ellos, las opciones laborales estaban dirigidas a las actividades necesarias dentro del centro penitenciario, en la limpieza, mantenimiento, preparación de alimentos o la enfermería. Pero la mayor parte de ellos tenían la opción de continuar con sus estudios en prisión y recibir tratamiento psiquiátrico en ella. Las actividades industriales dentro de las prisiones tenían que ver también con actividades como la fabricación de los uniformes de los internos, o de otros bienes de interés público, como placas de automóviles, pero fundamentalmente estaban orientadas a proveer de capacitación a los prisioneros.

Para el año 2000, las prisiones se habían convertido en grandes centros de producción. Pero ahora dirigidas a proveer de fuerza de trabajo gratuita a importantes firmas privadas. Y lo que es más sorprendente. No obstante una reducción de los crí-

Veinticinco Aniversario

menes violentos en Estados Unidos en el lapso de 1980 y el año 2000, en donde, por ejemplo, el número de asesinatos por cada 100 mil habitantes se redujo de 10.1 a 5.7, la cantidad de personas sometidas a un régimen penitenciario ha crecido a más de 2 millones, y otros 4 millones se encuentran en proceso o en libertad condicionada, o bajo otro tipo de control judicial de su vida. (*US Statistical Abstract, Law Enforcement and Prisons*). En la actualidad 80% de los internos se debe a crímenes no violentos vinculados a actividades económicas ilícitas, como el contrabando o el tráfico de sustancias prohibidas. Desde luego que la presencia de negros y Latinos en ellas es notable y muy por encima de su peso demográfico en la sociedad. Las prisiones han recrudecido la violencia institucional sobre los internos, mientras buena parte de los programas de rehabilitación se han eliminado, o reducido sustancialmente.

Una magnitud tan formidable de fuerza de trabajo fue incorporada compulsivamente a la actividad industrial privada en una escala sin precedentes. Los prisioneros, sin salario, compiten con la fuerza de trabajo libre, que tiene que confrontarse con el hecho de poder ser desplazados por modernos esclavos. En diversas prisiones, se han establecido plantas de producción privadas, teniendo predilección por los centros de confinamiento para mujeres. En Utah, a los internos se les incorporó a la producción de asbestos, bien conocidos en la industria mundial por sus consecuencias cancerígenas. Pero un caso increíble es el de los centros de detención para menores de California, en donde la TWA utiliza a los muchachos para realizar *marketing* por teléfono. En Oregon, el sistema de prisiones incluso tiene una marca comercial de *jeans*. En los hechos el sistema de prisiones se va convirtiendo en un complejo industrial que provee de “techo y trabajo” a los jóvenes que no se encuentran asimilados a la sociedad asalariada. Quizá por ello la privatización del sistema penitenciario es un nuevo y dinámico sector para los inversionistas privados, que incluyen estas ventajas del trabajo gratuito en sus cálculos sobre costos y beneficios en la construcción de nuevas instalaciones carcelarias.

IX. La Casa del Obrero Mundial no tiene puerta. Tampoco piso salarial y menos techo

Como vemos por las cifras ya descritas, el mercado de trabajo de Estados Unidos se ha convertido en la verdadera sede del trabajo mundial. Las *cascaritas de futbol* en la ciudad de Los Angeles entre trabajadores de una misma fábrica, expresan con los pies un nivel de comunicación imposible de alcanzar, por ahora, con la palabra. La pobreza extensa entre los trabajadores blancos, negros, Hispanos o asiáticos, nativos o migrantes, son sólo la expresión de la persecución legal al derecho a la organización colectiva que las sucesivas contrarreformas han impuesto en las leyes laborales y la jurisprudencia de los tres países del TLCAN.

Como consecuencia de la extraordinaria flexibilidad en la localización territorial que el TLCAN otorgó a las inversiones, y una atmósfera política propicia para los

patrones en los tres países que firmaron el Tratado, la tasa de sindicalización ha descendido a lo largo de los primeros diez años de vigencia del tratado comercial con diversa intensidad en los mercados laborales de las tres naciones involucradas.

En Canadá, la nación de América del Norte donde la clase obrera ha logrado construir una cultura de clase más densa, alrededor de un pensamiento socialista con fuertes raíces históricas y amplias organizaciones gremiales, la ofensiva neoconservadora, de la cual el TLCAN es pieza fundamental, implicó un retroceso de la tasa de sindicalización de más de diez puntos, de 39% a mitad de los años ochenta a menos de 30% para el 2003. El descenso más abrupto se presentó después de la firma del Tratado Comercial con los Estados Unidos y mantuvo su tendencia descendente durante los 10 primeros años del TLCAN.

En México, la propia Comisión de Cooperación en Asuntos Laborales (NAA) del TLCAN reconoce también un descenso de 25% en la tasa de sindicalización de finales de los años ochenta a una tasa inferior a 15% en el 2003. La crisis del sector público, el crecimiento en el número de empleados de confianza el outsourcing, y la recesión industrial han golpeado severamente la afiliación a sindicatos en la república mexicana. Según las estadísticas oficiales de la CCAL, México, con una población activa de 43 millones de habitantes, muchos de ellos desempleados, escasamente cuenta con 4 millones de trabajadores afiliados a organizaciones gremiales, muchas de ellas bajo el férreo control del Estado o de los patrones. El cálculo de 15% se realiza sobre la población sindicalizable del sector industrial. Considerando el total de la fuerza de trabajo del país, y agregando los sectores rurales organizados de manera estable, la tasa de sindicalización desciende a 11%, lo que hace de México el país con la tasa de sindicalización real más baja de los tres países que conforman el TLCAN.

Pero el país que ha experimentado un mayor retroceso en la tasa de sindicalización es Estados Unidos. Todavía en los años setenta, su tasa de sindicalización era superior a 25%, pero la ofensiva patronal contra los derechos laborales en Estados Unidos y las legislaciones estatales en contra del derecho a la organización colectiva y la huelga, han destrozado la resistencia sindical, reduciendo la tasa de sindicalización en el conjunto de la economía a menos de 13%, y en el sector privado a menos de 9% cuando se cumplió el décimo aniversario del TLCAN. Durante la primera década de vigencia del Tratado, más de un millón de trabajadores sindicalizados han sido despedidos o sus fuentes de trabajo cerradas.

En el caso particular de Estados Unidos, sorprende que conforme la fuerza de trabajo latina ha ido fortaleciendo su peso específico dentro del total de los trabajadores asalariados dentro del mercado laboral estadounidense, se produzca a la vez un descenso en la tasa de sindicalización aún más pronunciada que en el conjunto de los trabajadores. Es así como en 1988, de un total de 7.6 millones de asalariados de origen hispano, 1.3 millones eran afiliados o representados por un sindicato, esto es, con una tasa de sindicalización del 17%, tasa ligeramente superior al promedio del conjunto de los trabajadores. Tres lustros después, en el 2003, los trabajadores asalariados Hispanos son 16.5 millones, de los cuales tan sólo 1.6 millones se encuentran

Veinticinco Aniversario

organizados sindicalmente, esto significa una tasa de 9.7%. La situación es aún más grave entre los trabajadores jóvenes y las mujeres, donde la posibilidad de contar con una organización colectiva para la autodefensa de sus derechos laborales retrocede a niveles de 8%. El descenso del peso de la organización gremial entre los Hispanos es aun más notable dado que los trabajadores Latinos tienden a concentrarse en sectores que hasta hace muy poco poseían un grado de organización sindical superior al promedio, como la construcción y la industria.

Una de las razones de la baja tasa de sindicalización entre los trabajadores Hispanos es la existencia, en muchos de los estados con fuerte presencia de los Hispanos en el mercado laboral, de legislaciones restrictivas a la organización sindical, como en los casos de Texas, Arizona y Georgia. En cuanto a Georgia, la tasa de sindicalización es de tan sólo 7.2% del total de la población asalariada, en Arizona es de 5.9%, y en Texas, un caso extremo de conservadurismo patronal, 5.6%. En dichos estados, el reducido número de trabajadores sindicalizados se encuentran concentrado en el sector público federal. También en todos ellos rige la legislación que permite a los patrones contratar fuerza de trabajo en el “mercado libre” sin la participación de los sindicatos.

Pero como lo anterior pudiera no ser suficiente, una conservadora Suprema Corte de Justicia de los Estados Unidos dio una vuelta más a la tuerca para poder cerrar el círculo de exclusión en sus derechos laborales de los trabajadores Latinos. Dado que hay estados, como California, en donde legislaturas liberales no han aceptado las leyes antisindicales, el 27 de marzo del 2002 la Suprema Corte de Justicia, en su sentencia definitiva en el caso de José Castro contra Hoffman Plastics Compounds, decidió restringir al límite máximo el derecho a la organización sindical de los trabajadores indocumentados, sentando una nefasta jurisprudencia para el conjunto de la Unión Americana.

El caso resuelto por la Suprema Corte se había iniciado 13 años atrás cuando José Castro intentó formar, con sus compañeros de trabajo, un sindicato en la empresa Hoffman Plastics Compounds Inc., en el distrito de Paramount, California. De manera atrabiliaria, la empresa lo expulsó del centro de trabajo. José Castro no se arrendó y decidió demandar a la empresa ante la Junta Nacional de Relaciones Laborales (la NLBR, por sus siglas en inglés). Después de un largo proceso la Junta determinó que el despido fue ilegal, y aunque el proceso todavía pasó por toda una serie de vicisitudes, finalmente acordó que la empresa Hoffman debía pagarle a Castro los sueldos atrasados e intereses.

La empresa se inconformó primero ante el Tribunal de Apelaciones, y como no dio resultado acudió a la Suprema Corte de Justicia de los Estados Unidos en donde se dictó, finalmente la sentencia a su favor. El alto tribunal decidió que la empresa que despide arbitrariamente a una persona indocumentada no está obligada a pagar sueldos atrasados que son usuales en el caso de la persecución patronal a organizadores sindicales. Legislación que proviene desde los años treinta. Las razones que esgrimió la Suprema Corte no pudieron ser más elocuentes: “Pagar los sueldos atra-

sados en un caso como éste no sólo trivializa las leyes de migración, sino que acepta y estimula futuras infracciones por parte de los indocumentados.” La decisión reconoce que la empresa cometió “serias violaciones laborales”, pero afirma que el nibr no tiene discreción de proteger a empleados que cometieron serios delitos. “Fallamos que la autoridad de la Junta Laboral está limitada por la política federal de inmigración. Bajo la Ley del irca es imposible que un indocumentado obtenga un empleo en Estados Unidos sin contravenir parcialmente y directamente las normas legales.” (Castro Versus Hoffman, Supreme Court).

Los abogados laborales de Estados Unidos reaccionaron con indignación ante el caso. Rebeca Smith, abogada de la organización Programa Legal de Empleos Nacionales (NELP, por sus siglas en inglés) afirmó que con el fallo la Corte autorizó lo siguiente:

Los empleadores pueden contratar, luego explotar y finalmente echar a los trabajadores inmigrantes que quieren unirse a un sindicato. El único castigo será que se pedirá amablemente al empleador, algún tiempo después, que cese de realizar este tipo de prácticas abusivas y que reconozca una nota en el lugar de trabajo reconociendo su culpa (LA Times). En realidad se trató de una medida extrema que estimula, lejos de disuadir, la contratación de trabajadores migrantes, y deja en la indefensión a las personas que más protección necesitan frente a los abusos patronales. Todos los sindicatos reaccionaron con indignación ante una medida dirigida no sólo a los trabajadores inmigrantes, sino contra toda la clase obrera de Estados Unidos. Y tienen razón.

A la par de la legislación antisindical y antiemigrante, se ha profundizado el ascenso de la ultraderecha en los gobiernos estatales y federal de Estados Unidos, y se ha roto el contrato social pactado durante el ascenso de las movilizaciones obreras de los años treinta. La cancelación de los derechos sindicales para los trabajadores indocumentados conduce irremediabilmente a la cancelación de los derechos de los trabajadores estadounidenses en su conjunto. Lo mismo podemos decir de la situación laboral de México y Canadá. En particular, la sistemática violencia y persecución en contra de la organización real de los trabajadores indocumentados en su propio territorio debilita y vulnera, de manera severa, la correlación de fuerzas del conjunto del proletariado de América del Norte.

Lo anterior lo podemos observar en el Cuadro 1, donde aparece cómo en el curso de los últimos años se ha recrudecido la explotación de la clase obrera en el conjunto de los países del TLCAN. En Estados Unidos, entre mineros, trabajadores de las manufacturas y transportes, el mundo del cuello azul, los salarios retrocedieron durante tres lustros seguidos después de 1980. Por ejemplo, en el sector de la construcción, seis años después de la firma del TLCAN, los salarios tenían 15% menos poder adquisitivo que 20 años atrás. Tan sólo los salarios de los trabajadores de las industrias de información/programación, y de ciertos servicios públicos, los trabajadores de cue-

Veinticinco Aniversario

llo blanco experimentaron un crecimiento parcial entre 1980 y el 2009. En el caso de los servicios de salud y los educativos como consecuencia directa de una creciente organización sindical. Pero aún así, de 1980 al 2000, el salario real promedio en el conjunto de la economía estadounidense atravesó por una larga depresión. En 1980, el salario real promedio era de 7.78 dólares la hora (precios de 1982). Pero tuvieron que pasar 20 años para que el salario real promedio del sector privado recuperara un nivel ligeramente superior, 8.04 dólares la hora.

Pero la recuperación salarial parcial no implicó un descenso en la tasa de explotación del conjunto del proletariado estadounidense. Durante esos 20 años, pero

Con un incremento del producto por hora de trabajo, la tasa de explotación, aun con la magra recuperación de los salarios en los últimos nueve años, se ha multiplicado por cinco.

en particular durante los diez de vigencia del TLCAN, la productividad por hora aumentó sin pausa, tapando todos los poros de tiempo dentro de la jornada laboral e intensificando el volumen de producto minuto a minuto. Entre 1980 y el 2000, la productividad laboral pasó de 28.68 a 61.07 dólares por hora, esto es, un incremento anual de 3.85%. Pero entre el 2000 y el 2009, la productividad se incrementó a una velocidad aun mayor, de 5.7% anual, acumulando un incremento de 65% en el

periodo de nueve años. Con un incremento del producto por hora de trabajo, la tasa de explotación, aun con la magra recuperación de los salarios en los últimos nueve años, se ha multiplicado por cinco, durante el largo periodo de letargo del movimiento obrero en Estados Unidos que va de 1980 al 2010.¹³

Este letargo se expresa en el hecho de que la raquítica recuperación salarial, de 7.66 dólares la hora, en 1990, a 8.04 dólares la hora entre 1990 y el 2000, equivalente a 38 centavos más por hora al año de los salarios, coincide con un descenso en las prestaciones y beneficios. Los beneficios de salud, el pago de bonos anuales por productividad y demás ingresos se habían contraído severamente. Lo que antes era considerado un esfuerzo extraordinario ahora se considera una obligación sin contrapartida alguna. Los trabajadores estadounidenses también han sufrido por las transformaciones recientes del mercado mundial, en donde el TLCAN ha tenido un papel central, aunque no exclusivo. La exuberancia irracional de las bolsas de

¹³ El cambio en la correlación de fuerzas la explicó en su momento Alan Greenspan a los directivos de la Reserva Federal como consecuencia de un cambio en la percepción de los trabajadores sobre sus posibilidades reivindicativas. Bob Woodward reconstruye que: "Greenspan planteó a sus colegas de la Reserva Federal la hipótesis del 'Trabajador Traumatizado'. Éste explica que los trabajadores se sentían inseguros en su trabajo debido a la economía cambiante y aceptaban incrementos nominales reducidos de sus salarios. Había hablado con algunos líderes empresariales y éstos aseguraban que sus trabajadores estaban muy callados y que temían que sus conocimientos no sirvieran en el mercado laboral si se veían obligados a cambiar de empleo." V. Robert Woodward, *Alan Greenspan. Wall Street y la economía mundial*, p. 247.

valores ha tenido como base la sangre, el sudor y las lagrimas de millones de trabajadores en las modernas plantaciones de silicio en los corredores industriales de Estados Unidos. Pero si para los trabajadores de Estados Unidos, el fin del *Welfare* y el reinicio de las hostilidades en la lucha de clases ha sido una tragedia, para las clases obreras de México y Canadá, la historia ha sido un infierno. Con la diferencia, en el caso canadiense, de que sectores importantes de su fuerza de trabajo permanecen con una alta tasa de sindicalización, muy por arriba de los niveles de Estados Unidos y México.

X. México y la descentralización de la clase obrera

Un rasgo común en las economías de México y Canadá es que el descenso de la tasa salarial se recrudece por un nivel de desempleo más alto que el de la economía de Estados Unidos. Pero es en México donde la caída salarial ha sido más atroz, debido al control estatal sobre los sindicatos. En 1980, los salarios en México equivalían en términos reales a 23% de los salarios por trabajos similares en Estados Unidos. En el curso de las reformas económicas privatizadoras, la tasa salarial mexicana se hundió en 60% con lo cual su proporción respecto a la existente en Estados Unidos se redujo de uno a diez. Para el año 2009, los salarios manufactureros en México representaron tan sólo 9% de los ya de por sí deprimidos salarios en Estados Unidos.

Dentro del conjunto de medidas políticas para atacar a la clase obrera mexicana destaca la decisión de diluir al Estado como centro de imputación, a la hora de exigir los derechos constitucionales de los trabajadores mexicanos. Frente a la reivindicación de sus derechos históricos, el Estado se hace a un lado, bajo el argumento de que las Leyes del Mercado lo eximen de toda obligación con los gobernados, en general, pero con particular desdén hacia las obligaciones contraídas con la población asalariada. Para ello han sido muy útiles todos los mecanismos dispuestos para descentralizar los conflictos. La fractura de las grandes centrales sindicales que hoy se vive en las tres naciones del TLCAN, en México recorre todas las franjas de la organización sindical. En el caso en de México, el neoliberalismo ha intentado, como Negri y Cocco afirman para el caso Argentino, desmenuzar el viejo corporativismo. Lo mismo que en la Argentina de Menen, en México:

(...) una de las operaciones más arriesgadas desde el punto del poder, del neoliberalismo, fue justamente el haber destruido una parte significativa de la fuerza de los “gordos” (“charros sindicales” en México) —o sea de la burocracia sindical— y con ella, parte de la espesa malla corporativa de privilegios y redes clientelistas y mafiosas que constituían el verdadero lastre de complicidades sociales (...) la crisis del desarrollismo en América Latina, está fuertemente determinada, al igual que en los países socialistas, por la ausencia de aquellos rasgos de libertad que son necesarios

Veinticinco Aniversario

para tener acceso a la posmodernidad, al posfordismo. Los regímenes de control nacional-desarrollistas eran incapaces de introducir aquellos elementos de libertad y de innovación por parte del trabajo vivo, que son necesarios para construir una sociedad civil (...) Al mismo tiempo, no debemos olvidar que el Neoliberalismo en América Latina (...) afirmó su hegemonía también porque supo captar e instrumentalizar una vasta demanda popular de ruptura del tejido de privilegios privados y corporativos incrustados en la hegemonía real o tendencial de la relación salarial (...) El desmonte de parte de estos privilegios produjo nuevos privilegios y tragedias todavía peores, pero terminó dejando un espacio abierto para formas de participación popular antes impensables”(Negri y Cocco, 2003: 58).

Dentro del conjunto de medidas que han dislocado a un sujeto social “ingobernable”, destaca el contraste entre una creciente centralización económica y una creciente dispersión sindical. En el mundo del trabajo que precedió al TLCAN, el empleo y la tasa de sindicalización permanecían dentro de las áreas tradicionales de alta sindicalización. Para 1992, en el área de la capital de la república se concentraba 33% de los asegurados permanentes del seguro social, esto es, 3.2 millones de trabajadores y 28.7% de los trabajadores sindicalizados del país: 1.2 millones de trabajadores sindicalizados. De ambos datos se deduce que la capital de la república poseía una densidad sindical de 37% similar a la de países como Canadá. Las regiones con baja tasa de sindicalización, como el Norte, con apenas 5% de los trabajadores sindicalizados, todavía quedaban a la zaga en materia de empleo en relación a las regiones del interior del país. Pero para el 2005, el Norte pasó a concentrar 33.1% del total de los asegurados permanentes del país; esto es, 4.3 millones de trabajadores, mientras el número de trabajadores sindicalizados no rebasa los 300 mil, en cifras cerradas. El crecimiento del empleo ha ocurrido en aquellas regiones de baja densidad sindical. El Norte posee una tasa de sindicalización de 7% del total de su fuerza de trabajo. Buena parte de los trabajadores organizados sindicalmente son trabajadores de servicios, como la educación o la salud, y unos pocos de algunas empresas importantes en minería, telecomunicaciones y energía. En la franja norte de México, 95% de los trabajadores carecen de una organización social que represente colectivamente sus intereses. En términos históricos, el país ha desplazado el empleo, de las regiones centrales con una gran tradición de organización gremial, hacia aquellas regiones, en donde el despotismo capitalista tiene garantizada la libre explotación de la fuerza de trabajo, sin las restricciones de la contratación colectiva (INEGI, 2005a).

El otro dato relevante es la creciente dispersión salarial entre los trabajadores. Ésta puede darse como un aumento en la disparidad entre trabajadores de ramas distintas, así como al interior de las empresas. En este último caso, los distintos esquemas de productividad han tenido un papel central en una fractura de la resistencia en los centros de trabajo. En lugar de la negociación colectiva, las empresas han promovido esquemas de pago por rendimiento, para beneficiar a los “trabajadores más produc-

tivos y eficientes”.¹⁴ Al interior de cada uno de los centros de trabajo se ha producido un incremento en la dispersión salarial. El mercado de trabajo en México ha sufrido un creciente desorden al interior de las propias empresas, y entre empresas grandes y aquellas de menor escala.

El mundo del trabajo en México presenta una gran dispersión en sus condiciones de vida y de contratación. Pero el rasgo central es el debilitamiento de la capacidad efectiva de los trabajadores para converger en sus demandas. Su resistencia se da de manera dispersa. En el curso de los últimos años, el proceso de incorporación masiva de trabajadores al mercado de trabajo, ha presentado varias paradojas. Por un lado, la consolidación de un poderoso sector oligopólico en la economía. En el mismo, la capacidad de negociación colectiva real es restringida por decisiones jurídicas y políticas explícitas de las autoridades laborales, que otorgan el reconocimiento a las organizaciones gremiales paraestatales. Tal es el caso de la industria automotriz, en la que el predominio de la representación sindical sigue en manos de los dirigentes “pactados” con las empresas y los sindicatos oficiales. O en el caso del Wall Mart, que con más de 120 mil empleados no reconoce la existencia de organización gremial alguna. A diferencia de la transición española, en México las restricciones a la libertad sindical se mantienen intactas. La democracia se detuvo ante las puertas de los centros de trabajo. Son sus columnas de Hércules.

También, el supuesto mundo de la informalidad, lejos de ser un espacio de “trabajadores no asalariados”, se trata del regreso de las formas más intensas de explo-

¹⁴ Hasta 1982, 90% de los trabajadores asegurados por el IMSS ganaba hasta 3 salarios mínimos, esto es, un total de 5.2 millones de trabajadores asalariados de un total de 5.8 millones. Quince años después, el número de afiliados al IMSS se había incrementado a un total de 10.6 millones. Pero la estructura de los salarios se había modificado sustancialmente. En primer lugar, entre 1982 y 1997, el salario mínimo había perdido 65% de su poder adquisitivo. Y un segmento enorme de trabajadores con salarios por debajo de tres veces el salario mínimo general, no ganaba ni siquiera el equivalente de un salario mínimo del año de 1982. En esa situación se encontraba 70% de los trabajadores. Pero conforme se consolidaron los “programas” de bonos por rendimiento o por productividad, los trabajadores se han estratificado en relación con qué tan próximos o alejados se encuentran de la miseria. Y la estratificación, diferencia, dificulta las tareas de organización. En el 2004, 60% de los trabajadores ganaba menos de tres salarios mínimos. Y el número de trabajadores que había logrado preservar sus ingresos a través de un incremento de sus ingresos en términos de múltiplos del salario mínimo, se distribuyó de la siguiente manera: los trabajadores que ganaban entre 3 y 4 salarios mínimos pasaron de 8.7% a 12.4% del total de afiliados. Los trabajadores que ganaban de 4 a 5 salarios mínimos pasaron de 5.6% a 7.1% del total de afiliados. Los trabajadores que ganaban de 5 a 10 salarios mínimos pasaron de 9.4% a 13.1% del total de afiliados. De 10 a 15 veces en múltiplos de salarios mínimos, el porcentaje de trabajadores pasó de 2.6% a 3.6%. De 15 a 20 veces el salario mínimo, el porcentaje de trabajadores avanzó de 1.2% a 1.6%. Más de 20 veces el salario mínimo, el número de trabajadores pasó de 1.9% a 2.4%. *V. IMSS: Informe del Director General 2004*. Como se puede apreciar, sólo un pequeño grupo de trabajadores, 8%, se mantiene por encima del poder adquisitivo equivalente a tres salarios mínimos de 1982. El restante 92% ha visto reducido su poder adquisitivo real en el transcurso de dos décadas de globalización de la economía mexicana. Pero dentro de esta trama general, 30% ha sufrido una pérdida menos lesiva, mientras el resto, 60%, ha visto derrumbarse sus condiciones a niveles de pobreza extrema. Y este mercado laboral segmentado, trae implícita una fuerza coercitiva severa sobre los trabajadores de las grandes fábricas o establecimientos, para moderar sus reivindicaciones o, en caso contrario, ser arrojados al abismo de los estratos salariales del fondo del mercado laboral.

Veinticinco Aniversario

tación dentro de “pequeños establecimientos”: en 1995, los asalariados del sector informal, eran 2.8 millones, y representaban 32% del empleo informal. En el año 2003, los asalariados informales eran 4.3 millones de trabajadores, y representaban 40% de la fuerza empleada por la “economía subterránea”, aquella que opera sin registro oficial alguno. En el mercado laboral mexicano en su conjunto, considerando la suma de los sectores formal e informal, 27 millones de trabajadores laboran en establecimientos que ocupan al menos 11 trabajadores. Y es en este sector en dónde operan miles de “contratos de protección”. Institución que implica un mecanismo por el cual el patrón “firma” un contrato simulado con un sindicato oficialista que nunca rige, pero protege al empresario de una sindicalización verdadera. Sin embargo, de estos 27 millones de trabajadores, sólo 3% está bajo estas condiciones de existencia formal como “sindicalizados”. El restante 97% no existe ni siquiera para las estadísticas de cotización sindical de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social.

Epílogo con un Desenlace Pendiente

2010, año axial. En los tres países de América del Norte, después de tres décadas de políticas públicas y cambios legislativos a favor de los patrones, de un descenso irresistible en la tasa de sindicalización de la fuerza de trabajo, y la reducción del número de huelgas a su mínimo histórico, el bloque en el poder celebró su impunidad incontestada con una *Missa pro defunctis* por el fin de la clase obrera. No hubo un Bicentenario con Revolución, ¡había que festejar! Envanecidos por sus abundantes poderes se preguntan ¿quién puede temer a una clase obrera molida a golpes, despojada y confundida? El *réquiem*, por precipitado, no deja de ser más bien un exorcismo. El poder sabe que el mundo del trabajo es un substrato social al que ha sometido a tal presión, con el que ha roto todos los puentes de consenso, que hoy es un mundo lleno de misterios y peligros, por lo que a su pregunta original ¿quién puede temer a la clase obrera?, bien podría añadir la siguiente ¿quién conoce el verdadero sentir de los trabajadores? Antes, los sindicatos transmitían, así fuera pálidamente, sus agravios y demandas. Ahora, destruidas las antiguas organizaciones de la clase obrera por la ofensiva del capital, el mismo polo dominante, el bloque hegemónico, aquel compuesto por bancos, *media* y corporaciones necesita saber, pero no puede, la respuesta a nuevas cuestiones: ¿qué *animus* anida en el alma de los trabajadores?, ¿qué hay detrás y después de la pesadilla cotidiana en que ha convertido la existencia de millones de personas? La devastación de los sindicatos y del viejo movimiento obrero creó un nuevo territorio ignoto, el de los nuevos desposeídos del Siglo XXI. No lo son en los términos del Siglo XIX o del XX. Sus necesidades son nuevas y radicales, aunque también se les pueden sumar las añejas y remotas. Los trabajadores en el Siglo XXI todavía no encuentran el camino para reconocerse de manera colectiva. Pero el día en que asuman las consecuencias de su nueva condición, conoceremos el verdadero desenlace del presente ciclo largo del capitalismo mundial. El reproducirse reproduciendo la vida, es un punto de partida ético indestructible. Bien lo saben las mujeres. Y la clase obrera también. La pregunta original se transfigura en una

inquietante realidad: **después de lo vivido en todos estos años, la clase obrera ya no le teme a nada. Es la sal de la tierra, según dice la palabra verdadera. Por sus actos la conoceréis.**

Bibliografía

- Álvarez Garín, Raúl. *La estela de Tlatelolco. Una reconstrucción histórica del movimiento estudiantil del 68*, México, Grijalbo, 1998.
- Bortz, Jeffrey y Edur Velasco. “El ciclo largo del salario en México”, en Jesús Lechuga, *El dilema de la economía mexicana*. México, Ediciones de Cultura Popular, 1989.
- Bureau of Census. *Historical Statistics of the United States*. Washington, DC, Department of Commerce, 1975.
- Bureau of Labor Statistics. *Monthly Labor Review*. “International Labor Statistics”. Department of Labor, Washington, DC, 2010.
- Carpenter, Dallas. *Counter Attack: Canadian Labour’s 1976 Day of Protest*. Norm Quan Bursary Essay, 1999.
- Chomsky, Noam. *Turning the Tide*. Boston, South End Press, 1985.
- Cockburn, Alexander. *An Anti-Labor Day That Lives in Infamy*, Counterpunch, mayo 2004. [Publicación en línea]. Disponible desde Internet en: <http://www.counterpunch.org/> [s/f de acceso].
- Cockcroft, James. *Mexico: Class Formation, Capital Accumulation and the State*. Nueva York, Monthly Review Press, 1983.
- Coriat, Benjamin. *Pensar al Revés: trabajo y organización de la empresa japonesa*. México, Siglo XXI Editores, 1992.
- Davis, Mike. *Prisoners of the American Dream*. Londres, Verso Publishing House, 1986.
- Economic Policy Institute. *The State of Working America*. Nueva York, EPI/Cornell University, 2005.
- Fairris, David y Edward Levine. “Declining union density in Mexico, 1984–2000”. *Monthly Labor Review*. Department of Labor. Vol. 127, núm. 9. Washington, DC, septiembre 2004. [Documento en línea (PDF)]. Disponible desde Internet en: <http://www.bls.gov/opub/mlr/2004/09/art2full.pdf> [con acceso el 4 de abril del 2011].
- Flor Cruz, Jaime. *China grapples with growing labor discontent*. CNN, 28 de junio del 2010. [Publicación en línea]. Disponible desde Internet en : <http://articles.cnn.com/2010-06-28/world/china.migrant.workers> [s/f de acceso].
- Galeano, Eduardo. *La pobre mano humana*. [Publicación en línea]. Disponible desde Internet en: <http://www.sololiteratura.com/gal/lapobremanohumana.htm> [con acceso el 4 de abril del 2011].
- Gindin, Sam. *The Auto Industry: Concretizing Working Class Solidarity*. Toronto, Socialist Project, 2004.
- Greenspan, Alan. *Structural Change in the New Economy*. EU, The Federal Reserve Board-Pennsylvania Statement, 2000.

Veinticinco Aniversario

- Hobsbawn, Eric. *Age of Extremes*. Londres, Random House Publishing, 1996.
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía. *Anuario Estadístico de los Estados Unidos Mexicanos*. México, INEGI, 1970-2010.
- . *Encuesta de Empleo*. México, INEGI, 2005.
- Mitchell, Brian. *International Historical Statistics, 1750-2005*. Nueva York, Palgrave-MacMillan, 2007.
- Moody, Kim. *Workers in a Lean World*. Londres, Verso Publishing House, 1997.
- Moreno Gonzales. *The Hispanic Color Divide*. Nueva York, Lewis Mumford Center of SUNY, 2003.
- Negri, Antonio y Giuseppe Cocco. *Diálogo sobre la globalización y la multitud*. Argentina, Paidós, 2003.
- Organisation for Economic Co-operation and Development. *The World Economy. A Millennial Perspective*. París, OECD [Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE)], 2001.
- Poniatowska, Elena. “La Noche de Tlatelolco, Testimonios de Historia Oral”. *El Porvenir*, diario editado en Monterrey, Nuevo León, 2 de octubre del 2008.
- Rasmus, Jack. *The War at Home. Economic Class War in America*. San Ramon, California, Kyklos Production, 2006.
- Roman, Richard y Edur Velasco. “Workers’ Insurgency, Rural Revolt and the Crisis of the Mexican Regime”, en Ellen Meiksins Wood, Peter Meiksins y Michael Yates (eds.). *Rising from the Ashes: Labor in the Age of “Global” Capitalism*. Nueva York, Monthly Review Press, 1999.
- . “Neoliberalism, Labor Market Transformations and Working Class Responses”. *Latin American Perspectives Review*. Latin American Perspectives, Inc. Vol. 28, núm. 4. California, EU, julio 2001, pp. 52-71.
- . “The State, the Bourgeoisie, and the Unions: The Recycling of Mexico System of Labour Control”. *Latin American Perspectives Review*. Latin American Perspectives, Inc. Vol. 33, núm. 2. California, EU, marzo 2006, pp. 95-103.
- Secretaría del Trabajo y Previsión Social. *Anuario de estadísticas*. México. STPS-JFCA.
- Statistics Canada. *Canada Year Book*, Ottawa, 1990.
- . *Historical Statistics of Canada*. 1a. y 3a. eds. Ottawa, 2010.
- Sweeney, John. *Statement John Hopkins University 2000 Year*. EU, AFL-CIO, 2000 (Documents).
- Van Praet, Nicolas. “Has Canadian Labour Give Up”. *Financial Post*, Toronto, 2008.
- Woodward, Robert. *Alan Greenspan. Wall Street y la Economía Mundial*. Madrid, Ediciones Península, 2001.
- Zapata, Francisco. *El conflicto sindical en América Latina*. México, El Colegio de México, 1986
- . *¿Flexibles y Productivos? Estudios sobre flexibilidad laboral en México*. México, El Colegio de México, 1998.