

**IMPLICACIONES DEL NAFTA SOBRE LAS LEALTADES POLÍTICAS DE LOS
SINDICATOS EN MÉXICO DURANTE LOS AÑOS NOVENTA**

**PONTIFICIA UNIVERSIDAD JAVERIANA
FACULTAD DE CIENCIAS POLÍTICAS Y RELACIONES INTERNACIONALES
CARRERA DE CIENCIA POLÍTICA
CARRERA DE RELACIONES INTERNACIONALES
BOGOTÁ D.C.
2018**

**IMPLICACIONES DEL NAFTA SOBRE LAS LEALTADES POLÍTICAS DE LOS
SINDICATOS EN MÉXICO DURANTE LOS AÑOS NOVENTA**

ANDREA CATALINA MEDINA GARZÓN

**PONTIFICIA UNIVERSIDAD JAVERIANA
FACULTAD DE CIENCIAS POLÍTICAS Y RELACIONES INTERNACIONALES
CARRERA DE CIENCIA POLÍTICA
CARRERA DE RELACIONES INTERNACIONALES
BOGOTÁ D.C.
2018**

**IMPLICACIONES DEL NAFTA SOBRE LAS LEALTADES POLÍTICAS DE LOS
SINDICATOS EN MÉXICO DURANTE LOS AÑOS NOVENTA**

Trabajo de grado para optar el título de Politóloga e Internacionalista

ANDREA CATALINA MEDINA GARZÓN

DIRECTOR DEL TRABAJO DE GRADO

GERMÁN CAMILO PRIETO CORREDOR

Doctor en Ciencia Política de la Universidad de Manchester, Magíster en
Economía Política Internacional en la Universidad de Warwick y Politólogo de la
Universidad Nacional de Colombia

PONTIFICIA UNIVERSIDAD JAVERIANA

FACULTAD DE CIENCIAS POLÍTICAS Y RELACIONES INTERNACIONALES

CARRERA DE CIENCIA POLÍTICA

CARRERA DE RELACIONES INTERNACIONALES

BOGOTÁ D.C

2018

Gracias

A mi mamá, mi papá y mi abuelita por el amor incondicional, el apoyo y la paciencia durante todos estos años.

A mi hermano por su insistencia para elegir un tema de tesis y su disposición a escucharme y guiarme durante esta etapa.

A mi director por confiar en mí, incluso más que yo misma.

A México por ser la fuente de inspiración de esta tesis

Tabla de contenido

<u>Introducción</u>	7
Capítulo 1. La relación entre el Estado y los sindicatos: legado de la revolución	13
1.1 <i>Corporativismo sindical</i>	14
1.2 <i>Llegada del neoliberalismo: período de transición</i>	17
1.3 <i>Crisis del corporativismo: la oportunidad para la alternancia</i>	23
1.4 <i>Conclusiones</i>	26
Capítulo 2. El NAFTA y la reestructuración económica: contracción del movimiento sindical	27
2.1 <i>Desempeño macroeconómico mexicano con la llegada del NAFTA</i>	28
2.2 <i>Reformas políticas y el NAFTA</i>	30
• 2.2.1 <i>Legislación laboral</i>	31
• 2.2.2 <i>Relaciones laborales y conflictos obrero-patronales</i>	35
2.3 <i>Conclusiones</i>	36
Capítulo 3. Sistema político mexicano: instituciones insuficientes y lealtades alteradas	38
3.1 <i>Dilema de lealtad: Tensiones en la alianza partido-sindicato</i>	39
3.2 <i>El NAFTA y el sistema legal de relaciones laborales</i>	43
3.3 <i>Cambios en el sistema político mexicano: crisis en el sistema de partidos y en la elección de candidatos del partido</i>	45
• 3.3.1 <i>Sistema de partidos</i>	45
• 3.3.2 <i>Sistema de elección de candidatos dentro del partido</i>	47
3.4 <i>Incertidumbre del movimiento: la estructura sindical durante la transición a la pluralidad política</i>	50
• 3.4.1 <i>Sindicalismo automotriz mexicano</i>	50
• 3.4.2 <i>Sindicalismo y maquilas en México</i>	53
3.5 <i>Conclusiones</i>	55
Conclusiones generales	58
Bibliografía	60
Anexos	64
<i>Ilustraciones</i>	64
<i>Tablas</i>	70

Siglas

CROC	Confederación Revolucionaria de Obreros y Campesinos
CROM	Confederación Regional Obrera Mexicana
CTM	Confederación de Trabajadores de México
FESEBES	Federación de Sindicatos de Empresas de Bienes y Servicios
LFT	Ley Federal del Trabajo
PAN	Partido de Acción Nacional
PEA	Población Económicamente Activa
PRD	Partido de la Revolución Democrática
PRI	Partido Revolucionario Institucional
PSE	Pacto de Solidaridad Económica
UNT	Unidad Nacional de Trabajadores

Introducción

Después de la revolución mexicana es fundamental resaltar la estrecha relación que se forjó entre el PRI y los sindicatos, configurando lo que puede denominarse una democracia corporativista. Esto en conjunto con los casi 70 años que se mantuvo en el poder, generó ciertas dinámicas que condicionaron el sistema político a una arraigada estabilidad y limitada volatilidad.

Desde mediados de la década de los ochenta se empezará a llevar a cabo un proceso de incremento en la volatilidad que afectará la institucionalidad casi inamovible a la que estaba acostumbrada México. Los procesos de liberalización política dados principalmente por una modificación en el sistema de partidos, y la implementación de nuevas políticas económicas tendrán como consecuencia un cambio del régimen autoritario posrevolucionario a una alternancia partidista que se puede entender como una transición democrática, como lo exponen Bensusán y Middlebrook (2013)

El primer antecedente de una transición democrática dentro de las instituciones mexicanas se da durante el gobierno de Miguel de la Madrid (1982-1988), en el que se empezaron a dar cambios estructurales en el modelo económico para enfrentar la grave crisis que afrontaba el país, y la oposición política comenzó a ganar espacios:

Fue el principio de la radical reorientación de la política económica, para perfilar un nuevo tipo de Estado conocido como neoliberal que de inmediato inició con el desmantelamiento del Estado interventor [...] estableció los lineamientos de la concurrencia en igualdad de circunstancias de los sectores público, privado y social. (Salazar, 2004)

Ahora bien, en términos macroeconómicos la administración de Miguel de la Madrid se vio obligada a adoptar medidas de austeridad, respondiendo a la crisis de la deuda y al agotamiento de las políticas de sustitución por importación, recurriendo a un nuevo modelo económico caracterizado por la liberalización del comercio y la tasa de cambio, la desregulación de los flujos de inversión extranjera y de los

mercados financieros, el abandono de las políticas sectoriales de promoción del empleo y la industria, y la privatización intensiva de empresas del Estado (Bensusán & Middlebrook, 2013).

Esta radical reestructuración económica significó grandes desafíos para los sindicatos dentro del sistema político mexicano, lo que se tradujo en la modificación de sus capacidades y ventajas para ejercer influencia política con el fin de obtener de los funcionarios del Estado algún tipo de concesión al negociar salarios, prestaciones y condiciones laborales. En términos más generales, a partir de mediados de la década de los ochenta, la inversión en el balance de poder entre los sectores público y privado redujo la influencia política general de los sindicatos, aunque el PRI siguió teniendo el control del gobierno federal.

El hecho de que el Partido Revolucionario Institucional (PRI) haya podido cooptar y controlar, desde su creación, al sector obrero, campesino y popular de la sociedad civil organizada para asegurarse el control político, ocasionó que el país tuviera algunas características consideradas poco democráticas, en este caso, el corporativismo, considerado uno de los indicadores que representan con mayor claridad la realidad mexicana. Para esto es preciso partir del concepto de corporativismo propuesto por Schmitter et al., el cual puede ser definido como un

sistema de representación de los intereses en el que las unidades constitutivas están organizadas en un número limitado de categorías únicas, obligatorias, no en competencia entre sí, ordenadas jerárquicamente y diferenciadas funcionalmente, reconocidas y autorizadas (si no creadas) por el Estado, que deliberadamente les concede el monopolio de la representación en el interior de sus respectivas categorías, a cambio de observar cierto control sobre la selección de sus líderes y sobre la articulación de las demandas y de los apoyos (Schmitter, Streeck, & Lehbruch, 1992, pp. 52-53).

En este sentido, es posible entender que en México la relación Estado-Sindicatos forma parte de un régimen de corte corporativo estatal. Se consolida como una práctica capaz de promover la organización de la colectividad sobre la base de

asociaciones que representan los intereses de todos aquellos que participan en los procesos productivos y en actividades profesionales con el fin de conformar de mecanismos de representación política y de ajuste entre los distintos actores socioeconómicos. Este pacto entre el Estado y los sindicatos también implicó la creación de un marco institucional mediante el cual era posible la reproducción del régimen asegurando su continuidad y, asimismo, fortaleciendo cada vez más este aparato de instituciones.

No obstante, la apertura económica se dio mientras muchos elementos del régimen autoritario permanecían intactos, lo que tuvo como consecuencia que las organizaciones obreras y otros grupos populares tuvieran escasas posibilidades de exponer sus necesidades o de influir en los debates sobre políticas nacionales para definir una estrategia económica más incluyente: “Por ende, la democratización electoral si bien modificó las oportunidades políticas disponibles para los trabajadores y los sindicatos, la reestructuración económica tuvo consecuencias aún mayores para el movimiento obrero mexicano” (Murillo, 2005)

Un claro ejemplo de esto es que, a diferencia de lo que ocurrió en otros países latinoamericanos que adoptaron reformas liberalizadoras del mercado en las décadas de los ochenta y noventa (Zapata, 2000), la apertura económica de México no se ancló con cambios formales en la legislación laboral. De esta forma, es posible evidenciar cómo el proceso de globalización ha impactado profundamente el escenario de las relaciones laborales, generando mecanismos de reestructuración política y productiva, obligando a ciertos actores a buscar nuevas estrategias de intermediación.

Ahora bien, desde principios de la década de los noventa se empieza a negociar la propuesta del NAFTA entre Estados Unidos, Canadá y México, según De La Garza (2003), este tratado tenía como principal objetivo la eliminación de barreras arancelarias al libre comercio de bienes, servicios y capitales, lo que significa que no tendría implicaciones jurídicas que involucren la implementación de una moneda única, unificación migratoria o libre movilidad de personas. Tras su implementación

en 1994, algunos sectores de la economía contarán con grandes beneficios, especialmente los industriales (Murillo, 2005). Sin embargo, los sindicatos se enfrentarán a nuevas dinámicas empresariales que van a modificar los mecanismos a los que usualmente acudían para su estrategia defensiva dentro de una economía estatista debido a la inserción de México en el mercado global donde el sector privado tendrá mayor incidencia, generando tensiones en la relación corporativista tradicional del país.

En estos términos, la pregunta que busca responder esta investigación es: ¿Cuál fue la influencia del NAFTA en el cambio de lealtades políticas de los sindicatos mexicanos hacia el PRI durante el período 1990-2000? Esto bajo el argumento que las organizaciones sindicales y la democracia tiene un vínculo complejo e incluso en ocasiones problemático. El caso mexicano es una clara muestra de ello debido a que, a raíz de las reformas neoliberales implementadas y, especialmente, con la firma e implementación del NAFTA, los vínculos entre partidos y sindicatos se vuelven más vulnerables.

En el campo de estudio de la ciencia política y las relaciones internacionales esta investigación resulta relevante en tanto evalúa conceptos en torno a las dinámicas que afectan las condiciones políticas, económicas y sociales tras la implementación de un tratado de libre comercio de tal envergadura. Es importante indagar acerca de las variaciones al interior del Estado y cómo estas se dan debido a dinámicas de inserción económica en el nivel mundial ya que se enmarca en relaciones de intercambio e integración impulsadas dentro de un proceso de globalización progresiva.

El período se arguye bajo la necesidad de entender los cambios dentro del sistema político mexicano durante una década marcada por enormes transformaciones a nivel político y económico, considerando que es allí cuando inician las negociaciones con Estados Unidos y Canadá para la firma del NAFTA y será en 1994 su implementación, lo que en definitiva tendrá un fuerte impacto sobre el rumbo de la democracia mexicana.

Para el desarrollo de la presente investigación pretendo recurrir a un enfoque institucional, que concibe las decisiones y compromisos originales como ciertamente determinantes del curso de la política, donde el estudio de la secuencia de decisiones o reglas en ese proceso puede proporcionar los criterios de su propia evaluación. Considero que es necesario explicar la política interna de las organizaciones sindicales y cómo estas se adaptan a las instituciones, ya que saben que manteniéndose en el marco legal y observando las reglas de juego podrán obtener dividendos de su acción con la otra parte, lo cual permite entender por qué es tan importante la organización sindical como base fundamental del proceso electoral en México.

Para este propósito considero pertinente acudir al modelo de Katrina Burgess en su texto *Parties and Unions in the New Global Economy*, para evaluar algunos de los factores internos, ya que la autora expone indicadores que muestran el papel de cuatro reglas institucionales a la hora de evaluar el poder de sanción tanto de partidos como de trabajadores a los líderes sindicales en el caso mexicano. Las cuatro categorías de análisis son: sistema legal de relaciones laborales, la competitividad interna de la estructura sindical, el sistema de partidos, y el sistema de elección de candidatos dentro del partido.

La muestra elegida para el desarrollo de la investigación se dio bajo dos criterios. En primer lugar, que fueran sectores afectados por las reformas económicas que trajo consigo el NAFTA y, por otra parte, que tuviesen estructuras de organización diferentes –una más homogénea que la otra-. En este caso serán: sindicatos en el sector automotriz (Bayón, 1997) y sindicatos en sector de maquilas (Hermanson & De La Garza, 2005), estableciendo una relación entre las nuevas perspectivas económicas y laborales implementadas desde la firma de este tratado y las afectaciones reales que tuvo sobre las organizaciones sindicales.

Recurrí a la técnica de revisión documental, incluyendo fuentes tanto primarias como secundarias, como la forma más pertinente de abordar la presente investigación. Ahora bien, la investigación se divide en tres etapas. En un primer

momento se presenta una descripción de la relación histórica del PRI como partido hegemónico en función de un corporativismo sindical, haciendo especial énfasis en los sexenios de los Presidentes Miguel de la Madrid (1982-1988) y Carlos Salinas de Gortari (1988-1994), debido a que es crucial entender la transición y consolidación de un nuevo régimen político mexicano, partiendo desde el corporativismo más enraizado en las instituciones mexicanas, hasta cómo se implementó el régimen neoliberal en este país; las causas, los objetivos y las acciones que se realizaron con dicho propósito. Es fundamental estudiar el inicio de la liberalización económica en México y el debilitamiento del partido en el poder, el PRI, para dar paso a la alternancia política en el año 2000.

El segundo apartado presenta las implicaciones del NAFTA sobre la economía mexicana en términos macroeconómicos y en relación a la discusión acerca del papel de los sindicatos; acudiendo a índices tales como los afiliados a sindicatos y la tasa de sindicalización, el valor de los salarios reales durante el periodo a estudiar y la legislación laboral (esta constituye una variable importante para explicar algunas de las diferencias en los efectos de las políticas neoliberales sobre los trabajadores y sus organizaciones, según Bensusán (2001).

Posteriormente, se genera un análisis en torno a los efectos que tuvo la reestructuración económica dada tras la liberalización de los mercados sobre la lealtad de los sindicatos (automotriz y maquilas) para el mantenimiento del PRI como partido gobernante. Y finalmente, se dará respuesta a la pregunta exponiendo las implicaciones del NAFTA sobre las lealtades políticas de los sindicatos; esto corresponde a la necesidad que ven las empresas afiliadas a los sectores afectados por el NAFTA por acudir a unas medidas informales de flexibilización laboral lo que deriva en una serie de descontentos por parte de los sindicatos y deja a los líderes sindicales en un dilema de lealtad -entre ser leal al PRI o a los trabajadores- el cual tendrá como consecuencia una fragmentación del movimiento sindical debido a que el poder de sanción del PRI sobre los líderes sindicales será mayor que el de los trabajadores sobre los líderes, generando una crisis de representatividad entre los

sindicatos y creando fuertes divisiones en las bases sindicales, lo que tendrá como resultado una disminución de respaldo electoral hacia el PRI y la atomización del sistema de partidos con un mayor balance de estas fuerzas políticas dando paso a la victoria del PAN y Vicente Fox en el 2000.

Capítulo 1. La relación entre el Estado y los sindicatos: legado de la revolución

Después de la revolución mexicana la democracia en dicho país se va a caracterizar por ser un régimen de partido hegemónico¹, donde los sindicatos serán uno de los pilares fundamentales que, desde la década de 1920 hasta inicios del siglo XXI, van a permitir la permanencia del PRI como partido gobernante en México.

Desde mediados de la década de los ochenta en México empieza a darse una serie de cambios al interior del Estado, permitiendo que las instituciones políticas se liberalizaran paulatinamente. Durante gran parte de este periodo la liberalización del régimen autoritario posrevolucionario procedió mucho más lentamente que la reestructuración económica. Al mismo tiempo, el crecimiento económico sostenido y las características de una industrialización basada en la sustitución de importaciones reforzaron el pacto de la élite política gobernante con el movimiento sindical, tal y como lo exponen Bensusán y Middlebrook (2013).

El objetivo de este capítulo es exponer algunos de estos elementos buscando establecer un contexto que permita evidenciar la trayectoria de los sindicatos al interior del sistema político mexicano, y su relación con el proceso de democratización que empieza a gestarse a partir de la década de los ochenta, y que, finalmente, se verá representado con la llegada de Vicente Fox y el PAN a la presidencia en el 2000. El argumento principal propone que la transición al neoliberalismo generó una brecha entre los intereses del partido y de los sindicatos, donde estos últimos van a sentir una amenaza sobre la relación corporativista

¹ El Partido Hegemónico no permite una competencia oficial por el poder, ni una competencia *de facto*. Se permite que existan otros partidos, pero como partidos de segunda, autorizados; pues no se les permite competir con el partido hegemónico en términos antagónicos y en pie de igualdad (Sartori, 1992)

tradicional, debido a que con la llegada de Zedillo al poder el partido ya no buscará únicamente guardar por los intereses de esta organización, sino que tendrá otros incentivos (electorales) debido a la paulatina democratización del sistema.

Este argumento se desarrolla en cuatro secciones. La primera sección ofrece una definición de lo que representa México como una democracia corporativista tomando como ejemplo la relación partido-sindicato y cómo esta se expresó a lo largo del siglo XX. La segunda sección analiza la llegada del neoliberalismo y su influencia sobre el proceso de democratización política que se presenta en México; para este caso, es pertinente hacer un análisis más detallado de los sexenios correspondientes a los presidentes Miguel de la Madrid y a Carlos Salinas de Gortari. La tercera sección enfatiza en el papel de los sindicatos durante la última década del siglo XX, que se caracteriza por el distanciamiento que toma Ernesto Zedillo con los sindicatos, lo que significó un vuelco total a la maquinaria del PRI al interior del sistema político. Por último, la cuarta sección ofrece conclusiones sobre la forma en que se desarrolló este proceso de transición política.

1.1 Corporativismo sindical

El sistema político mexicano posrevolucionario se caracterizó por el predominio de las relaciones industriales con el Estado que fueron capaces de crear un marco institucional que permitía la reproducción de un régimen de corte corporativo estatal. Este concepto de corporativismo, según Schmitter, Streeck y Lehbruch (1992), corresponde a un sistema de representación en el cual se exponen los intereses de un número limitado de actores que no compiten entre sí, y que el Estado les concede el monopolio de la representación con el fin de observar cierto control sobre la selección de sus líderes y sobre la articulación de las demandas y de los apoyos.

El caso mexicano no constituyó una excepción a esta definición de Estado corporativista como una forma de regulación social. El Partido Revolucionario Institucional (PRI) se ganó la lealtad de la población gracias a la adopción de una imagen nacionalista que se venía gestando desde el inicio de la Revolución Mexicana en 1910, permitiendo de esta forma la promoción de los valores

reformistas ante las estructuras socioeconómicas, consolidando así un avance en las relaciones capitalistas y, asimismo, el fortalecimiento de las relaciones Estado-Movimiento Obrero.

Tal y como lo asegura Córdova (1979), el régimen cardenista (1934-1940) será el punto culminante del proceso de conformación de la línea de masas. En efecto, esto desencadenará la conformación de un sistema institucionalizado capaz de cooptar los intereses de las masas trabajadoras organizadas y hacer de éstas un fuerte respaldo electoral para lo que en ese entonces era el Partido Nacional Revolucionario (1928-1938), que en 1946 se consolidará finalmente como el Partido Revolucionario Institucional (PRI). Es así como el proceso de consolidación de México posrevolucionario se institucionaliza en concordancia a una línea de masas que permite mantener unas relaciones estables encarnadas en el consenso político.

Dada la importancia de los valores revolucionarios, tal y como la política de masas, los gobernantes subsiguientes se vieron en la necesidad de adoptar agendas políticas y económicas favorables que contaran con estrategias innovadoras para los sindicatos; autores como Bensusán y Middlebrook (2013) aseguran que para esto fue necesaria la adopción de leyes laborales que apuntaban hacia un camino progresista, el establecimiento de la regulación de los mecanismos clientelistas y, además, el reconocimiento de la participación obrera y la instauración de alianzas con los dirigentes de estos sindicatos con el fin de conseguir el apoyo popular y centralizar el poder político.

Esta función mediadora que se crea en la relación Estado-Sindicato será fundamental para la estabilidad del sistema político mexicano. Tal y como lo exponen Bensusán y Middlebrook (2013), los antecedentes de las organizaciones sindicales datan de 1918 con el establecimiento de la CROM dentro de un marco de la revolución bajo la presidencia de Plutarco Elías Calles (1924-1928).

Para 1936 se crea la CTM como la confederación obrera más grande del país y como el principal recurso de apoyo del régimen posrevolucionario entrando a reemplazar a la CROM; y en 1950 ya se había convertido en la organización sindical

con mayores beneficios en temas de apoyo legal, económico y político por parte del Estado (Bensusán y Middlebrook, 2013):

...también se beneficiaba ocasionalmente de que el gobierno aplicara la fuerza contra sus rivales sindicales, y dependía del predominio abrumador del PRI en el ámbito electoral para colocar a sus candidatos en cargos de elección popular, mediante los cuales sus dirigencias obtenían oportunidades tanto de movilidad política ascendente como de ganancias materiales (a menudo ilícitas). (Bensusán y Middlebrook, 2013, pp. 37-38)

Es decir, en términos de Muñoz (2006), prácticamente la CTM monopolizó la representación sindical en espacios de concertación con el Estado tales como la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos y la Comisión Nacional para la Participación de los Trabajadores en las Utilidades. A cambio de esta participación, tanto esta como otro tipo de organizaciones similares ofrecieron un apoyo regular a los gobiernos.

No obstante, la vinculación que tenía la CTM con las élites políticas era bastante particular debido a que estaba estrechamente ligada con el partido “oficial” del gobierno, esto ocasionó que los apoyos del Estado fueran de suma importancia para los sindicatos y, por ende, eran altamente vulnerables a la presión del gobierno:

La habilidad de las organizaciones obreras “oficiales” para conservar su acceso preferencial a los recursos públicos dependió principalmente de su disposición a controlar las acciones de sus afiliados de base. Esta dependencia se acentuó a menudo por la propia debilidad del movimiento obrero, asociada con una composición organizacional heterogénea, el tamaño comparativamente pequeño de muchos sindicatos y la ausencia frecuente de arreglos representativos sólidos que vincularan a los dirigentes obreros con los miembros de base. (Bensusán y Middlebrook, 2013, pp. 39)

Sin embargo, la iniciativa sindical por “...obstaculizar las movilizaciones de la clase trabajadora, restringir el pluralismo organizacional en el sector obrero y limitar las demandas laborales” (Bensusán y Middlebrook, 2013, pp. 39), permitió que estos sectores se convirtieran en valiosos mecanismos de control político y del

mantenimiento de la hegemonía partidista del PRI. De hecho, así como lo afirman Hermanson y De La Garza (2005) “...desde los años setenta no ha habido una gran oleada de insurgencia sindical con el objetivo de que los trabajadores recuperen sus organizaciones”, lo que indica que durante gran parte del siglo XX los sindicatos mantuvieron esta relación corporativa con el Estado.

1.2 Llegada del neoliberalismo: período de transición

La transición mexicana a la democracia fue lenta e incierta. Tal y como lo asegura De La Garza (2001) la sobrevivencia de los mecanismos corporativos, el apoyo estatal al PRI y las reglas electorales que limitan la formación de coaliciones, así como la presencia de un fuerte presidencialismo, posibilitaron no sólo la permanencia sino también la expansión del sindicalismo tradicional-corporativo, sobretodo en algunos sectores exportadores. Sin embargo, el aumento de la pluralidad política y el ascenso de los partidos políticos de oposición desde mediados de los ochenta abrieron más posibilidades que nunca antes al nuevo sindicalismo en aras de la conformación de un polo organizativo alternativo.

Pese a que en términos procedimentales el régimen mexicano sí podría describirse como una democracia, otras características como la ausencia de alternancia partidista le otorgaban particularidades de un régimen autoritario:

...problemas del sistema electoral y del sistema de partidos [...] la crisis del presidencialismo y del gobierno derivada de las tendencias estadocéntricas del sistema político posrevolucionario [...] los partidos y las instituciones políticas corporativistas [...] los problemas de la gobernabilidad y la transición (Acosta, 2009, pp.113)

Debido a estas características del sistema político, el proceso de apertura económica tuvo graves consecuencias sobre la capacidad de las organizaciones obreras por expresar sus necesidades y entrar a negociar en espacios de concertación con el Estado: “Sobre todo por esta razón, si bien la democratización electoral modificó las oportunidades políticas disponibles para los trabajadores y los sindicatos, la reestructuración económica tuvo consecuencias aún más

significativas para el movimiento obrero mexicano.” (Bensusán y Middlebrook, 2013, p. 41).

El apoyo de la CTM y las restricciones jurídicas sobre las distintas formas de participación obrera permitieron un alto grado de autonomía para que los funcionarios de gobierno tomaran decisiones en materia económica: “el resultado de esto fue una expansión económica estable entre 1940 y 1980 que mantuvo el aumento del PIB en un promedio de 6,3%” (Bensusán y Middlebrook, 2013, pp. 42). Lo anterior dio paso a que se reforzaron notablemente las relaciones con las élites políticas y el sistema político se mantuviera estable.

Sin embargo, la crisis financiera de 1982² va a modificar profundamente tanto las relaciones políticas como económicas del Estado mexicano, en este caso, específicamente con los sindicatos. La llegada de Miguel de la Madrid a la presidencia (1992-1998) empezó marcada por cuatro falencias principales mencionadas por Collado (2011):

La moneda se devaluó en más del cien por ciento en un año, la deuda pública externa se disparó a más de 91.000 millones de dólares (más de la mitad eran préstamos a corto plazo en 1981), las reservas del Banco de México se agotaron, la fuga de capitales alcanzó entre 17 300 y 23 400 millones de dólares y la inflación bordeaba el 100% (Collado, 2011, pp. 152)

En consecuencia, el presidente de turno se vio obligado a adoptar medidas de austeridad, lo que significó un giro total al nivel de vida de los trabajadores. Entre 1982 y 1988 el salario real cayó en 49,7% lo que empieza a develar que las condiciones de los trabajadores estaban empeorando notablemente y, aun así, los conflictos obrero-patronales y sindicales eran pocos, tal y como lo afirman Hermanson y De La Garza (2005).

²Véase en Lustig (1992) una discusión de los orígenes y los efectos económicos de la crisis de deuda de 1982.

Para esta pasividad de los trabajadores se dieron explicaciones que corresponden “en primer lugar a una alta capacidad de represión tanto física como legal por parte del Estado; por otro lado, las relaciones de intercambio entre los sindicatos y el estado habrían generado la oportunidad de generar un consenso pasivo” (Hermanson & De La Garza, 2005, pp 187). Evidentemente sí existieron tensiones, pero estas no fueron lo suficientemente relevantes porque las necesidades del Estado por mantener el sistema económico estable prevalecieron ante la pasividad sindical, incluso si estas reformas incluían la renovación del modelo económico.

La deuda que tuvo que enfrentar De La Madrid alcanzaba hasta los 93.000 millones de dólares, por lo cual decidió que lo más idóneo era hacer un especial esfuerzo para recuperar la confianza de las empresas y en controlar variables macroeconómicas. Hermanson y De La Garza (2005) exponen que las consecuencias de la implementación de un modelo neoliberal y de las reformas macroeconómicas en México fueron graves: en el sector laboral el cual se disminuyó el salario real como método contencioso de la inflación, se flexibilizaron los contratos colectivos –siendo esta una condición de competitividad con las empresas – y el sistema de seguridad social decayó de manera considerable con el fin de mantener saneadas las finanzas públicas.

Para 1985 empezó la implementación de políticas de liberalización, y un año más tarde se adhiere al GATT. Sin embargo, en 1987 vuelve a incrementar drásticamente la inflación por el colapso de la bolsa de valores, y De La Madrid recurre a medidas tales como la devaluación del peso, y en diciembre de ese mismo año firma el Pacto de Solidaridad Económica (PSE) con líderes empresariales, trabajadores y campesinos: “El Pacto de Solidaridad Económica de 1987 a 1988 se propuso aumentar los ingresos tributarios y reducir el gasto público, establecer controles de precios y salarios, y remarcar la disciplina monetaria y fiscal” (Labra, 2004, pp 10).

La firma del PSE y su aplicación como política pública generó numerosas tensiones al interior del PRI. Según Murillo (2005) el plan de ajuste propuesto por este pacto

desencadenó el aumento del sector informal debido a la falta de seguro de empleo, entre otras graves consecuencias para los trabajadores. Sin embargo, el presidente de turno mantuvo los cargos legislativos e institucionales de la CTM y concedió subsidios, lo que tuvo efectos para un respaldo favorable por parte de la Confederación hacia el PSE, incluso con las pésimas condiciones económicas que este planteaba.

Ahora bien, la presidencia de Carlos Salinas de Gortari, también designado candidato por el PRI, se ve enfrentada a una severa crisis de legitimidad debido a la denuncia de Cuauhtémoc Cárdenas -su principal rival electoral- por los resultados de la votación. Autores como Murillo (2005) manifiestan que haber ganado con un porcentaje de apenas el 50,4% tras un escrutinio dudoso por una caída del sistema informático de la Comisión Electoral Federal, dejaron a Salinas desde el principio en una posición de poca gobernabilidad del sistema político.

Sumado a esto, la situación económica de México tampoco era muy alentadora: "...el déficit fiscal de 1988 superaba el 9% del PIB y el índice inflacionario llegaba al 114% anual" (Murillo, 2005). Salinas continuó con el ajuste estructural y buscaba un consenso entre los sectores firmantes del PSE y de los pactos posteriores a éste:

El Pacto para la Estabilidad y el Crecimiento Económico cubrió, en cinco etapas, el período 1988 a 1991. Su rasgo permanente fue una política monetaria y fiscal antiinflacionaria, desgravación arancelaria, estímulos a la producción exportadora, ajustes salariales y cambiarios, subsidios alimentarios y reducciones al impuesto sobre la renta de sectores de bajas percepciones para compensar el empobrecimiento de los grupos de ingresos medios y bajos. (Labra, 2004, pp. 46)

Durante su periodo se desató lo que Salinas catalogaba como *liberalismo social*, era un hombre muy carismático y un político muy hábil, logró convencer a la sociedad de que las condiciones internacionales habían imposibilitado el surgimiento de los planes anteriores, y de que el denominado *liberalismo social* "provenía de las reformas liberales de Benito Juárez y de la búsqueda de beneficios sociales encarada por Emiliano Zapata" (Murillo, 2005, pp 130).

Para los años siguientes la inflación descendió en un 20%, y para 1991 casi el 70% de la población mexicana aprobaba la gestión de Carlos Salinas. Evidentemente, la situación favorable de Salinas fue de gran provecho para el PRI; el partido empezó a formar alianzas con varios sectores económicos y sociales logrando un gran respaldo electoral, además por la cercanía ideológica de las reformas estructurales en el ámbito económico hacia el Partido de Acción Nacional (PAN), se amplió la posibilidad de coaliciones legislativas necesarias para la aprobación de algunas políticas. Según Hermanson y De La Garza (2005), Salinas incluso logró que los sindicatos apoyaran muchas de sus reformas de mercado.

La estrategia de Salinas para afrontar el enorme déficit fiscal y los altos índices de inflación fue por medio de la liberalización comercial, la contención salarial y un presupuesto fiscal equilibrado (Murillo, 2005, pp 133-134). Tal y como es expuesto en *Divide y vencerás: los sindicatos y las reformas de mercado en México* de Murillo (2005), el programa llevado a cabo durante este periodo apuntaba hacia: 1) la estabilización macroeconómica mediante el recorte de subsidios, un aumento a los precios del sector público y numerosas reformas al sistema tributario; 2) las privatizaciones, otorgando facultades al poder ejecutivo para llevar a cabo las privatizaciones y así equilibrar el presupuesto fiscal; 3) una reforma al sistema pensional y del seguro social para la vivienda, con el aumento de las pensiones y de las contribuciones se estableció un sistema privado basado en cuentas de retiros individuales complementando el sistema público y aumentando los ahorros nacionales; por otra parte, el seguro de vivienda pasa de ser gestionado por sindicatos a la administración del Sistema de Ahorro para el Retiro (SAR); 4) la flexibilidad laboral reduciendo los beneficios y privilegios sindicales e incrementando la flexibilidad laboral: "...los costos laborales de México podían seguir siendo menores a los de Estados Unidos a pesar de la apreciación de la moneda mexicana" (Murillo, 2005, pp 141); y 5) la liberalización comercial con la reducción de los aranceles y la incorporación de México en el NAFTA, que va a tener un fuerte impacto sobre el sector de los trabajadores y por ende de los sindicatos, lo que

electoralmente afectará la hegemonía priista, sin embargo, este punto será abordado con mayor profundidad más adelante.

Las reformas anteriormente mencionadas, de acuerdo con Murillo (2005), acarrearón unas fuertes regulaciones a la organización sindical en México. En lo que respecta a la estabilización macroeconómica la CTM protestó exigiendo aumentos salariales y el gobierno se vio en la tarea de firmar pactos corporativistas que en efecto sí aprobaron el aumento del salario mínimo bajo un marco de negociación de precios y topes salariales; de manera un poco paradójica la CTM apoyó las reformas de liberalización, incluso considerando que esto afectaba a sus afiliados, sin embargo, no tomaron en cuenta que perderían la voz, debido a que las grandes empresas se verían beneficiadas a expensas de las pequeñas y medianas –especialmente el sector manufacturero- y años más adelante esto costaría dejar su estrecha relación con el “partido oficial”.

Por otra parte, las privatizaciones afectaron especialmente a los sindicatos industriales, aun así las negociaciones no fueron del todo provechosas y, finalmente, la CTM aceptó las privatizaciones sin las compensaciones que reclamaba; en las reformas al sistema de pensiones y del seguro social de vivienda la CTM siguió demostrando un alta incapacidad de negociación, fueron limitados los recursos que tradicionalmente les habían sido otorgados y pese a la reticencia por aceptar esta reforma, las alternativas sindicales tradicionales de participación no fueron suficientes: “el movimiento sindical <<oficial>> se dividió nuevamente por lo que resultaba difícil para la CRM levantarse en protesta en contra del SAR” (Murillo, 2005, pp. 139).

Finalmente, la flexibilidad laboral (informal) va a terminar de afectar todos los incentivos que previamente había tenido la organización sindical para sostener la relación corporativista PRI-sindicatos, y varias organizaciones sindicales más pequeñas, no solo en esta reforma sino en la mayoría de las mencionadas anteriormente, estaban en contra de las demandas de la CTM debido a que encontraban mucho más provechoso para la estabilidad de la organización que el

gobierno implementara los cambios y que redujera el poder de la CTM, lo que ocasionó que el gobierno viera la oportunidad de ignorar sus peticiones. Sin embargo, esto último no derivó en que se les atribuyera más competencias y poderes a las pequeñas organizaciones sindicales como la CROC, la CROM y la FESEBES, simplemente provocó que la CTM fuera considerada de forma simbólica y no como un mecanismo de influencia real.

1.3 Crisis del corporativismo: la oportunidad para la alternancia

Indiscutiblemente, la organización sindical más grande en México, la Confederación de Trabajadores de México (CTM), empezó a encontrar grandes obstáculos para mantener vigente su representación dentro del gobierno de Carlos Salinas. De cualquier forma, tal y como lo expone Murillo (2005), el éxito de las políticas económicas de Salinas a nivel macroeconómico permitió al PRI obtener la victoria en las siguientes elecciones presidenciales, con Ernesto Zedillo (1994-2000) como nuevo gobernante de la federación. Las luchas en torno al nuevo modelo económico no cesaron y, de hecho, según Hermanson y De La Garza (2005) se cruzaron con luchas intersindicales entre grandes centrales oficiales, principalmente entre la CTM y la CROC. Estas disputas ocasionaron la paulatina fragmentación del movimiento obrero “oficial”:

Las principales organizaciones “oficiales”, como la CTM, la CROC y la CROM, siempre habían dependido de las fuentes de poder institucionales —jurídicas y políticas— en lugar de recurrir a la movilización, la solidaridad o ya una fuerte identificación entre dirigentes sindicales y trabajadores de base. Por el contrario, se caracterizaron por su falta de democracia interna y por el control vertical de los dirigentes sobre los miembros. Cuando las políticas gubernamentales cambiaron radicalmente, el hecho básico de que los dirigentes sindicales aliados con el gobierno ya no pudieran entregar los beneficios acostumbrados a sus miembros [...] lastimó su credibilidad e intensificó las confrontaciones con el CT, pues la dependencia de sus afiliadas respecto de los apoyos del gobierno reducía su capacidad para responder de manera efectiva a las condiciones económicas tan drásticamente alteradas. (Bensusán y Middlebrook, 2013, pp. 62)

Estas divisiones en los sindicatos pueden categorizarse, en términos de Bensusán y Middlebrook (2013), entre “sindicalismo social” y “sindicalismo movimentista”. El primero caracterizado por la relativa autonomía de los miembros con respecto a las relaciones con el Estado, y por una estructura que abogaba por la democracia interna estableciendo fuertes vínculos entre los dirigentes y los afiliados. El sindicalismo movimentista se caracterizó, a diferencia del sindicalismo social, por demostrar más abiertamente el rechazo por las reformas económicas recurriendo de forma sistemática a manifestaciones y huelgas en su confrontación con el gobierno.

Debido a esto se dieron dos consecuencias inmediatas, mencionadas en el trabajo de Bensusán y Middlebrook (2013): en primer lugar, la creación de nuevas organizaciones sindicales como la UNT otorgándole cierto pluralismo político al movimiento obrero, siendo esta nueva organización un contrapeso para la CTM, arrebatando así el predominio de esta central sobre el movimiento sindical, lo que permitirá la influencia de nuevos intereses de otras centrales. Sin embargo, el siguiente resultado ocasionado por la rivalidad intersindical será la dificultad por unificar las demandas y el discurso del movimiento obrero en los debates sobre las políticas nacionales.

La elección de dirigentes sindicales en cargos públicos garantizaba la creación de un canal directo para poner en la discusión las demandas particulares de la organización sindical y, además, reivindicar de forma simbólica la inclusión del movimiento trabajador en el México posrevolucionario. En todo caso, se dio la apertura gradual para que nuevos sectores de trabajadores entraran en la competencia electoral dentro del partido generando incertidumbre a las alianzas sindicales tradicionales del partido “en los niveles federal y estatal, acabó por obligar a los dirigentes del PRI a reconsiderar los procesos de selección de sus candidatos, con el fin de proponer a los más viables” (Bensusán y Middlebrook, 2013, pp. 65).

El proceso de pluralismo político en el marco electoral produjo en el CTM una clara pérdida de influencia sobre el debate de las políticas nacionales. Desde la llegada

de Ernesto Zedillo a la presidencia se observa cómo el número de diputados provenientes del CTM desciende de forma drástica, aunque tal y como se observa en la ilustración 1 (ver anexos), esta organización no fue la única en perder influencia nivel legislativo, sino que en términos generales el movimiento obrero empezó a perder autoridad.

La CTM, siendo la organización sindical más grande y con mayor estructura organizativa, se vio obligada a aceptar una contención salarial, privatizaciones, reformas a los sectores de seguro social y pensional y a la liberalización comercial; la confederación no fue capaz de defenderse contra estas reformas -especialmente las de liberalización comercial- “La única excepción estuvo dada por el aporte que hizo la CTM para la reforma de la ley laboral” (Murillo, 2005, p. 143), este será un punto abordado durante el siguiente capítulo, pero vale la pena rescatar que tal y como lo afirma Murillo (2005) la confederación logró armar un frente unificado con otras organizaciones aliadas al partido, lo que se tradujo en la reducción de competencia entre sindicatos y les dio más poder de negociación impidiendo que la LFT fuera modificada.

Sin embargo, el caso de la LFT es la única vez que, durante el gobierno de Salinas, la CTM no se ve en una posición de subordinación (contención estéril en términos de Murillo (2005)). Si bien las lealtades partidarias contuvieron la militancia sindical, fue la competencia entre sindicatos lo que debilitó las organizaciones de trabajadores aliadas al PRI, por lo que tal división no permitía que el gobierno aceptara las concesiones propuestas, ya que se veían en una posición de subordinación ante el gobierno por temor a que el PRI perdiera el poder, y se vieran afectados los cargos públicos o los niveles de influencia que ya previamente estaban establecidos por los sindicatos:

Salinas reforzó el monopolio del PRI sobre los sindicatos castigando a los disidentes que se volcaban a otros partidos y utilizó los poderes que le otorgaba la presidencia de México para manipular la competencia entre sindicatos entre las confederaciones aliadas al PRI. Por tanto, la combinación de competencia entre sindicatos y la

ausencia de rivalidad partidaria dieron como resultado una interacción entre sindicatos y gobierno de subordinación (Murillo, 2005, p. 169)

1.4 Conclusiones

Es evidente cómo los sindicatos han sido parte fundamental de toda la trayectoria del sistema político mexicano posrevolucionario. La hegemonía del PRI fue posible gracias a la limitación que se puso sobre la competencia sindical dejando a algunas organizaciones, de gran respaldo electoral, comparativamente con mayores beneficios.

La lealtad partidaria se fortaleció sobre todo hacia 1988 por el miedo que perdiera el PRI y que organizaciones como la CTM se vieran expuestas a una reducción en su influencia sobre la política nacional. Pese a las reformas estructurales que se dieron en el sector económico, que afectaron notablemente la voz de estos sindicatos, se intentó ejercer presión y el establecimiento de negociaciones que resultaron poco fructíferas y, de cualquier modo, las organizaciones sindicales más grandes siguieron una línea paralela a la del gobierno, demostrando cierto grado de subordinación debido a la contención de la militancia sindical durante este periodo.

Es con la implementación de políticas fuertes de liberalización tales como el NAFTA, y la llegada de Zedillo al poder, que los sindicatos empiezan a perder peso dentro del sistema político mexicano dejando un contexto confuso acerca de la participación de líderes y afiliados sindicales. No solo la competencia con el Estado, sino las disputas intersindicales van a ocasionar unas profundas fragmentaciones al movimiento obrero dejándolo con limitados mecanismos de negociación y con discursos divergentes acerca de los intereses de estas organizaciones. Esta división será la que va a permitir cierto grado de aislamiento electoral entre las organizaciones sindicales “oficiales” y el PRI; lo que resulta teniendo grandes ventajas para la competencia partidista ya que, con la llegada del nuevo siglo, también son incuestionables las posibilidades que tiene el PAN de ejercer suficiente presión y lograr posicionar en el 2000 al candidato Vicente Fox. Esta alternancia, de cualquier modo, no significó la democratización total del sistema político en México.

Ahora bien, debido a lo expuesto anteriormente, es necesario resaltar e indagar más a profundidad la influencia que va a ejercer el proceso de incorporación del NAFTA en la legislación laboral, y cómo esto afectó las relaciones de los trabajadores con el gobierno, causando el declive del Estado corporativista-tradicional debido a una crisis de legitimidad del gobierno frente a estas organizaciones sindicales. Debido a esto, es menester hacer un análisis que tome en cuenta más variables de lo que significó la democratización política en este contexto de apertura económica.

Capítulo 2. El NAFTA y la reestructuración económica: contracción del movimiento sindical

La crisis financiera que afectó a México desde 1982 tuvo serias consecuencias en el sistema político mexicano. La respuesta de los gobiernos subsiguientes trajo consigo reformas liberalizadoras atrayendo importantes flujos de inversión extranjera, especialmente, después de la implementación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA por sus siglas en inglés).

El objetivo de este capítulo es indagar cómo la reestructuración económica se tradujo, entonces, en grandes desafíos para los sindicatos en México. De acuerdo con Bensusán y Middlebrook (2013) el cierre o privatización de las empresas estatales debilitaron la capacidad de las organizaciones obreras más influyentes, arrebatando los privilegios con los que estas contaban. El argumento principal es que las reformas que se hicieron a nivel económico dentro de México desde mediados de los 80 hasta la década siguiente, pese a favorecer en términos macroeconómicos al país, van a desencadenar una serie de reacciones débiles - contrario a lo tradicional- por parte de los sindicatos afiliados al partido de gobierno (PRI) ocasionando una, no tan inesperada, alternancia hacia el PAN

Este argumento se desarrolla en tres secciones. En primer lugar, describir la apertura económica en el marco del modelo neoliberal y de las configuraciones productivas en México después de la implementación del NAFTA, con el fin de obtener un contexto general del desempeño macroeconómico mexicano durante la década de los 90. La segunda sección incluye un análisis de las reformas políticas

en relación con el NAFTA, lo que incluye una evaluación del impacto de este tratado sobre la legislación laboral y sobre los efectos en los sindicatos que terminaron generando conflictos obrero-patronales. Por último, la tercera sección ofrece unas conclusiones sobre la forma en que se desarrolló este proceso de transición política.

2.1 Desempeño macroeconómico mexicano con la llegada del NAFTA

De acuerdo con Luna y González (2004), cuando se permite la especialización de cada nación en lo que es comparativamente más eficiente, el ingreso de los participantes de la economía será potenciado al máximo. El libre comercio se asocia entonces como un mecanismo para lograr este objetivo de mayor ingreso y, adicionalmente, el entendimiento de la relación entre libre comercio y desempeño macroeconómico son piezas fundamentales para analizar la situación económica de cada Estado.

En el caso de México es importante destacar dos momentos fundamentales. En primer lugar, se trata de una apertura unilateral que abarca, principalmente, los sexenios de Miguel de la Madrid y de Carlos Salinas de Gortari, un período caracterizado por otras experiencias de liberalización y no únicamente con el NAFTA. Sin embargo, en este caso, por el interés de esta investigación se va a priorizar el desempeño macroeconómico de la economía mexicana con la llegada del NAFTA a partir de 1994 hasta finales de los 90, debido a los efectos que este fenómeno tuvo sobre el sistema político mexicano.

El 11 de junio de 1990 es la fecha del inicio formal de las negociaciones para establecer un área de libre comercio entre México y Estados Unidos; aunque tan solo unos meses después entraría Canadá en las negociaciones con el fin que el tratado abarcara América del Norte en su totalidad. La llegada del tratado representó para la economía mexicana una ventana de oportunidad para establecer regulaciones macroeconómicas que respondieran a los intereses del modelo neoliberal que se estaba implementando: “Para México el TLCAN representa la institucionalización de sus reformas” (Luna & González, 2004, pp. 34-35). Esto

significa que es similar a la firma de un contrato donde los costos de incumplimiento se incrementan de tal forma que se vuelven un compromiso ineludible.

No es sino hasta 1994 que finalmente el tratado entra en vigor y, de acuerdo con Bensusán y Middlebrook (2013), se estimuló la expansión de la exportación de manufacturas. En términos generales, se entiende que existe una relación entre apertura comercial, productividad y crecimiento económico: "... se ha mostrado que en general la relación entre el crecimiento de las exportaciones y el crecimiento económico de los países es positiva" (Casares, 2004, p. 99). Según varios autores, entre ellos Salas (2003), una de las características de la llegada de este TLC a la economía mexicana fue el abandono del mercado interno como fuente de crecimiento y el sesgo hacia la exportación como mecanismo más eficiente para lograr el desarrollo económico.

Es indiscutible la influencia del NAFTA sobre el comportamiento de la economía mexicana y las relaciones industriales en México. Tal y como lo asegura De La Garza (2010), la manufactura, durante los 90, representó un porcentaje importante del PIB. La política industrial de sustitución de importaciones fue transformada para insertar producto en mercados internacionales, especialmente el norteamericano: "... de ser una industria dirigida al mercado interno, una porción de ella se reconvirtió y otra fue de nueva creación para el mercado norteamericano" (De La Garza, 2010, p. 66)

Tal y como se observa en la Ilustración 2 (ver anexos) las exportaciones aumentaron notablemente a partir de 1994. México cuenta con dos momentos de apertura y puede resultar confuso distinguir el fenómeno de la llegada del NAFTA, sin embargo, tomando en cuenta la ilustración 3 (ver anexos) que evidencia los destinos geográficos de las exportaciones, es posible afirmar que efectivamente la implementación del tratado tuvo influencia sobre la economía mexicana.

Paralelamente, la llegada del NAFTA a México también tuvo efectos sobre la inversión extranjera. La década de los 90 se caracterizó por una reactivación de la IED en los países más grandes de América Latina: "La inversión extranjera que llegó

entre 1990 y 1997 significó 45% de todo el acervo de inversión acumulada, donde México fue el principal receptor hasta 1997.” (Alba, 2003, p. 147) (Ilustración 4-ver anexos). De acuerdo con Alba (2003), desde el NAFTA los ingresos por inversión extranjera crecieron el doble y se mantuvieron en el mismo nivel hasta 1998, lo que significó una respuesta positiva por parte de los inversionistas extranjeros hacia las políticas de liberalización económica que se estaban gestando en México; con los procesos de privatización y desregulación se da el cambio progresivo de la Ley de Inversión Extranjera otorgando más garantías al capital extranjero.

Al igual que con las exportaciones, se encuentra una relación del aumento de la IED con el NAFTA en la medida en que el mayor flujo de capitales es proveniente de Estados Unidos y, pese a que Canadá está con menor valoración, mantuvo relaciones de inversión extranjera importantes con México (ilustración 5-ver anexos). Finalmente, esto en términos macroeconómicos dejará al mercado mexicano con una posición ventajosa con respecto al resto de América Latina, siendo de los primeros en implementar políticas de liberalización que permitieran su acelerada inserción en las dinámicas de globalización

2.2 Reformas políticas y el NAFTA

Autores como Bensusán (2004), Murillo (2005), De La Garza (2010) y Bensusán y Middlebrook (2013) aseguran que el proceso de cierre o privatización de las empresas estatales representó un desafío para los sindicatos en México. En tanto se prepararon las empresas para venderlas a inversionistas privados, el gobierno acudió a reformar las políticas de contratación, de salarios y prestaciones, modificando términos contractuales y muchas veces restringiendo la influencia de estas organizaciones, no sólo en el gobierno sino también en las mismas empresas:

En términos más generales, a partir de mediados de la década de 1980, la inversión en el balance de poder entre los sectores público y privado redujo de manera notoria la influencia política general de los sindicatos, aunque el Partido Revolucionario Institucional (PRI) siguió teniendo el control del gobierno federal. (Bensusán & Middlebrook, 2013, p. 46)

Las empresas endurecieron su posición con respecto al papel que los sindicatos tenían sobre estas. Recurrieron a un proceso de reestructuración con apoyo activo del gobierno y después con el proceso de la incorporación del NAFTA en la economía mexicana es necesario hacer una evaluación de la legislación laboral para, posteriormente, establecer una relación con respecto a la reacción de algunos sindicatos hacia el proceso de apertura económica. De acuerdo con De La Garza (2003), las compañías despidieron personal, hubo recortes de salarios y redefinieron los términos de productividad con la modificación de los contratos; adicionalmente, acudieron con mayor frecuencia a la figura de la subcontratación a través de subsidiarias desgastando la función de los sindicatos³.

- 2.2.1 Legislación laboral

De acuerdo con De La Garza (2003), desde 1970 la ley del trabajo en México no ha sufrido grandes modificaciones. La constitución reconoce el derecho de asociación de trabajadores y de patronos, así como el de huelga, además la ley laboral es de jurisdicción federal. En cuanto al registro de sindicatos, se requiere un mínimo de 20 trabajadores, y en situaciones que impliquen un conflicto laboral no existen instancias de arbitraje obligatorio: “En relación con las condiciones de trabajo, la ley mexicana es más protectora de la estabilidad en el empleo, puesto que lo establece sin importar si hay contrato colectivo o individual, escrito o verbal” (De La Garza, 2003, p. 81).

Pese a que la legislación laboral en México ha logrado mantenerse estable durante décadas, para 1988 se inició un debate en torno a la necesidad de flexibilizar la ley laboral, debate que fue intensificado tras la entrada en vigor del NAFTA: “En el periodo transcurrido entre la designación de Salinas de Gortari como candidato presidencial del PRI, en octubre de 1987, y su ocupación de la Presidencia, en

³ El empleo de subcontratistas es muy limitado en todos los estratos de tamaños de establecimientos, así como la realización de otras actividades conjuntas, aunque ha aumentado entre 1994 y 1998, más en los establecimientos micro que en los grandes, medianos y pequeños. Además, el porcentaje del valor de la producción realizada por subcontratistas en la manufactura pasó de estar de un 4,2% en 1994 a un 7,54% en 1998 (De La Garza, 2003, 99)

diciembre de 1988, la propia CTM había emprendido pláticas sobre la reforma a la LFT” (Bensusan & Middlebrook, 2013, P. 46). Tal y como lo asegura De La Garza (2003), el argumento central para la flexibilización laboral estaba justificado en el contexto entrante de la globalización del mercado y la producción, la necesidad de generar mayor confianza a los inversionistas y elevar la productividad y calidad.

Algunos de los puntos propuestos para el debate fueron la revisión del concepto de indemnización por despido, la simplificación del proceso de retiro del trabajador, la flexibilización de la jornada laboral, el establecimiento de la polivalencia y comisiones de productividad, y replantear el concepto de salario remunerador e implantar el salario por hora. “... en cuanto a los conflictos obrero-patronales, se pedía prohibir las huelgas por solidaridad, establecer la responsabilidad de los sindicatos si las huelgas eran declaradas inexistentes, y mayores restricciones a las huelgas en los servicios públicos (De La Garza, 2003, p. 86).

No obstante, tal y como se mencionó anteriormente, la LFT (Ley Federal del Trabajo) no ha sufrido cambios estructurales, y una de las razones de esto fue la posición de la CTM y otras organizaciones sindicales debido a que se vieron amenazadas durante la presidencia de Salinas, porque las reformas apuntaban a “mayor flexibilidad para redefinir contratos colectivos, replantear las relaciones industriales en cada centro de trabajo y adoptar en la práctica los diversos cambios que buscaban convertir en ley” (Bensusán & Middlebrook, 2013, p. 47). La presión ejercida por parte de la CTM, unida a otras pequeñas organizaciones de trabajadores, fue suficiente para que se detuvieran las reformas a la LFT, debido a la importancia que habían adquirido los derechos laborales en México como un asunto político a raíz de las negociaciones del NAFTA y como parte de las bases fundacionales del PRI.

Ni Carlos Salinas ni Ernesto Zedillo lograron realizar cambios formales en la LFT, sin embargo:

La patronal siguió recurriendo —a menudo con el apoyo tácito o activo de las autoridades laborales tanto federales como estatales— a una variedad de

estrategias informales diseñadas para alcanzar su objetivo de flexibilizar radicalmente las relaciones industriales. (Bensusán & Middlebrook, 2013, p. 48).

Ahora bien, tal y como se mencionó en el capítulo anterior, y de acuerdo con Bensusán y Middlebrook (2013), una de las estrategias de estabilización macroeconómica durante el gobierno de Salinas apuntó al establecimiento de topes en el incremento salarial con el fin de controlar la inflación; esta medida se mantendrá vigente con la llegada de Zedillo a la presidencia.

Como se observa en la ilustración 6 (anexos)⁴ (expresado en pesos mexicanos en la tabla), el salario mínimo real se vio expuesto a constantes descensos, no necesariamente dramáticos a excepción del que corresponde a los años de 1994 y 1995. En principio esto debería significar una molestia para los trabajadores, sin embargo, el motivo para que fuera posible la aplicación de estas políticas tan restrictivas fue la disminución del número de huelgas (Ilustración 7 en anexos) después de la llegada del NAFTA a la economía mexicana, debido a una fragmentación del movimiento sindical debido a que “muchos trabajadores carecían de una auténtica representación sindical comprometida con mejorar su bienestar económico.” (Bensusán & Middlebrook, 2013, p. 52). Además de la ausencia de estrategias de acción sindical acorde a la coyuntura del país.

De acuerdo con Touraine (1989), es posible encontrar numerosas formas de acción sindical: las reivindicaciones y negociaciones, el pacto social y la orientación política. En el México posrevolucionario hasta mediados de los 80 los sindicatos acudieron a un enfoque de orientación política. La orientación política se expresa en:

...los obreros que disponen de un empleo estable en una empresa de una productividad media o elevada aparecen no como una categoría privilegiada, desde

⁴- Salario mínimo real: expresado en precios constantes de 1994, corresponde al promedio de las tres zonas económicas (A, B y C) en que se divide el país para estos efectos.-Salario medio de cotización al IMSS: De 1994 a 2000, el salario medio de los cotizantes permanentes del Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS). A partir de 2004, el salario base de los cotizantes permanentes y eventuales, ponderado por el número de días trabajados en el mes.

luego, sino como más cercanos a la pequeña clase urbana de empleados y de funcionarios que de los “marginados”, de los que se sienten lejos [...] Las reivindicaciones y la conciencia de clase nunca están ausentes, pero pasan a través de canales políticos diversificados (Touraine, 1989, p. 285)

Para los sindicatos en México, acudir al enfoque de orientación política expuesta por Touraine (1989) fue lo que se manifestó en la relación corporativista después de la revolución mexicana, y cómo la organización en su conjunto logró tener un alto margen de acción y de influencia durante casi 70 años de hegemonía priísta.

Sin embargo, con el proceso de liberalización y la llegada del NAFTA a México la forma de actuar de los sindicatos cambió radicalmente, a lo que Touraine (1989) denomina el pacto social⁵:

“La subordinación, tan frecuente, de las reivindicaciones a la acción política, impide sin embargo a los sindicatos encerrarse en la defensa de intereses sectoriales, incluso aunque tengan una orientación defensiva o corporativista. Están demasiado asociados a las luchas por el poder para no hablar también en nombre de los intereses generales de la economía” (Touraine, 1989, p. 280)

Esto se evidencia claramente en los niveles de sindicalización y las débiles muestras de carácter ofensivo por parte de los sindicatos desde 1994. Tal y como lo menciona Murillo (2005), por temor a que el PRI perdiera electoralmente y eso afectara los cargos públicos que algunos líderes sindicales ocupaban o podían ocupar, las organizaciones sindicales aliadas más cercanas deciden tomar un papel de subordinación otorgando suficientes concesiones como para llegar a debilitarse y a perder la capacidad de movilizarse para defender sus verdaderos intereses con la llegada del NAFTA. Simplemente deciden que para mantener vigentes las

⁵ Dentro del pacto social aparece como característica del nuevo sindicalismo. Indica, a un tiempo, la voluntad de las empresas y de los sindicatos de negociar directamente entre sí y la voluntad de las empresas de los sindicatos de negociar directamente entre sí y la voluntad del Estado de intervenir, no ya como instrumento de integración sociopolítica y, por tanto, de control de los actores socioeconómicos mismos, son como representante de los intereses fundamentales de la economía, que sólo pueden ser defendidos en caso de que los principales actores sociales acepten negociar en el marco de una política de recuperación de la producción y de control de la inflación

relaciones corporativistas con el PRI es necesaria la adaptación total a este nuevo sistema.

- 2.2.2 Relaciones laborales y conflictos obrero-patronales

La tasa de sindicalizados, según De La Garza (2010), sobre la población económicamente activa (PEA) entre 1992 y 2000, disminuyó aproximadamente en un 3%, tal y como se ve en la Ilustración 8 (ver anexos): “Aunque la tasa de sindicalización en algunos sectores económicos osciló a lo largo de este periodo, la tendencia general fue una disminución indiscriminada” (Bensusán & Middlebrook, 2013, p. 54). No obstante, la reducción más dramática está en los trabajadores industriales sujetos a sindicalización (TISS) -de un 22.2% a 15.0%-. Esto significa que, en efecto, la entrada en vigor del NAFTA tuvo mayores repercusiones sobre los sindicatos de sectores industriales, debido a que fueron estas empresas las que estuvieron más expuestas a mecanismos informales de flexibilización laboral -con excepción de las industrias mineras y de extracción petrolera- (Bensusán & Middlebrook, 2013). Adicionalmente, también hay comportamientos particulares en términos geográficos, sociológicos (edad, escolarización, etc.) donde algunos estados como Nuevo León tenían tasas más altas de sindicalización. En todo caso, el enfoque de la presente investigación no abarca distribución geográfica, ni sociológica y no serán factores tomados en cuenta para el análisis.

La disminución en la tasa de sindicalizados trajo graves consecuencias para los trabajadores: “Mientras que en 1984 los sindicatos conseguían aumentos salariales hasta de 21% por encima del nivel de la población no sindicalizada, para 1996 este beneficio había bajado a 15%” (Bensusán & Middlebrook, 2013, p. 57). Esto, evidentemente, significó la reducción de incentivos para que trabajadores individuales decidieran sindicalizarse y, en este sentido, la tendencia a las bajas tasas de sindicalización por los bajos niveles de representatividad que ahora significaban los sindicatos probablemente explica la reducción en la movilización de

los trabajadores (Ilustración 7 en anexos)⁶. No obstante, que el número de huelgas disminuyera no significó una relación estrecha y poco conflictiva entre el Estado y los sindicatos, por el contrario, las demandas laborales que no implicaron huelgas aumentaron notablemente desde 1994 (véase tabla 1 en anexos).

Por otra parte, el gobierno de Zedillo se vio en la necesidad de extender la protección social a toda la población y ya no sólo a los sectores formales o sindicalizados, esto debido a incentivos generados por la competencia electoral pluripartidista que se estaba gestando, con programas como Oportunidades (un programa de asistencia pública que ofrece apoyos en efectivo y condicionados a las familias de escasos recursos) y el Seguro Popular (un programa de seguro médico voluntario y subsidiado por el gobierno) (Bensusán & Middlebrook, 2013, p. 57). Entonces, cuando los trabajadores vieron que los sindicatos no contaban con los mismos beneficios de antes, no encontraron suficientes estímulos para unirse a la causa sindical y las organizaciones empezaron a perder fuerza debilitando las bases que tradicionalmente desde el México posrevolucionario se habían consolidado como las bases del PRI.

2.3 Conclusiones

Como se pudo evidenciar a lo largo del capítulo, el NAFTA sí tuvo una fuerte influencia sobre el comportamiento de la economía y las relaciones laborales en México. La apertura económica trajo consigo altos flujos de exportaciones y de inversión extranjera directa, permitiendo la inserción de México en el mercado mundial y en los procesos de globalización.

⁶ Por supuesto, como la presencia generalizada de las cláusulas de exclusión en los contratos colectivos convierte la afiliación sindical en una condición para acceder al empleo, en lugar de ser un compromiso voluntario con una organización realmente representativa; y como los logros de muchos sindicatos tradicionales suelen ser producto del apoyo gubernamental, la tasa de sindicalización no puede tomarse necesariamente como indicador fiable del poder económico o político de los sindicatos ni como medida de su capacidad (o disposición) para movilizarse en contra de las políticas públicas a las que se oponen (Bensusán, 2004, p. 272).

Sin embargo, el afán de conseguir la suficiente productividad y competitividad por parte de las empresas ocasionó una tendencia a reformar las condiciones laborales y, por ende, se afectaron directamente las organizaciones sindicales y su influencia en el sistema político mexicano. La privatización de muchas empresas estatales va a ocasionar aún más malestar debido a la sensación de falta de representatividad en el gobierno por parte de los sindicatos. El papel de los sindicatos va a empezar a experimentar cambios en la medida en que su estrategia se va a transformar de una táctica afín a la orientación política del partido y con gran nivel de influencia, a una tendencia de subordinación por temor a perder cargos y concesiones que ya tenía aseguradas durante setenta años de hegemonía priísta.

Pese a que la LFT no se modificó, eso no implicó que los estándares laborales se mantuvieran acorde a lo que se venía manejando desde el corporativismo mexicano. Como se pudo evidenciar con la apertura económica, las organizaciones sindicales empezaron un proceso de fragmentación por los diversos niveles de interacción que tuvieron con el Estado y entre estas mismas organizaciones.

El pluralismo, representado en la capacidad y voluntad del gobierno para otorgar concesiones provechosas para sectores no sindicalizados, desencadenó un fenómeno de reducción en la cantidad de trabajadores sindicalizados debido a que no encontraban ni beneficios ni intereses realmente representados en estas organizaciones; por ende, sí existían demandas por disgustos en los sindicatos, pero no se expresaban en movilizaciones que ejercieran suficiente presión.

Ahora bien, el análisis de este capítulo se dio, en términos generales, en torno a las consecuencias del NAFTA sobre el desempeño económico y los efectos políticos sobre México, pero es necesario acudir a un estudio sectorizado sobre las secuelas de este tratado. En este sentido, el siguiente capítulo constará de un estudio de los sindicatos en los sectores de maquilas, automotriz, especificando mediante una propuesta institucional planteada por Katrina Burgess, las consecuencias del NAFTA sobre el proceso de transición política del PRI al PAN con la llegada del nuevo siglo.

Capítulo 3. Sistema político mexicano: instituciones insuficientes y lealtades alteradas

Tal y como se evidenció en el capítulo anterior, las relaciones entre el gobierno y las organizaciones de trabajadores fueron modificadas en la medida en que se implementaron nuevas políticas de liberalización, ocasionando un panorama de incertidumbre para el vínculo corporativista que existió durante tantas décadas en México.

Ahora bien, un esbozo general de la situación de los trabajadores en México durante los 90 no resulta suficiente para determinar las consecuencias reales de la implementación del NAFTA. Por ello el objetivo de este capítulo se arguye bajo la necesidad acudir a un modelo capaz de explicar la relación más directa entre el gobierno y los sindicatos entendiendo los arreglos institucionales como un eje transversal de dicha relación. Para ese propósito Burgess (2004) propone cuatro variables capaces de determinar la capacidad de sanción del partido sobre las decisiones de la organización sindical: 1) Sistema legal de relaciones laborales; 2) Competitividad interna de la estructura sindical; 3) Sistema de partidos; y 4) Sistema de elección de candidatos dentro del partido.

El argumento principal propone el modelo de Burgess (2004) como una forma de explicar el poder de sanción que entró a operar gracias a la implementación del NAFTA y las consecuencias que éste tuvo sobre las condiciones laborales, suscitando un proceso de fragmentación sindical ocasionado por la lealtad de los líderes sindicales hacia el PRI y no hacia los trabajadores, rompiendo así con la relación tradicional entre el PRI y los sindicatos.

En este sentido, el presente capítulo se trabajará en cinco secciones. La primera consta de una breve explicación del modelo de Burgess y por qué es importante considerarlo a la hora de analizar el caso mexicano. En la segunda se analiza cómo la llegada del NAFTA a México afectó la LFT (Sistema legal de relaciones laborales) en su relación restrictiva o no con el Estado. Así pues, la tercera aborda una breve explicación del proceso de atomización del sistema de partidos que desembocará

en una crisis de la hegemonía PRI, y esto determinará los mecanismos de elección de candidatos en función de victorias electorales, y no por métodos tradicionales de elección (Sistema de partidos y sistema de elección de candidatos dentro del partido). Este cambio dentro del sistema político permitirá entonces abordar una cuarta sección donde se señala que, pese a la incertidumbre de los sindicatos su estructura interna -homogénea o no- no innovó en las estrategias de acción sindical y los métodos tradicionales no fueron suficientes para soportar la transición del corporativismo a una consolidación democrática ocasionando profundas fragmentaciones al movimiento (Competitividad interna de la estructura sindical). Finalmente, una sección de conclusiones generales acerca de los posibles resultados de la implementación de este modelo en el caso de los sindicatos a estudiar.

3.1 Dilema de lealtad: Tensiones en la alianza partido-sindicato

Dentro de su texto Burgess (2004) analiza tres casos de transiciones económicas y políticas y sus repercusiones sobre las relaciones con organizaciones de trabajadores. La autora selecciona los casos de España, México y Venezuela, y señala que estas organizaciones se encuentran en lo que ella denomina, acudiendo al trabajo de Albert Hirschman⁷, un “dilema de lealtad”⁸, que es mitigado desde tres respuestas por parte de los líderes sindicales (ilustración 9-ver anexos).

Burgess ubica el caso mexicano dentro de la categoría de “Norm-based voice” (voz basada en la norma) que “implica tácticas a las normas que han surgido para regir la gestión de la negociación y el conflicto en la alianza.” (Burgess, 2004, pp.10), y esto es debido a que, bajo estas normas surgidas bajo la alianza, los líderes de las

⁷ Véase *Exit, Voice and Loyalty* (1970)

⁸ “Los líderes laborales tienen compromisos tanto con el partido como con los trabajadores. Cuando la alianza funciona bien, estos lazos de lealtad se refuerzan mutuamente. Pero si el partido adopta reformas que dañan a los trabajadores, los líderes sindicales son expulsados en direcciones estratégicamente contradictorias. Se encuentran en un "dilema de lealtad" en el que deben elegir entre apoyar las reformas, permanecer leales al partido mientras se comportan de manera desleal hacia los trabajadores, o resistirse a las reformas, permaneciendo así leales a los trabajadores mientras se comportan de manera desleal hacia el partido” (Burgess, 2004, pp. 9).

organizaciones tienen la posibilidad de más de una forma de hacer escuchar las demandas de la organización.

De acuerdo con Burgess (2004), desde 1982 hasta 1994, los líderes de la CTM escogieron esta alternativa⁹ como la más viable, incluso cuando el partido falló con las reformas, afectando gravemente el pacto corporativista en el que se encontraba la democracia mexicana. En este sentido, es importante señalar por qué los líderes sindicales decidieron responder dentro de un marco de “norm-based voice” ante las reformas que se estaban gestando en el Estado. Sobre esto Burgess (2004) arguye que los líderes de las organizaciones sindicales eran reacios a abandonar las alianzas debido al alto costo que significaba su salida de ellas, en comparación con lo que iba a representar su capacidad de voz de acuerdo con las expectativas que tenían en el partido.

El segundo argumento que respalda la elección de categoría dentro del “norm-based voice” se divide en dos variables que aplican en el caso mexicano: la primera variable, correspondiente al poder relativo del partido y de los trabajadores para sancionar un comportamiento desleal por parte de los líderes de la organización, tiende a darse debido a incentivos para que los líderes de la organización -altamente expuestos a sanciones, como se ha visto en los capítulos anteriores- busquen resolver ese “dilema de lealtad” en favor de los intereses del partido. Por otra parte, en la segunda variable, que equivale a la capacidad del partido para actuar autónomamente con respecto al gobierno, tal y como lo afirma Burgess (2004), el poder del partido o de los trabajadores para sancionar a los líderes de las organizaciones varía dependiendo de cómo ciertos acuerdos institucionales están configurados; incluso la autora entiende la autonomía del partido también como un arreglo institucional, condicionando esta facultad de autonomía de acuerdo a las

⁹ “Los perdedores de las reforma están dispuestos a dar sus alianzas al gobierno en beneficio de la duda a pesar de los ataques a las normas o principios establecidos. En tal situación, la confianza y las expectativas afectan significativamente el cálculo por el cual los actores evalúan sus intereses. Aquellos que creen que los sacrificios a corto plazo serán compensados por ganancias a largo plazo tienen menos probabilidades de invertir en el capital para combatir las políticas que inducen el sacrificio.” (Burgess, 2004, pp 12)

capacidades del partido de desafiar a su propio gobierno, lo que hará que los líderes sindicales tomen preferencia por un bando, y esto será en coherencia con la forma en que los arreglos institucionales decidan quién tendrá mayor capacidad de sanción por deslealtad.

Al mismo tiempo, según Burgess (2004), la sanción ocurre cuando un actor retiene o retira algo que es de valor para otro, por lo tanto, comprende que la capacidad relativa del partido o de los trabajadores de retener o retirar los incentivos depende de cuatro arreglos institucionales: (1) Sistema legal de relaciones laborales; (2) Competitividad interna de la estructura sindical; (3) Sistema de partidos; y (4) Sistema de elección de candidatos dentro del partido; en donde las dos primeras variables afectan el poder de sanción tanto de los partidos como de los trabajadores, y las últimas dos son relevantes para el partido.

La autora entiende la importancia del sistema legal de relaciones laborales debido a que este incluye el código laboral y estatutos sindicales, además “establece el alcance de la intervención estatal en los asuntos laborales, incluida la formación sindical, la selección de líderes, la financiación sindical, la negociación colectiva, la actividad de huelga, el alcance de los miembros y la solución de controversias” (Burgess, 2004, pp. 14). Esto significa que es necesario hacer un balance de qué tan restrictiva o no es la legislación laboral, debido a que un partido que gobierna bajo una legislación laboral que le otorga al Estado una mayor autoridad en estas áreas tendrá más poder para castigar a los líderes sindicales que un partido que gobierna bajo una legislación laboral que es restrictiva con la participación del Estado en asuntos sindicales.

Otro de los arreglos institucionales se refiere a la estructura del movimiento sindical. Para esto Burgess acude a Murillo (2001)¹⁰, que identifica un punto clave dentro de esta estructura organizacional: la competencia por la elección de miembros del sindicato. Esto se refiere a la rivalidad entre sindicatos por la representación de los

¹⁰ Véase *Labor Unions, Partisan Coalitions and Markets Reforms in Latin America (2001)*

trabajadores en el mismo sector. Si un sindicato tiene un monopolio de representación respectivo al sector al que pertenece, los trabajadores no tendrán posibilidades de escoger entre otras filiales sindicales si sienten descontentos con su líder. Por el contrario, si el sindicato se enfrenta a la competencia, los trabajadores pueden castigar a los líderes sindicales desleales al existir en un sindicato rival, ya que podrían cambiar su afiliación por este.

Paralelamente, el sistema de partidos también funciona como un arreglo institucional condicionante de la capacidad de manipular los incentivos de valor para los líderes sindicales. Esta variable del sistema de partidos incluye el número de partidos, el grado de volatilidad electoral y las ventajas que acompañan el control de un partido en el Estado; este último punto adquiere validez en tanto un partido hegemónico tiende a retener mayor autoridad y tendrá garantizado un poder de sanción significativamente mayor que un partido de poder restringido que tendrá que acudir a la negociación para implementar reformas que afecten a los sindicatos.

Finalmente, el último acuerdo institucional que menciona Burgess (2004) es el conjunto de mecanismos de elección de candidatos dentro del partido para llenar los puestos. Es probable que los líderes laborales afiliados tengan una participación en dos tipos de cargos: nombramientos en los órganos de gobierno del partido y candidaturas para cargos electos. Si los líderes del partido controlan el acceso a estos puestos, tendrán el poder de castigar a los líderes desleales. Pero si los líderes sindicales, los votantes u otros actores controlan dicho acceso, los líderes del partido no podrán retener estos incentivos como castigos por deslealtad.

Ahora bien, es menester analizar algunos de estos puntos de forma general para todos los sindicatos, el sistema legal de relaciones laborales, el sistema de partidos y el sistema de elección de candidatos dentro del partido, debido a que forman parte de las instituciones directamente ligadas a la conformación estatal, mientras que la competitividad interna de la estructura sindical va a variar de acuerdo a los intereses, el contexto y la trayectoria de cada sindicato.

3.2 El NAFTA y el sistema legal de relaciones laborales

La Ley Federal del Trabajo, de acuerdo con Muñoz (2008), se crea con las bases de un modelo centrado en el proteccionismo y en torno al crecimiento del mercado interno, así pues, después de la revolución mexicana el modelo de regulación laboral va a privilegiar los derechos colectivos por encima de las libertades individuales, lo que va a significar un margen amplio de poder para los sindicatos dentro del sistema político:

Esto tuvo como resultado que a los sindicatos se les otorgará de forma legal, en apariencia, un poder prácticamente ilimitado para imponer la contratación colectiva y la huelga indefinida a los empleadores [...] La construcción de una estructura vertical y a la vez atomizada resultó eficaz en el marco del modelo de sustitución de importaciones, centrado en el crecimiento del consumo interno, [...] porque facilitó la negociación a la alza de los salarios y condiciones laborales de segmentos importantes del mercado laboral, a la par que logró reducir la conflictividad. (Muñoz, 2008, 258-259)

La llegada del NAFTA significó la revisión de algunas de las condiciones tradicionales en las relaciones laborales en lo que se refiere a contratación, sindicalización y utilización de mano de obra. Tal y como se mencionó en el capítulo anterior, no hubo cambios profundos en la LFT, pero la privatización de empresas estatales y, de acuerdo con Bensusán y Middlebrook (2013), la capacidad de la patronal de acudir a estrategias informales —con apoyo de autoridades laborales federales y estatales—, será la oportunidad para flexibilizar las relaciones industriales.

Es así que, según Muñoz (2008), la LFT empezó a tomar un enfoque en el que se favorecía a los empresarios, especialmente de los sectores exportadores, generando controles políticos y sindicales sobre los trabajadores, otorgando así la capacidad de superar el modelo de sustitución por importación e impulsar la inserción de México en el mercado global, debido a que la flexibilización de las condiciones laborales se va a interpretar como una camisa de fuerza para las

organizaciones sindicales, dada la pérdida de su influencia en relación al sistema político:

Esto es resultado del modelo de regulación laboral en México que combina zonas de rigidez en la protección de los asalariados, como es el caso de la estabilidad en el empleo, pago de seguridad social, que incluye servicios médicos y vivienda, pago de aguinaldo, vacaciones y una indemnización si se es despedido, con otras donde hay un margen significativo para la discrecionalidad gubernamental en lo que se refiere a derechos colectivos y resolución de conflictos, pero también patronal que ha implicado la posibilidad de seleccionar la contraparte sindical (o prescindir de ella) y organización del trabajo en la empresa. (Muñoz, 2008, pp 263)

Lo anterior refuerza la idea que, efectivamente tras la implementación del NAFTA y las políticas de liberalización del mercado, el papel del Estado dentro de los procesos de legislación laboral empieza a perder importancia, al menos en términos informales y de la patronal, donde se busca establecer un canon al margen de la LFT. No obstante, dentro del marco legal no se dieron cambios sustanciales y los puntos más importantes, pese a que fueron discutidos, se mantuvieron intactos¹¹, lo que ocasionó la reproducción de dinámicas laborales basadas en un modelo económico estatista, incluso si este ya había sido superado.

¹¹ “Las relaciones laborales e industriales en México en los tiempos recientes han pasado por tres etapas: de 1987 a 1992 hubo una tendencia general a la flexibilización de las relaciones laborales y a la pérdida de influencia de los sindicatos de la formulación de la política económica [...]. La flexibilidad fue sobre todo numérica y funcional, pero no salarial. En la segunda etapa, de 1992 a 1994, el Estado fomentó la firma de convenios de productividad que implicaran la entrega de bonos, a fin de fortalecer el ingreso del trabajador y establecer una nueva concepción del salario variable. [...] Por supuesto, el cambio no fue parejo y durante estos años hubo tanto convenios de productividad como flexibilizaciones drásticas de contratos colectivos, como en el caso de la Volkswagen. De cualquier manera, de 1990 a 1995 los contratos colectivos muestran una tendencia a la flexibilización en los que se modificaron en los años considerados [...]. En general la flexibilización continúa después de la firma del TLCAN, pero atemperada en las grandes empresas por las políticas de bonos y los convenios de productividad. [...] En la tercera etapa de cambio en las relaciones laborales, de diciembre de 1994, a la fecha se aprecia primero una parálisis de la estrategia de convenios y bonos por productividad a causa de la crisis económica iniciada en diciembre de 1994. Esta deprimió de modo considerable los salarios reales y anuló el efecto de los bonos en el ingreso de los trabajadores. Sin embargo, hacia mediados de 1995 las confederaciones de Trabajadores de México y Patronal de la República Mexicana iniciaron la negociación de una nueva cultura laboral”. (De La Garza, 1998, pp. 834)

En este orden de ideas, es posible observar que el PRI va a gobernar bajo una legislación laboral que le otorgó al Estado mexicano una mayor autoridad en las áreas de legislación laboral, lo que va a significar que tendrá más poder para castigar a los líderes sindicales.

3.3 Cambios en el sistema político mexicano: crisis en el sistema de partidos y en la elección de candidatos del partido

- 3.3.1 Sistema de partidos

Un elemento fundamental para referirse al sistema político mexicano es, en definitiva, el papel de los partidos políticos. Desde finales de la década de los 70 se empezó un proceso de fortalecimiento paulatino de los partidos de oposición, proceso que se verá más claramente desde 1988 con la llegada de Carlos Salinas a la presidencia, lo que marcará el inicio de la transición democrática:

La elevación de la competitividad a niveles sin precedentes en esa elección fracturó el sistema de partido hegemónico que había perdurado por décadas y obligó a los actores políticos a iniciar una reforma gradual, pero significativa, del sistema electoral tanto a nivel federal como local. (Méndez, 2007, pp. 14)

El proceso de democratización en México estuvo marcado principalmente por dos procesos, según Méndez (2007). En primer lugar, el paso de un sistema de partido hegemónico al pluralismo y, por otra parte, el cambio de paradigma en torno a unas elecciones justas y transparentes. Pese a que 1988 será considerado el hito que marcará el inicio de este proceso, no será sino hasta 1997 con las elecciones federales que será totalmente reconocida la transformación política y social en México (Méndez, 2007). La victoria de Cuauhtémoc Cárdenas, el candidato del PRD (partido creado en 1989), como jefe de gobierno de la Ciudad de México, y la pérdida de la mayoría priísta en la cámara de diputados por primera vez desde 1929, en definitiva, supondrán el inicio de una nueva etapa en el sistema político mexicano.

En primer lugar, tal y como lo destacan Alarcón y Reyes del Campillo (2015), es importante mencionar que desde 1988 se da una evolución efectiva de la oferta

partidista, lo que más adelante tendrá como consecuencia una fragmentación electoral. Pese a que, según estos autores, la reforma de 1977 permitió la inclusión de dos partidos más (PCM y PST) al reducido esquema de cuatro partidos (PRI, PAN, PPS y PARM), y años más adelante llegarán a ser nueve partidos con la incorporación de nuevos partidos de izquierda (PSD, PRT y PMT), el margen de victoria se mantuvo en un poco más del 50%, ocasionando la permanencia del oficialismo (ilustración 10). No fue sino desde 1988 en donde el margen de victoria va a reducir notablemente, mostrando procesos de competencia interpartidista mucho más efectivos.

No obstante, durante todo el proceso de transformación institucional, los partidos que mantuvieron mayor concentración promedio de la votación desde 1988 han sido el PRI y el PAN “siendo éstas las fuerzas que han sostenido las condiciones de alternancia y, en buena parte, el modelo de gobierno dividido existente en el país” (Alarcón & Reyes del Campillo, 2015, pp. 51).

Por otra parte, se ha observado una persistente volatilidad electoral, definida de acuerdo con Pedersen (1979) como el indicador que presenta los cambios que se suscitaron entre dos procesos electorales, en donde se “cuantifica los porcentajes que aumentaron o disminuyeron cada uno de los partidos y nos permite conocer el conjunto del electorado que modificó su voto” (Alarcón & Reyes del Campillo, 2015, pp. 54).

Alarcón y Reyes del Campillo (2015) afirman que antes de 1988 la volatilidad se mantuvo en un dígito, alrededor del 5%. No obstante, en las elecciones de ese año se llegó a una volatilidad de casi 19 puntos; en las siguientes elecciones entre 1991 y el 2000, se mantuvo un porcentaje similar ocasionados por la inestabilidad de los votantes del PRI y la desaparición de algunos de los partidos surgidos años anteriores:

...si bien buena parte de los cambios en la distribución del voto tuvieron que ver con los vaivenes del PRI, otra parte también importante fue resultado de los votos que

se fueron transfiriendo entre los partidos opositores, particularmente hacia el PAN y el PRD. (Alarcón & Reyes del Campillo, 2015, pp 55)

Finalmente, en lo que se refiere a las ventajas que acompañan el control de un partido en el Estado, es importante destacar que durante 70 años el PRI se ubica dentro del espectro que Sartori (1992) va a denominar un *Partido hegemónico-pragmático*: “Pese al mito revolucionario [...] el PRI es decididamente pragmático, y tan inclusivo y agregador que se acerca un partido de tipo amalgama” (Sartori, 1992, pp 281).

De acuerdo con la definición propuesta por Sartori (1992), el partido hegemónico no permite competencia ni oficial ni *de facto* por el poder. La existencia de otros partidos es permitida, pero estos no representan un pilar de antagonismo real, por ende, no se da la posibilidad de alternancia; lo anterior no significa que este sistema se ubique dentro del multipartidismo, sino que entraría dentro del espectro de *un sistema de dos niveles* en el cual “un partido tolera y asigna a su discreción una fracción de su poder a grupos políticos subordinados” (Sartori, 1992, pp. 277):

Lo que importa es que la disposición hegemónica mantiene unido al PRI y que el paso a un sistema competitivo pondría en riesgo su unidad porque eliminaría las sanciones prohibitivas infligidas por la fórmula hegemónica a las escisiones y las rupturas con el partido. (Sartori, 1992, pp 283)

En este sentido, es posible identificar un amplio margen de acción por parte del PRI durante su período de hegemonía, lo que supondrá una intención por parte de los líderes tanto partidistas como sindicales por el mantenimiento del *Statu Quo* con el fin de mantener privilegiadas sus demandas. Sin embargo, la década de los 90, como se observó en los párrafos anteriores, abre la posibilidad de un sistema político más competitivo que, tanto a nivel presidencial como legislativo, va a suponer una amenaza a la tradición priísta del mantenimiento del poder cuya consecuencia más sobresaliente será la victoria del PAN y Vicente Fox en el 2000.

- 3.3.2 Sistema de elección de candidatos dentro del partido

“...el partido siempre ha tenido reglas de membresía muy abiertas; de hecho,

bajo el régimen autoritario, una broma común era que todos los mexicanos eran miembros del PRI hasta que declararan lo contrario.” (Wuhs, 2006, pp 44)

De acuerdo con Wuhs (2006) la elección de los líderes del partido puede darse de dos formas. Pueden optar por reglas de selección "abiertas" orientadas a nominar candidatos elegibles, o retener (o adoptar) reglas de selección más "cerradas" que se ha demostrado que crean organizaciones partidarias sólidas y cohesivas. Sin embargo, para la década de los 90 los líderes de los partidos más representativos en México (PAN, PRD y PRI) optan por reglas de selección abiertas¹² sugiriendo una priorización de los objetivos electorales¹³.

En este sentido, Wuhs (2006) plantea tres factores desde los cuales argumenta la decisión de acudir a un sistema de reglas de selección más abiertas por parte de los líderes de los partidos. En primer lugar, la *autonomía vertical y horizontal de los líderes* considera si los líderes de los partidos tienen o no autonomía en la toma de decisiones; cuando los miembros del partido pueden eliminar y reemplazar fácilmente a los líderes del partido, esos líderes se comportan con mayor cautela, particularmente cuando sus acciones deseadas contradicen las preferencias de los activistas y miembros del partido. En segundo lugar, -el *grado de divergencia ideológica entre los líderes del partido y los votantes*- para que la compensación sea necesaria, el logro de los objetivos electorales y organizacionales¹⁴ debe ser mutuamente excluyente para los líderes del partido; si los líderes del partido pueden simultáneamente promover los objetivos electorales de su partido y salvaguardar la

¹² “Si bien las reglas de selección más abiertas obviamente aumentan el alcance de la participación en el proceso en sí, también se ha demostrado que aumentan la participación de los votantes en las elecciones generales (...). Además de aumentar el tamaño del electorado, las reglas de selección abierta también transforman su diversidad ideológica, lo que a su vez afecta los resultados de la selección (...) En igualdad de condiciones, los procesos de selección más abiertos deberían dar como resultado la nominación de más candidatos "elegibles" que puedan desempeñarse mejor en la elección general. Los procesos de selección de candidatos más abiertos también pueden tener beneficios en lo que respecta a la transparencia.” (Wuhs, 2006, pp.35)

¹³ Se busca maximizar el desempeño de su partido y sus candidatos el día de las elecciones (Wuhs, 2006, pp.35)

¹⁴ Dentro de los objetivos organizativos, se puede pensar en cómo avanzar en la agenda del partido y proteger su propia influencia en el asunto del partido (Wuhs, 2006, pp.35)

organización y su posición de poder dentro de él, lo harán. Por último, la *estrategia competitiva de los líderes* argumenta que los líderes de los partidos también piensan estratégicamente sobre los patrones de competencia política cuando contemplan abrir o cerrar las reglas de selección. Los líderes de los partidos probablemente adopten una perspectiva matizada sobre el desarrollo de reglas, dados los costos potencialmente altos asociados con la apertura.

En este caso se considera importante solo indagar acerca del primer y el último factor, debido a la necesidad de entender las dinámicas al interior del partido. El PRI se divide en dos períodos con reglas extremadamente cerradas a principios de los 90 y, por otra parte, procesos abiertos cercanos al año 2000. De acuerdo con Wuhs (2006) los líderes del partido han contado con un alto nivel de autonomía, generalmente, siendo un partido manejado por el presidente donde la estructura vertical es más que evidente: “Una estrecha banda de élites del partido nacional formó las reglas del partido. Durante la década de 1990, esa banda de élites priorizó el mantenimiento del dominio del PRI sobre la política mexicana y su propia cohesión como partido.” (Wuhs, 2006. Pp 48).

Tradicionalmente, y aproximadamente hasta inicios de la década de los 90, de acuerdo con Wuhs (2006) muchas de las victorias del PRI se habían dado mediante fraude por las reglas de elección tan cerradas que permitieron que el partido se centrara menos en la elegibilidad de sus candidatos y más en la distribución de candidaturas a los miembros leales del partido.

Cuando los líderes del PRI se han movido hacia procesos de selección abiertos, esos líderes generalmente aún son percibidos como amontonando el mazo en favor de candidatos particulares. Antes de 2000, los candidatos del PRI para los puestos en el Senado de SMD fueron formalmente determinados por el Comité Ejecutivo Nacional. Informalmente, estos candidatos fueron impuestos por el presidente entrante (es decir, el candidato presidencial del PRI). (Wuhs, 2006, pp 43)

Este poder de designación informal que, en términos de Burgess (2004) corresponde a una dinámica de “*dedazo*”, aplicaba también en niveles estatales,

donde el presidente tenía la capacidad de nombrar al candidato a gobernador, situación que va a cambiar en 1998, como expone Wuhs (2006) que se establece un sistema primario para seleccionar gobernadores.

Será entonces con los procesos de apertura y pluralismo en el sistema de partidos que se abrirán las reglas de elección en el PRI, ya que no necesariamente se hará la elección de candidatos respondiendo a una dinámica de lealtad, sino que la presión de un creciente proceso de democratización permitirá que se escojan candidatos de acuerdo con su capacidad de competir y ganar a sus nuevos, y fortalecidos, adversarios de otros partidos.

3.4 Incertidumbre del movimiento: la estructura sindical durante la transición a la pluralidad política

- 3.4.1 Sindicalismo automotriz mexicano

Como primera medida, es importante mencionar cómo la organización sindical automotriz no se conforma como un actor homogéneo. Ni entre las empresas, ni en la estructura al interior de ellas, “esta atomización se ha visto agudizada a partir de la década de los ochenta, frente a una marcada tendencia hacia la particularización de las relaciones laborales, mediante la firma de contratos colectivos en el nivel de planta” (Bayón, 1997, pp. 73).¹⁵

Ahora bien, la categorización de Bayón (1997) se da de acuerdo con la relevancia de estas centrales automotrices para la economía mexicana. Del mismo modo, es posible hacer una tipificación de estos sindicatos de acuerdo, no sólo con su afiliación a las centrales sindicales, sino también con respecto a su dinámica interna:

1. Sindicatos con mayores niveles de democratización interna:¹⁶ Nissan (Cuernavaca), Dina, Volkswagen y General Motors (D.F.)

¹⁵ Sindicato de empresa: la misma organización afilia a trabajadores de las distintas plantas de una empresa / Sindicato de planta: sólo agremia a trabajadores de una planta de la empresa (Bayón, 1997)

¹⁶ Democratización interna: presencia de diversas corrientes sindicales, frecuencia de asambleas, existencia de una relación de tipo más directo entre dirigentes y bases y el papel de los niveles intermedios en la resolución de conflictos cotidianos (Bayón, 1997, pp. 75)

2. Sindicatos afiliados a la CTM con mayores niveles de autonomía, movilización y capacidad de respuesta: Ford
3. Sindicatos afiliados a la CTM con escasa autonomía, mayor nivel de subordinación y dinámica interna escasamente participativa: General Motors (Ramos Arizpe, Toluca y Silao), Nissan (Toluca y Aguascalientes) (Bayón, 1997, pp. 75)

La categoría correspondiente a los sindicatos con mayores niveles de democratización se destaca por haber mantenido, especialmente durante los setenta, un carácter altamente combativo. Huelgas, movilizaciones, paros y negociaciones lideradas por ellos, trajeron grandes avances en términos contractuales y salariales. Sin embargo, es importante destacar que los sindicatos con una estructura menos democrática -siendo irrelevante el grado de autonomía- se encuentran dentro de la organización de la CTM que, como ya se mencionó anteriormente, ha funcionado como la central sindical más importante de México.

Paralelamente, de acuerdo con los factores analizados por Burgess (2004) donde, en primera instancia se refiere a la competencia por la elección de los miembros del sindicato, en el caso del sector automotriz se ve una estructura organizacional que, especialmente desde la década de los 90, será cooptada por la CTM concentrando aproximadamente el 85% de las centrales sindicales en este sector (Bayón, 1997).

Por un lado, la estructura cetemista altamente vertical permitió “un fuerte control de los procesos de concertación con las cúpulas del poder económico y político” (Bensusán & Ruiz, 1999, pp 7), esto se traduce en una forma de supervivencia en lo que Bensusán y Ruiz (1999) denominan “microcorporativismo”¹⁷ de empresa, que será tipificado en el abandono de los intereses de los trabajadores sindicalizados, generando un fenómeno de liderazgo sindical poco representativo, que de acuerdo con Bayón (1997), contará con rasgos paternalistas y autoritarios, generando altos grados de desconfianza a nivel intra e inter sindical. Por ende, la relación entre

¹⁷ Entendidos como la subordinación de las dirigencias a las exigencias y estrategias unilaterales de la empresa, tal como antes ocurría frente al Estado.

dirigencia-base demuestra una profunda crisis generada por las propias dinámicas corporativistas del sistema político en donde “el mayor contacto con las bases se presenta como una necesidad, pero también como una promesa incumplida” (Bayón, 1997, pp 137).

Por otro lado, la dinámica poco democrática al interior de los sindicatos va a indicar, entre otras cosas, unas débiles corrientes de oposición, siendo la CTM, como se mencionó anteriormente, la central sindical con mayor proporción de organizaciones afiliadas en el sector. Las estrategias de respuesta a los cambios del proceso de liberalización y de reestructuración económica ocasionados desde el NAFTA serán dadas desde un enfoque tradicional; por lo tanto, y como lo asegura Bayón (1997), no se consideró que una de las prioridades fuera la transformación radical de las organizaciones con el fin de hacer frente a las nuevas estrategias del sector privado:

La ausencia de una visión estratégica acerca de las relaciones laborales se traduce en una creciente marginación de los sindicatos en decisiones que afectan profundamente las condiciones, ritmos y procesos de trabajo, al ofrecer soluciones tradicionales a nuevos temas y problemas emergentes en el espacio productivo. (Bayón, 1998, pp. 11)

Entonces, el primer punto que destaca la autora dentro del análisis del dilema de lealtad en el arreglo institucional correspondiente a la estructura sindical, va a mostrar que la rivalidad entre estos sindicatos o líderes sindicales por la representación en el sector es mínima, por la estructura altamente jerarquizada de la mayor central sindical que concentraba al sector automotriz. Funciona entonces como una fórmula en doble vía, donde no hay democracia interna a nivel sindical por la hegemonía de la CTM sobre el sector, retomando estrategias tradicionales de acción, fenómeno ocasionado por una consciencia estancada en las décadas pasadas donde la relación CTM-PRI-Estado (corporativismo) era muy estrecha, y las respuestas a las demandas partidistas y, por ende, sindicales, eran inmediatas; contexto que tras la llegada del NAFTA ya no será tan claro. Asimismo, con la rígida estructura cetemista y las pocas iniciativas de democratizar la organización, no se

generan nuevas negociaciones en torno a las estrategias de respuesta a las demandas políticas y económicas de México en un contexto de liberalización.

- 3.4.2 Sindicalismo y maquilas en México

Del mismo modo, al referirse a la situación de las maquiladoras es importante mencionar una situación que ha variado desde la década de los 70 cuando la representatividad de estos sindicatos era muy baja y, por ende, las condiciones de trabajo eran precarias, tal y como lo asegura Quintero (2006). Sin embargo, de acuerdo, con estudios posteriores realizados por Carrillo y Hernández (1985), señalaron un incremento en las tasas de sindicalización en el sector con un énfasis especial en la frontera norte. En este caso sí existe un enfoque particular sobre la región: “Este proceso denominado reestructuración no fue homogéneo en la frontera; estuvo determinado por el tipo de industria y la trayectoria sindical de cada región”. (Quintero, 1999, pp. 176)

A partir de la identificación de comportamientos diferenciados de acuerdo con la ubicación, autores como Quintero (2006) plantean la existencia de dos vertientes del sindicalismo en las maquiladoras: el sindicalismo subordinado¹⁸ y el tradicional¹⁹, cuyas diferencias principales pueden observarse en la ilustración 11 (ver anexos).

Ahora bien, aclarada esta categorización es importante mencionar cómo se dio la configuración de las diversas organizaciones de trabajadores dentro de la multiplicidad de centrales sindicales. Como se puede observar en la tabla 3 (ver anexos), a diferencia de los sindicatos automotrices, no hay una concentración

¹⁸ De una manera más teórica, el sindicalismo subordinado podría definirse como “la organización laboral inserta en una burocracia sindical, que en una etapa de cambios económicos ha erosionado su poder de interlocutor laboral al ceder al empresario el control de la fuerza laboral al interior de la planta y adecuar los derechos laborales a los requerimientos empresariales” (Quintero, 1999: 58).

¹⁹ El sindicalismo tradicional sería “la organización laboral inserta en una burocracia sindical que en una etapa de cambios económicos busca su permanencia como interlocutor laboral mediante la conservación del control de la fuerza laboral en el lugar de trabajo y la práctica de una negociación contractual que busca la consecución de mejores condiciones laborales y mayores espacios para los trabajadores al interior del centro de trabajo” (Quintero, 1999: 58).

mayoritaria por parte de alguna central específica, y la CTM apenas acoge algunos sindicatos.

La elección que hace Murillo (2001) para el análisis de los sindicatos de las empresas en el sector automotriz, la hace bajo parámetros de importancia económica para el país. Por su parte, Quintero (2006) hace la elección basada en los procesos de reestructuración productiva desde la llegada del NAFTA, lo que ocasionó que existieran condiciones laborales locales que interactuaron con el contexto internacional: “las organizaciones sindicales fronterizas, herederas de una historia laboral local, han respondido a los requerimientos productivos de las maquiladoras, enlazadas a un esquema productivo internacional” (Quintero, 2006, pp 12). Por esta razón la frontera norte va a adquirir tal importancia y las ciudades de Matamoros, Tijuana, Ciudad Juárez y Piedras Negras serán de gran importancia para el análisis de las organizaciones sindicales.

Si las dinámicas que se observaban en el sector automotriz respondieron, no en su totalidad, pero definitivamente sí en su mayoría a la trayectoria sindical y poco democrática de la CTM, en el sector de los sindicatos de maquiladoras se va a experimentar aún más heterogeneidad.

El caso de Matamoros es el que más se acerca a las estrategias del sector automotriz que constaban de poca rigurosidad en tanto a su política sindical. Sus tácticas consistieron en:

... la creación de un nuevo sindicato maquilador (1990), la remoción y reinstalación del líder (1992), la negociación contractual grupal (1993) y la firma de un Convenio de cooperación obrero-patronal (1993), que sería el preámbulo a la firma del Acuerdo Estatal para promover una nueva cultura laboral en Tamaulipas (AECL). (Quintero, 1999, pp. 178)

Estas reformas son firmadas con un fuerte elemento de conciliación y colaboración con las empresas, por lo que coexistió entonces un sindicato tradicional y flexible.

Por otra parte, en su texto Quintero (1999) asegura que la ciudad de Piedras Negras también es ubicada dentro de los sindicatos tradicionales que, sin embargo, tuvo en

su programa diversas propuestas modernas. Conserva algunos mecanismos de conciliación tradicional pero su rasgo más distintivo del sindicalismo tradicional es el aspecto productivo, en donde el sindicato acuerda un contrato colectivo que fija los estándares y modifica las fases productivas, dejando de lado las prácticas tradicionales en las que los sindicatos habían perdido presencia en la toma de decisiones.

Paralelamente, también están los sindicatos subordinados, en donde Quintero (2006) asegura que el de Tijuana se destaca por una eliminación de las prácticas combativas y un alto grado de subordinación a políticas industriales o gubernamentales, ocasionando una reducción en los cuestionamientos a las decisiones de las empresas y, por ende, un rompimiento con las bases obreras. El caso de Ciudad Juárez, según Quintero (1999), se va a caracterizar por la reunión de los rasgos anteriormente mencionados y adicionalmente, con un alto faccionalismo debido a que durante los setenta la CTM será la central sindical más importante, pero para finales de los ochenta esto va a cambiar cuando la CROC inicia una fuerte campaña contra la CTM. Finalmente, la CROC se impone como la central sindical más importante, pero dentro de ésta habrá fuertes discusiones debido al nulo carácter combativo, lo cual desencadenará en una fragmentación y baja representatividad.

3.5 Conclusiones

En primer lugar, es importante destacar que, tal y como lo aseguró Burgess (2004), la situación del dilema de lealtad en México se resuelve en favor de un enfoque "Norm-based voice" debido a que los sindicatos saben que manteniéndose en el marco legal y observando las reglas de juego podrán obtener dividendos de su acción con la otra parte, ya que así había sido la dinámica durante las décadas subsiguientes a la revolución mexicana y casi hasta el fin del siglo XX.

Debido a que el Estado tenía la capacidad de intervenir notablemente sobre la LFT -lo que significa que era una legislación poco restrictiva con la participación estatal- y con el PRI en el gobierno durante setenta años, la llegada del NAFTA y la

necesidad de México de adaptarse a dinámicas de globalización, pondrá en riesgo la relación corporativista.

Es posible identificar que el sistema de partidos entra en decadencia. Tras las elecciones de 1997, donde el PRI pierde puestos en la cámara de diputados, se empieza a visualizar una pérdida de representatividad por parte del partido, lo que también se verá reflejado en la elección de menos líderes sindicales y que el partido ve que no es suficiente elegir un candidato por su lealtad, sino más bien por las oportunidades reales que tiene de ganar y, por ende, menos representación de los trabajadores, donde la consecuencia directa de esto será la pérdida de credibilidad hacia las causas sindicales.

Asimismo, se observa que, evidentemente, era más fuerte la sanción del partido que de los trabajadores hacia los líderes sindicales. En primer lugar, al ser históricamente el partido hegemónico y mantener intacto el oficialismo tanto tiempo, tenía cierta influencia, no tanto por credibilidad real, sino más bien por costumbre. En segundo lugar, la elección dentro del partido dependía de lo que Burgess (2004) denomina como “dedazo”, lo cual desencadenaba una serie de dinámicas informales para poner a algún funcionario, lo que ocasionó cierta presión de los líderes, por lo cual era más fácil serle leal al partido que al sindicato.

Entre tanto, tal vez la variable que más indicios da acerca de las lealtades de los sindicatos será la estructura interna de cada uno. En este caso, el ejemplo sobre el análisis que se dio de los sindicatos automotriz y de maquilas arrojan el mismo resultado incluso cuando las vías divergen bastante; lo que pudo significar el mismo efecto sobre todos los sindicatos, ya que esta fragmentación del movimiento no correspondía a una estructura particular, sino que acogió la generalidad de las organizaciones. Es indiscutible la importancia de estos dos sectores con la llegada del NAFTA a México, debido a que serán fuertes impulsores de la economía y permitirán un fácil acceso de los mercados mexicanos a las dinámicas globales.

Tal y como se explicó anteriormente, el sindicato automotriz, pese a que contaba con algunas facciones que no hacían parte de la CTM, incluso seguían recurriendo

a estrategias de esta central, y eran muy pocos los sindicatos que contaban con autonomía y por esto no ejercían mucha presión ni económica, ni política. Por tal motivo no fueron eje central de estudio. Sin embargo, los mecanismos poco democráticos y muy jerarquizados de la CTM van a ocasionar que las estrategias combativas se vean estancadas, no se acoplen a los nuevos procesos que se dan dentro de las empresas tras la firma de tratado, y se genere un rompimiento de las bases con los líderes sindicales por falta de representatividad y por la amenaza que ven los líderes a quedarse sin puestos dentro de las instituciones gubernamentales.

Lo que ocurre con el sindicalismo en las maquiladoras varía en el sector automotriz, en tanto su estructura es mucho más heterogénea. Su estudio no resulta tan sencillo si se acude a centrales sindicales, sino más bien con un enfoque geográfico. Se pudo observar que igualmente este lleva a cabo procesos dispares e incluso híbridos -caso de Piedras Negras-, pero esto no significa que sean mucho más eficientes en sus estrategias durante los procesos de reestructuración productiva, tradicionales o subordinados. En definitiva, los sindicatos perdieron la influencia que habían tenido durante las décadas del gobierno priísta, lo que muy seguramente generó un afán sobre los líderes sindicales por favorecer intereses empresariales y gubernamentales con el fin de mantener la influencia del movimiento dentro del sistema político.

En consecuencia, la fragmentación de los intereses del sindicato fue inevitable, se dio en ambos casos, dentro de un sector con alta concentración de una central sindical y en un sector de fuerte atomización y división de posiciones dentro de las diversas centrales, demostrando así que cierta forma de estructura sindical no supuso una condicionante para una misma consecuencia. Esto supone que, a diferencia de tantas décadas de gobierno priísta y corporativo, en los noventa, debido a los procesos de flexibilización laboral apropiados para la llegada de las condiciones del NAFTA en las diferentes empresas, se va a dar un efecto de rompimiento de los compromisos adquiridos en la relación triangular entre trabajadores-líderes sindicales-partido, donde el “dilema de lealtad” que propone

Burgess (2004) será resuelto por los líderes sindicales en favor del partido, dejando en una posición de descontento, baja representatividad y vulnerabilidad a los trabajadores, por lo que éstos están absueltos de cualquier responsabilidad con el sindicato, y la posición que tomen, muy seguramente, será en concordancia con lo que ellos consideren adecuado para la mejora en sus condiciones laborales.

Lo anterior va a desencadenar el crecimiento exponencial en los valores de volatilidad electoral –a nivel estatal y nacional– a finales de los noventa, generando un ambiente de inestabilidad política que necesariamente afectará las bases institucionalizadas del PRI en el aparato estatal, dando paso a la apertura del pluralismo político, siendo la fragmentación del sistema de partidos un medio y un fin de lo que podría denominarse el proceso de democratización mexicana encarnado en la alternancia partidista en el 2000.

Conclusiones generales

En principio se concluye que acudir al institucionalismo como enfoque para la elaboración de esta investigación es útil en la medida en que los actores implicados se encuentran dentro de un marco de acción que incluye normas y acuerdos, formal e informalmente establecidos, lo cual permitió elaborar un análisis de las diferentes variables que, finalmente arrojarían el mismo resultado.

Previo a la investigación, se consideró que el proceso de democratización en México –entendido como la alternancia del PRI al PAN en el 2000– se había dado debido a una propuesta de mejora en los términos de estancia en el sistema político por parte del PAN hacia los sindicatos. Sin embargo, en la medida en que se desarrolló el proyecto fue posible identificar una ruptura entre las bases y los rangos más altos dentro de los sindicatos.

Con la llegada del NAFTA la economía mexicana experimentó un fenómeno sin precedentes en términos de exportaciones e inversión extranjera, ocasionando una mejora en la productividad y una inserción acertada del país en el mercado global. Sin embargo, también se vio en la necesidad de llevar a cabo procesos de privatización de empresas y el acudir a mecanismos informales de flexibilización

laboral, lo que puso en riesgo la relación aparentemente apacible que se había llevado entre trabajadores-líderes sindicales-partido, ocasionando una ruptura y dejando a los líderes en el dilema de lealtad.

Los sindicatos empiezan a perder peso dentro del sistema político mexicano dejando un contexto confuso acerca de la participación de líderes y afiliados sindicales. Dilema que finalmente será resuelto en favor del partido, esto debido a los altos costos que representaba para los líderes sindicales hacer caso omiso a las peticiones del PRI, por tal motivo el rol de los líderes va a empezar a experimentar cambios en la medida en que su estrategia se va a transformar de una táctica afín a la orientación política del partido y con gran nivel de influencia, a una tendencia de subordinación por temor a perder cargos y concesiones que ya tenía aseguradas durante setenta años de hegemonía priista.

Debido a la creciente crisis de representatividad que se empezó a gestar al interior de los sindicatos, los índices de volatilidad van a crecer generando dispersión electoral y permitiendo que nuevos movimientos políticos entraran dentro de la contienda con el PRI, siendo el PRD y el PAN los principales antagonistas de la, ya en crisis, hegemonía del corporativismo mexicano. Esto de la mano con una imperiosa necesidad del partido por tener candidatos que fuesen lo suficientemente competitivos a nivel electoral y no necesariamente, correspondientes a las condiciones tradicionales de elección dejando con aun más incertidumbre a los líderes sindicales.

No obstante, incluso si el movimiento hubiese actuado al margen de la lealtad de los líderes sindicales, muy seguramente no habrían tenido mayores éxitos debido a que las estrategias de acción a las cuales recurrir estaban adaptadas a un contexto de economía estatista donde la LFT favorecía el bien colectivo sobre el individual, y no se habían implementados tratados como el NAFTA, por ende, no se privilegiaban las necesidades del mercado global sobre las necesidades de los trabajadores. Pero este escenario ya había variado considerablemente y el PRI ya no tendría margen

de acción para beneficiar a los sindicatos, porque electoralmente ya no representaban mayoría.

Entonces es posible asegurar que el dilema de lealtad que desde los líderes sindicales fue resuelto hacia el PRI, desde los trabajadores no fue necesariamente un cambio de lealtad hacia el PAN –pese a la llegada de Vicente Fox a la presidencia en el 2000– sino más bien debe entenderse como una fragmentación de las bases de la organización sindical y una desorientación de la lealtad (por la creciente conformación e integración de nuevos partidos al sistema político mexicano, no sólo el PAN) que respondía a intereses individuales y no colectivos, dejando desamparada la base electoral del PRI y rompiendo así con una fuerte tradición hegemónica y corporativista en México.

Bibliografía

- Alarcón, V., & Reyes del Campillo, J. (2015). El sistema de partidos mexicano: ¿una historia sin fin? En F. Freidenberg, *Los sistemas de partidos en América Latina 1978-2015* (págs. 29-79). Ciudad de México: Biblioteca Jurídica Virtual-UNAM.
- Alba, C. (2003). México después del TLCAN: el impacto económico y sus consecuencias políticas y sociales. *Foro Internacional*, 141-191. Obtenido de http://brd.unid.edu.mx/recursos/ADI_MI/MI09/Mexico_despues_del_TLCAN.pdf
- Bayón, M. C. (1997). El sindicalismo automotriz mexicano frente a un nuevo escenario: una perspectiva desde los liderazgos. Mexicali: FLACSO.
- Bayón, M. C. (1998). Sindicatos en tiempos de globalización: limitaciones y desafíos de los sindicatos automotrices en México. *Meeting of the Latin American Studies Association*, (págs. 1-22). Chicago, Illinois. Obtenido de <http://lasa.international.pitt.edu/LASA98/Bayon.pdf>
- Bensusán, G (2004). A New Scenario for Mexican Trade Unions: Changes in the Structure of Political and Economic Opportunities. En K. J. Middlebrook, *Dilemmas of Political Change in Mexico*, Londres, Institute of Latin American

- Studies, University of London/Center for U.S.-Mexican Studies, (pp. 237-285)
San Diego: University of California
- Bensusán, G., & Middlebrook, K. (2013). *Sindicatos y política en México: cambios, continuidades y contradicciones*. (L. Orensanz, Trad.) México: FLACSO.
Obtenido de <http://biblioteca.clacso.edu.ar/clacso/coediciones/20130708125012/SindicatosypoliticaenMexico.pdf>
- Bensusán, G., & Ruiz, M. (1999). Democracia sindical y capacidad estratégica: entre las reformas económicas y la transición política. *Desacatos*. 1-22
- Burgess, K. (2004). *Parties and Unions in the New Global Economy*. Pittsburgh: University of Pittsburgh Press.
- Casares, E. (2004). Liberación comercial, ajuste sectorial y crecimiento en México . En E. Casares, & H. Sobarzo, *Diez años del TLCAN en México. Una perspectiva analítica* (págs. 98-131). México D.F: FCE.
- Carrillo, J, & Hernández, A, (1985), *Mujeres fronterizas en la industria maquiladora*, Secretaría de Educación Pública, Centro Fronterizo del Norte de México, México
- Collado, M. d. (2001). Autoritarismo en tiempos de crisis: Miguel de la Madrid 1982-1988. *Historia y grafía*, 149-177. Obtenido de http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1405-09272011000200006&lng=es&tlng=es
- Córdova, A. (1979). La política de masas y el futuro de la izquierda en México. *Cuadernos Políticos*, 14-49. Obtenido de <http://cuadernospoliticos.unam.mx/cuadernos/contenido/CP.19/CP19.4.ArnaldoCordova.pdf>
- De La Garza, E. (2010). El modelo económico neoliberal y los límites de las configuraciones productivas en México. En E. De La Garza, & J. Neffa, *Trabajo y modelos productivos en América Latina* (pp. 53-102). Buenos Aires: CLACSO.

- De La Garza, E. (2003). NAFTA, manufactura y trabajo. En E. De La Garza, & C. Salas, *NAFTA y MERCOUR. Procesos de apertura económica y trabajo* (pp. 77-122). Buenos Aires: CLACSO.
- De La Garza, E. (2001). Introducción: las transiciones políticas en América latina, entre el corporativismo sindical y la pérdida de imaginarios colectivos. En E. De La Garza, M. Novick, V. De Gennaro, A. Moreira, A. Lopes de Almeida, J. C. Trafilaf, . . . S. Buhlungu, *Los sindicatos frente a los procesos de transición política* (págs. 9-24). Buenos Aires: CLACSO.
- De La Garza, E. (1998). Sindicatos, Estado y economía en México. En F. K. Stiftung, *El sindicalismo ante los procesos de cambio económico y social en América Latina*. Buenos Aires. Obtenido de <http://sgpwe.izt.uam.mx/pages/egt/publicaciones/capituloslibros/sindiestaecomex.pdf>
- De La Garza, E. (1998). El TLCAN y las relaciones laborales. *Comercio Exterior*, 829-835.
- Gordin, J. (2006). La sustentabilidad política del clientelismo: teoría y observaciones empíricas en América Latina. Barcelona: Fundación cidob. Obtenido de: http://www.cidob.org/es/content/download/2686/22724/file/doc_americalatina_13.pdf
- Hermanson, J., & De La Garza, E. (2005). El corporativismo y las nuevas luchas en las maquilas de México. En E. De la Garza, H. Palomino, H. Lucena, J. B. Rosado, T. Kruse, M. Pochmann, & J. Hermanson, *Sindicatos y nuevos movimientos sociales en América Latina* (págs. 181-213). Buenos Aires: CLACSO.
- Labra, A. (2004). Reformar las reformas: consenso de México a debate. *Economía UNAM*, 1(1), 43-62, de http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1665-952X2004000100004&lng=es&tlng=es.

- Luna, S., & González, E. (2004). Libre comercio y convergencia. La macroeconomía del TLCAN. En E. Casares, & H. Sobarzo, *Diez años del TLCAN en México. Una perspectiva analítica* (pp. 19-59). México D.F.: FCE.
- Lustig, N. (1992). *The Remaking of an Economy*. Mexico: The Brookings Institution.
- Méndez, I. (2007). El sistema de partidos en México: fragmentación y consolidación. *Perfiles Latinoamericanos*, 7-45.
- Muñoz, A. (2006). El sindicalismo corporativo mexicano y los partidos políticos en tiempos de alternancia. *Nueva antropología*, 20(66), 133-155. de http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0185-06362006000100007&lng=es&tlng=es.
- Muñoz, A. (2008). Los nudos ciegos de la reforma laboral en México: su discusión en la LVIII y LIX legislaturas del Senado de la República. *Convergencia*, 255-286.
- Murillo, M. V. (2005). Divide y vencerás: los sindicatos y las reformas de mercado en México. En M. V. Murillo, *Sindicalismo, coaliciones partidarias y reformas de mercado en América Latina* (págs. 125-174). Madrid: Siglo XXI.
- Pedersen, M, N,. (1979), "The Dynamics of European Party Systems: Changing Patterns of Electoral Volatility", *European Journal of Political Research*, 1-26
- Quintero, C. (1999). Conflictos sindicales en la maquila de la frontera norte. *Espiral*, 173-197. Obtenido de <http://148.202.18.157/sitios/publicacionesite/ppperiod/espinal/espinalpdf/Espir al14/168-192.pdf>
- Quintero, C. (2006). El sindicalismo en las maquiladoras. La persistencia de lo local en la globalización. *Desacatos*, 11-28. Obtenido de <http://www.redalyc.org/pdf/139/13902102.pdf>
- Salas, C. (2003). Integración económica, empleo y salarios en México. En E. De La Garza, & C. Salas, *NAFTA y MERCOSUR. Procesos de apertura económica y trabajo* (pp. 55-75). Buenos Aires: CLACSO.
- Sartori, G. (1992). *Partidos y sistemas de partidos. Marco para un análisis*. (F. S. Fontenla, Trad.) Madrid: Alianza Editorial. Obtenido de

<https://ezequielssingman.files.wordpress.com/2017/03/sartori-partidos-y-sistemas-de-partidos.pdf>

Schmitter, P., Streeck, w., & Lehbruch, G. (1992). *Neocorporativismo: Más allá del Estado y el mercado* (Vols. 1-2). México: Alianza Editorial. Obtenido de http://reis.cis.es/REIS/PDF/REIS_031_05.pdf

Touraine, A. (1989). *América Latina: Política y sociedad*. Madrid: Espasa-Calpe.

Wuhs, S. (2006). Democratization and the Dynamics of Candidate Selection Rule Change in Mexico, 1991-2003. *Mexican Studies. University of California Press*, 33-56.

Anexos

Ilustraciones

	1979	1982	1985	1988	1991	1994	1997	2000
Confederación de Trabajadores de México (CTM)	45	50	51	34	36	39	28	12
Confederación Revolucionaria de Obreros y Campesinos (CROC)	11	12	11	11	5	5	3	1
Unión Nacional de Trabajadores (UNT)	-	-	-	-	-	-	-	3
Otras confederaciones	4	5	3	5	2	2	3	1
Federación de Sindicatos de Trabajadores al Servicio del Estado (FSTSE)	9	6	7	4	9	6	6	1
Sindicato Nacional de Trabajadores de la Educación (SNTE)	12	15	14	13	12	12	7	10
Otros sindicatos nacionales de industria o empresa	9	8	10	6	5	1	1	2
Otros	1	0	0	1	0	0	0	1
Total de representantes sindicales	91	96	96	74	69	65	48	31
Representantes sindicales como porcentaje de todas las diputaciones federales	22.8	24.0	24.0	14.8	13.8	13.0	9.6	6.2

Ilustración 1. Representación sindical en la Cámara de Diputados de México, 1979-2000. Obtenido de Bensusán, G., & Middlebrook, K. (2013)

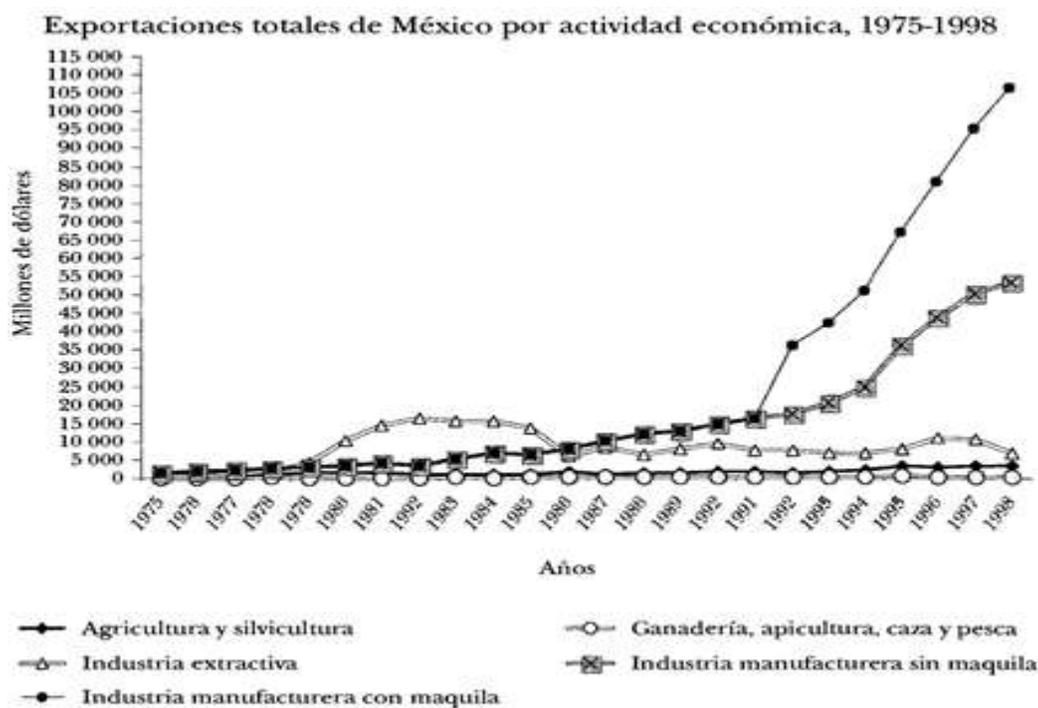


Ilustración 2. Exportaciones totales de México por actividad económica. 1975-1998. Obtenido de Alba, C. (2003).

Destino geográfico de las exportaciones totales de México, 1980-1998

Año	1980	1985	1990	1995	1998
Total en millones de dólares	15 512	21 664	26 838	79 542	117 500
Total %	100	100	100	100	100
Estados Unidos	62.5	60.9	68.8	83.3	87.8
Canadá	1.1	1.8	1.7	2.5	1.3
América Latina	5.5	4.6	4.9	4.9	4
Europa	14	19.2	14.2	5	3.7
Asia	4.2	11.2	6.9	2.6	1.9
Resto del mundo	12.7	2.3	3.5	1.7	1.3

Ilustración 3. Destino geográfico de las exportaciones totales de México, 1980-1998. Obtenido de Alba, C. (2003)

Ingresos netos de inversión extranjera directa en países
de América Latina, 1990-1997
(millones de dólares)

Año	México	Brasil	Argentina	Total ALADI	% de México en total
1990	2 549	989	1 836	7 297	34.9
1991	4 742	1 103	2 439	11 841	40
1992	4 393	2 061	4 012	13 390	32.8
1993	4 389	1 292	3 261	12 783	34.3
1994	10 973	3 072	3 107	26 280	41.8
1995	9 526	4 859	4 783	28 535	33.4
1996	9 186	11 200	5 090	40 048	22.9
1997	12 830	19 652	6 326	58 500	21.9
1998	10 238	31 892	5 697	63 568	16.1
1990-1998	68 826	76 120	36 551	262 242	
1990-1998%	26.20%	29%	13.90%	100%	

Ilustración 4. Ingresos netos de inversión extranjera directa en países de América Latina, 1990-1997. Obtenido de Alba, C. (2003)

Inversión extranjera directa según país de origen, 1994-1999
(capital social y maquiladoras, millones de dólares)

País	Total acumulado 1994-1999 ¹	Porcentaje
	45 632.5	100.0
Estados Unidos	27 812.5	60.9
Holanda	3 216.4	3.7
Reino Unido	2 892.0	6.3
Canadá	1 792.2	3.9
Alemania	1 680.4	3.7
India	1 583.6	3.5
Japón	1 401.3	3.1
España	770.8	1.7
Antillas Holandesas	616.4	1.4
Islas Caimán	592.0	1.3
Francia	495.5	1.1
Corea del Sur	461.2	1.0
Panamá	455.4	1.0
Resto	1 862.8	7.4

Ilustración 5. Inversión extranjera directa en México? según país de origen, 1994-1999. Obtenido de Alba, C. (2003)

<i>Año</i>	<i>Salario mínimo real^a</i>	<i>Índice del salario mínimo real</i>	<i>Salario medio de cotización al IMSS (pesos por día)^b</i>
1994	13.98	100.00	49.60
1995	12.08	86.5	56.52
1996	10.89	77.9	67.63
1997	10.82	77.4	80.23
1998	10.90	78.0	94.68
1999	10.51	75.2	110.84
2000	10.60	75.8	129.69

Ilustración 6. Salarios reales en México 1994-2000. Obtenido de Bensusán, G., & Middlebrook, K. (2013).

Año	Razón		
	Emplazamientos a huelga	Huelgas existentes	Huelgas/Emplazamientos
1989	6806	118	0.017
1990	6395	150	0.023
1991	7006	136	0.019
1992	6814	156	0.023
1993	7531	155	0.020
1994	7573	116	0.015
[1989-1994 promedio anual]	7021	138	0.020
1995	7676	96	0.012
1996	7621	51	0.007
1997	8047	39	0.005
1998	7352	33	0.004
1999	7972	32	0.004
2000	8282	26	0.003

Ilustración 7. Emplazamientos a huelga y huelgas existentes en las industrias de jurisdicción federal en México 1989-2000. Obtenido de Bensusán, G., & Middlebrook, K. (2013)

	1992	1994	2000
Población económicamente activa (PEA)	30 261 606	35 037 931	41 026 994
Trabajadores industriales	8 119 017	8 694 003	10 085 329
Trabajadores industriales sujetos a sindicalización (TISS)	6 523 233	6 761 930	8 028 614
Miembros de sindicatos	4 116 920	3 632 267	4 025 878
Hombres	2 730 809	2 191 897	2 320 830
Mujeres	1 386 111	1 440 370	1 705 048
Parte sindicalizada de los TISS	1 443 995	1 007 128	1 208 164
Hombres	1 212 473	817 923	916 165
Mujeres	231 522	189 205	291 999
Parte sindicalizada de la PEA (%)	13.6	10.4	9.8
Parte sindicalizada de TISS (%)	22.2	14.9	15.0

Ilustración 8. Afiliados a los sindicatos y tasas de sindicalización en México 1992-2000. Fuente: Obtenido de Bensusán, G., & Middlebrook, K. (2013)

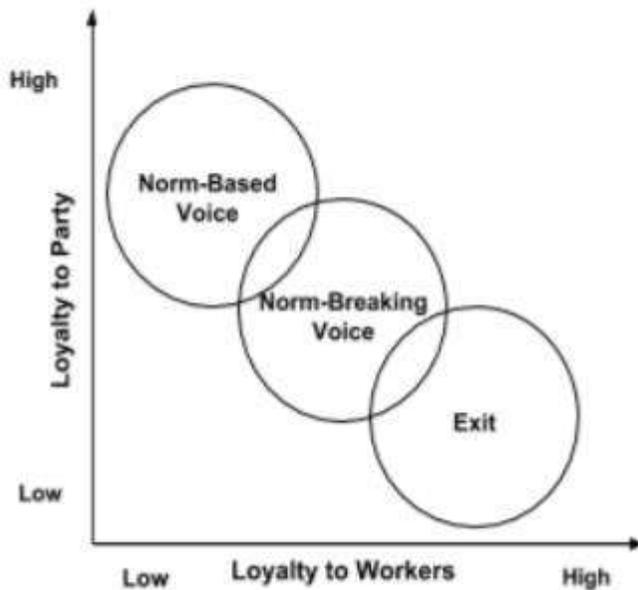


Ilustración 9. Respuestas de los líderes sindicales. Obtenido de Burgess, K. (2004). *Parties and Unions in the New Global Economy*

Año	Participación	Margen de victoria	Concentración	Competitividad	Número de partidos
1982	74.82	52.74	84.12	39.42	2.02
1988	50.28	19.48	81.24	65.08	2.64
1994	77.16	22.77	74.61	64.27	3.01
2000	63.97	6.56	78.63	75.54	2.95
2006	58.55	0.58	71.20	81.77	3.29
2012	63.34	6.62	69.80	77.59	3.22

Ilustración 10. Indicadores en las elecciones presidenciales 1982-2012. Obtenido de Alarcón, V., & Reyes del Campillo, J. (2015). *El sistema de partidos mexicano: ¿una historia sin fin?*

<i>Rubro</i>	<i>Sindicalismo tradicional</i>	<i>Sindicalismo subordinado</i>
Tipo sindical	Sindicato General de Maquiladoras afiliado CTM	Sindicato de Empresa afiliado a CTM
Estabilidad laboral	Planta laboral otorgada en un plazo de 30 a 90 días.	Contratos temporales renovados continuamente.
Salarios y prestaciones	Superiores a la ley y vinculados con la antigüedad laboral.	De acuerdo con los mínimos de la ley y vinculados a la productividad del trabajador.
Contratación/permanencia y despido	Mediados por el sindicato.	Directamente entre empresa y trabajador, participación mínima del sindicato.
Tiempo laboral (jornada, horas extras, vacaciones)	De acuerdo con la ley, y negociadas con el sindicato. De acuerdo con la antigüedad laboral.	Apegada a la ley, pero negociadas con el trabajador de acuerdo con las necesidades de la empresa.
Porcentaje del pago total en bonos y otras compensaciones	No más de 10%. La mayor parte vinculada a la antigüedad.	Casi 100%, la mayor parte vinculada a la productividad del trabajador.
Eventos	Deportivos, culturales y de convivencia organizados por el sindicato, apoyados económicamente por la empresa.	Deportivos, culturales y de convivencia organizados por la empresa, poca participación sindical.

Ilustración 11. Diferencias sindicales en la maquiladora. Obtenido de Quintero, C. (1999). Conflictos sindicales en la maquila de la frontera norte.

Tablas

	1990	1993	1994	1995	1999
Demandas registradas	78.956	131.931	136.170	158.664	120.774
Emplazamientos de huelga registrados	34.141	42.573	43.370	42.368	39.195
Huelgas estalladas	829	629	588	577	257
Trabajadores en huelga	68.782	48.350	47.746	31.019	61.113
Conflictos sector público	5.026	2.564	3.026	6.543	

Tabla 1. Conflictos laborales en empresas de jurisdicción federal

Empresa	Sección	Tipo de sindicato	Central sindical
Ford	Cuautitlán Hermosillo Chihuahua	De empresa (nacional)	CTM CTM CTM
General Motors	Distrito Federal Toluca Ramos Arizpe Silao	De planta (UEF) De planta (UEF) De planta (UEF) De planta (UEF)	CROC CTM CTM CTM
Volkswagen	Puebla	De empresa (UEF)	FESEBES
Nissan	Cuernavaca Toluca Aguascalientes	De planta (UEF) De planta (UEF) De planta (UEF)	UOI CTM CTM
Dina	Cd. Sahagún	De empresa (UEF)	Independiente

Tabla 2. El sindicalismo automotriz mexicano frente a un nuevo escenario: una perspectiva desde los liderazgos. Obtenido de Bayón, M. C. (1997).

Ciudad	Tipo de sindicato	Central sindical
Matamoros	Sindicato tradicional	SJOI (CTM)
Piedras negras	Sindicato tradicional	Independiente
Tijuana	Sindicato subordinado	CROM
Ciudad Juárez	Sindicalismo subordinado	CROC

Tabla 3. Elaboración propia – Datos de Quintero, C. (1999). Conflictos sindicales en la maquila de la frontera norte.

