



BENEMÉRITA UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE PUEBLA

FACULTAD DE DERECHO Y CIENCIAS SOCIALES

MAESTRÍA EN CIENCIAS POLÍTICAS

CORPORATIVISMO Y DESIGUALDAD
EL PESO DE LA MAGNITUD SINDICAL EN LA
REPARTICIÓN FACTORIAL DE LA PRODUCTIVIDAD EN
MÉXICO, 1940-2000

TESIS

PARA OBTENER EL GRADO DE
MAESTRO EN CIENCIAS POLÍTICAS

PRESENTA:

JORGE ARTURO ABASCAL JIMÉNEZ

DIRECTOR DE TESIS:

FRANCISCO SÁNCHEZ ESPINOZA



CONACYT

Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología

CORPORATIVISMO Y DESIGUALDAD

**El peso de la magnitud sindical en la repartición factorial de la productividad
en México. 1940-2000**

Maestría en Ciencias Políticas

BENEMÉRITA UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE PUEBLA

Jorge Arturo Abascal Jiménez

ÍNDICE

Introducción	1
Capítulo I. Evolución del corporativismo en México	6
1.1 Parámetros mínimos para un Estado democrático	6
1.2 Bases teóricas del corporativismo	9
1.3 Bases teóricas del movimiento obrero y el Estado en América Latina .	15
1.4 Génesis del corporativismo mexicano	21
1.5 Modelos corporativos en México en el Siglo XX	28
CAPÍTULO 2. Salarios y Desigualdad	31
2.1 La función social del salario	31
Fundamento del salario mínimo en la reproducción de la fuerza de trabajo ...	31
El salario mínimo como derecho humano	32
2.2 La evolución y trascendencia de los salarios en los ingresos de la población	40
2.3 Distribución factorial de la productividad en México	42
Capítulo 3. Relación entre el corporativismo y la distribución factorial de la productividad	44
3.1. Población sindicalizada	44
3.2 Huelgas	45
3.3. Índice del corporativismo	47
Conclusiones	50
Bibliografía	53

Introducción

En la actualidad, los estudios sobre desigualdades sociales y económicas han acaparado los espacios de discusión académica. Esto es un reflejo de las condiciones adversas que miles de millones de personas sufren ante un mundo cada vez más polarizado y desigual.

La incesante interdependencia entre países por el comercio internacional y la división internacional del trabajo y la producción ha resultado en una muy baja resistencia de la clase trabajadora global ante una clase capitalista mejor organizada en relación con el reparto de la productividad.

Países que han transitado de una economía proteccionista a una abierta y de mercado, como México, estas consecuencias han sido más evidentes. A partir de la liberalización del comercio en el país, la pobreza, de la mano de la desigualdad han crecido de manera constante año con año.

México está ubicado en el lugar 74 en términos de desarrollo humano, sin embargo, también se encuentra en el lugar 121 de 138 países en términos de desigualdad (Reyes y Romero coord., 2017). Esta situación se torna más aguda cuando nuevas metodologías para la medición de la desigualdad muestran mediciones más apegadas a la realidad de la distribución del ingreso en el país.

La medición de la desigualdad se ha basado tradicionalmente en la Encuestas Nacional de Ingreso y Gasto de los Hogares. No obstante, al ser encuestas, es muy probable que falte información o que la veracidad de ésta no sea suficiente. Al estar manejando mediciones sobre desigualdad, no captar datos de los hogares más ricos

y más pobres del país son faltas significativas que pueden alterar mucho el resultado final de la medición.

Para atajar este problema, varios autores han comparado los resultados de la ENIGH con las Cuentas Nacionales del país y, efectivamente, la encuesta subestima una buena parte del ingreso y, por otro lado, existe truncamiento en la información obtenida por las encuestas, es decir, que la gente no responde lo que realmente percibe de ingresos.

En este sentido, hay estudios que hacen ajuste de las encuestas de ingreso con los datos de Cuentas Nacionales, tomando en cuenta la subestimación y el truncamiento de aquélla para obtener resultados más fidedignos.

Miguel del Castillo Negrete (2015), Oxfam (2015) y el Observatorio de Salarios (2016) elaboraron estas estimaciones. El 1% de la población más rica del país concentra el 32.6% de la riqueza, lo mismo que tiene el 90% de la población del país. El 10% de los más ricos en México concentran el 67% de la riqueza, en contraste con lo que muestra la ENIGH sin ajustar con tan solo el 40%.

Los tres estudios calcularon el coeficiente de GINI para México con datos de las encuestas ajustados a Cuentas Nacionales:

- Del Castillo: GINI 0.75
- Oxfam: GINI 0.69
- Observatorio de Salarios: GINI 0.74

La evidente desproporción del ingreso de los hogares en México nos hace cuestionarnos cuál es el origen de esta desigualdad. Este trabajo tomo como base

el proceso productivo y, principalmente, el trabajo como creador de valor de las mercancías. El valor creado, es decir, la productividad, una vez cubiertos gastos, impuestos, inversión, etc. es decir, el excedente, se reparte al trabajo y al capital, esto es la distribución factorial de la productividad (por los factores de la producción).

De la misma manera que el coeficiente de GINI, el resultado de las encuestas de ingresos dista mucho de los resultados que se obtienen cuando los datos son ajustados a cuentas nacionales. De acuerdo con el Observatorio de Salarios (2016), la distribución factorial para 2014, con base en el ENIGH era de 79.1% para el trabajo y 20.9% para el capital.

Sin embargo, para ese mismo año, la distribución factorial de la productividad ajustada a cuentas nacionales resultaba en 29.1% para el trabajo y 70.9% para el capital.

Estas cifras son razonables al comprender que es muy difícil captar a través de encuestas, la información de los hogares de mayores ingresos del país y que, no obstante, esta falta de información transformaría los resultados debido a la cantidad de riqueza concentrada en dichos hogares.

La distribución factorial depende de varios factores que son endémicos a cada país. Las condiciones de producción, de acceso a recursos, de la posición en el mercado internacional y, más aún, de la compleja particularidad de las relaciones histórico-sociales que han dado características específicas a cada pueblo, son muy peculiares para cada nación. Tomando en cuenta esto, me he aventurado a darle una explicación a esta distribución factorial tan inequitativa a través del análisis de

uno de los fenómenos más característicos de las relaciones políticas y económicas en el México del siglo XX: el corporativismo.

En el capítulo 1 de esta tesis toca temas teóricos e históricos. Al inicio hablaré de los parámetros mínimos para un Estado democrático, retomando lo que muchos autores han analizado como las necesidades materiales mínimas para que la una sociedad pueda tener estándares democráticos, más allá de la democracia procedimental, sino de las relaciones sociales, políticas, de conciencia y movilización política, distribución de la riqueza, etc. Posteriormente abordo nociones selectas sobre el corporativismo. Retomo las categorías clásicas de Schmitter sobre el corporativismo y posteriormente lo aterrizo a análisis más locales, latinoamericanos, con el recuento que hacen Ruth y David Collier en su análisis sobre corporativismo en América Latina. Al final de este capítulo hago un recuento sobre la génesis y una historia mínima del corporativismo en México.

En el segundo capítulo hablo de la función social del salario. Desde una perspectiva materialista, retomo los argumentos de las relaciones materiales de producción y cómo el salario funciona para remunerar parte de la riqueza generada al trabajador por su fuerza de trabajo. A continuación, analizo el papel del salario desde una perspectiva de derechos humanos recalcando la importancia, no sólo material, sino formal en un estado de derecho para garantizar el bienestar de la población a través de una retribución digna por su trabajo. Finalmente expongo cómo está distribuida la riqueza generada de la productividad a lo largo del siglo XX en México, desde los años 30 hasta inicios de este siglo, retomando cifras del Observatorio de Salarios.

En el último capítulo desarrollo una metodología para relacionar los fenómenos que he analizado en los capítulos anteriores. Es importante mencionar que la literatura especializada en el estudio del corporativismo en ciencias políticas analiza este fenómeno con relación a parámetros democráticos, a su influencia en la toma de decisiones públicas y a la relación de poder entre los sindicatos y el Estado, en general. Son casi inexistentes los estudios que hablen de corporativismo relacionados con la desigualdad económica y, principalmente, con la desigualdad en la distribución factorial de la productividad. En este sentido, retomar una metodología ya existente fue imposible, por ello, tomé dos elementos importantes para medir el corporativismo para formar lo que llamé el índice del corporativismo. El índice se compone de dos elementos, magnitud y actividad de los sindicatos. La magnitud será el número de trabajadores sindicalizados y la actividad, el número de huelgas estalladas. Así, el índice fue comparado con la distribución factorial de la productividad para confirmar o negar que tengan relación.

Para ello realicé una correlación simple, lineal, entre el índice de corporativismo y la distribución mencionada. Tanto la correlación como la R^2 resultaron elevadas. Esto es, la desigualdad sí se explica por el tamaño y la actividad corporativa en el país.

Capítulo I. Evolución del corporativismo en México

1.1 Parámetros mínimos para un Estado democrático

Para hablar de la construcción de un estado democrático es necesario definir los conceptos mínimos que requiere para serlo, que deriven en condiciones aceptadas por la población y, por ello, se conviertan en instituciones legítimas. Para ello, es importante que los ciudadanos participen en la toma de decisiones del gobierno y es necesario que cada uno de ellos “sea más que un mero individuo formal, que sea activo, capaz de ejercer sus derechos. Por otra parte, dicha capacidad está vinculada con ciertas condiciones sociales, políticas y aun económicas que permiten la autonomía del individuo, que le dan a los individuos el valor subjetivo y consciente de la ciudadanía” (Bizberg, 2003: 218). Esto, por un lado; por el otro, es necesario la presencia de una “... capacidad organizativa de los ciudadanos para exigirla de sus gobernantes...” (Ídem), esto como requisito necesario para exigir la responsabilidad (*accountability*) de los gobernantes.

En un Estado de Derecho efectivo, el concepto de democracia (entendida de manera sustantiva y profunda), debe aterrizar de la idea conceptual a la realidad y, para lograrlo, es necesario superar el formalismo simplista jurídico en el que se “garantiza” la protección de los derechos fundamentales de los ciudadanos por estar contenidos en la Constitución. “Ya no podemos contentarnos con garantías constitucionales y jurídicas, en tanto la vida económica y social permanecería dominada por oligarquías cada vez más inalcanzables...” (Touraine, 1994: 18).

Es importante, por lo tanto, señalar las formas de participación política y ubicar, en la historia de nuestro país, la evolución de las formas en que la sociedad civil se ha insertado o ha influido en el proceso de la toma de decisiones políticas en México.

Giancarlo Pasquino (1988: 180) ofrece una síntesis conceptual sobre la participación política: "... aquel conjunto de actos y de actitudes dirigidos a influir de manera más o menos directa y más o menos legal sobre las decisiones de los detentadores del poder en el sistema político o en cada una de las organizaciones políticas, así como en su misma selección con vistas a conservar o modificar la estructura (y, por lo tanto, los valores) del sistema de intereses dominante".

En el sentido que nos concierne, entraremos al tema de la participación política a través de grupos organizados. La participación política implica, necesariamente, una relación colectiva. La búsqueda en la incidencia en el proceso de toma de decisiones de quienes detentan el poder afectará, tanto en la forma de incidir, como en los posibles resultados, a un grupo de personas (miembros de una sociedad, ciudadanos de un estado, afiliados a una organización). Así, las decisiones de un individuo en su actuar político derivará de decisiones racionales para buscar lograr sus intereses. Existen diversas posturas sobre la toma de decisiones o elecciones de los sujetos racionales en un grupo. En principio, de manera racional, los individuos participan en procesos políticos (como los electorales) no necesariamente con el exclusivo fin de transformar a la sociedad o imponer los intereses que –según el individuo- le parezcan los mejores para él y para la colectividad. De ser así, de hecho, la participación electoral sería muy baja, entendiendo que la importancia de un solo voto (el propio) es relativamente nula en

comparación con el universo de electores. En cambio, la gente sale a votar, probablemente, por un sentimiento de pertenencia. Si bien, es poco probable que un solo voto cambie los resultados electorales, es más probable que se ejerza por la pertenencia a un grupo que se distingue por ejercer sus derechos políticos para *ser parte* de algo (Pasquino 1988: 191).

Con relación a lo instrumental en la participación política, se pueden identificar varias complicaciones a la hora de acordar un camino o distribuir los beneficios que, eventualmente, dicha participación pudiese lograr. Olson (1983) establece que "... el miembro típico [de un grupo] sólo conseguirá una pequeña participación en los beneficios resultantes de esas políticas y ese liderazgo más efectivos. En conjunto, los demás miembros conseguirán casi todas las ventajas, de manera que el miembro individual carece de incentivo para dedicar demasiado tiempo a [...] actividades que redundarían en el interés del grupo..." Estos son los llamados *free-riders* quienes aprovechan los costos que implica el esfuerzo de quienes activamente participan en decisiones políticas en aras de un bien común o colectivo, sin ellos gastar este esfuerzo recibiendo los beneficios. Esto llevaría a desincentivar la participación de las personas al saber que, en cierto momento, los beneficios llegarían sin implicar ningún esfuerzo.

A esta posición economicista de Mancur Olson, se le oponen varias críticas. Entre ellas, la de Abert Hirschman (1986: 97), que establece que dicho esfuerzo que se presupone como costo, pasarlo al renglón de los beneficios, pues el esfuerzo en sí mismo, "eleva nuestra propia conciencia, quizá tanto [...] que ya no sería un gasto

si no un beneficio neto, independientemente de su eficacia instrumental...”¹ De igual forma, establece Hirschman (1986: 98) que “... [e]n lugar de esconderse y tratar de obtener un viaje gratis [*free-ride*], un individuo verdaderamente maximizador tratará de ser lo más activo posible, dentro de los límites impuestos por sus otras actividades y sus otros objetivos esenciales.”

La participación grupal o colectiva, entonces, seguirá diversas dinámicas para lograr sus cometidos que, como hemos visto, suelen ser –aparte de lograr el fin último propuesto (como ganar una elección)– el esfuerzo mismo de la participación. Los grupos que buscan un fin, en su extensión, se van configurando conforme a las dinámicas, reglas e interacciones de sus miembros.

1.2 Bases teóricas del corporativismo

El corporativismo es una forma de representación de intereses y, en contra de lo que se creía en el siglo XIX y principios del siglo XX, no es propio de algunas culturas, como las latinas, o que se dé con mayor fuerza o frecuencia en países altamente católicos. En estudios empíricos, Phillip Schmitter (1992: 22) descubre que el corporativismo es un sistema general que no varía del tipo de gobierno ni su ideología, es más, se adapta a varios de ellos. El autor alemán (1992: 24) define al corporativismo como:

... un sistema de representación de intereses en que las unidades constitutivas están organizadas en un número limitado de categorías

¹ Ryan, A. En el estudio sobre “*Two Concepts of Democracy: James and John Stuart Mill*”, citado por Hirschman (1998: 97)

singulares, obligatorias, no competitivas, jerárquicamente ordenadas y funcionalmente diferenciadas, reconocidas o autorizadas (si no creadas) por el Estado, y a las que se ha concedido un deliberado monopolio representativo dentro de sus respectivas categorías a cambio de observar ciertos controles sobre la selección de sus dirigentes y la articulación de sus demandas y apoyos.

Schmitter defiende el planteamiento del corporativismo como una forma usual de incorporación de intereses, o de utilización de grupos organizados para fines políticos, que sostienen la legitimidad de un gobierno. Este modelo lo contrasta con el modelo pluralista que, en la teoría, impera en Estados Unidos, sobre todo en el tiempo en que se publicó la primera edición de su obra, 1974. Al pluralismo, en cambio, Schmitter (1992: 27) lo define como:

... un sistema de representación de intereses en el que las unidades constitutivas están organizadas en un número no especificado de categorías múltiples, voluntarias, competitivas, no-jerárquicamente ordenadas y auto-determinantes (en cuanto a su tipo o gama de intereses), que no están especialmente autorizadas, reconocidas, subsidiadas, creadas o de algún modo controladas por el Estado en la selección de sus dirigentes o la articulación de sus intereses y que no ejercen un monopolio de la actividad representativa dentro de sus respectivas categorías

La diferencia entre uno y otro es que a pesar de que ambos "...reconocen e intentan superar la diferenciación estructural y diversidad de intereses de la sociedad moderna, pero ofrecen remedios políticos opuestos e imágenes divergentes de la

forma institucional que asumirá semejante sistema moderno de representación de intereses. Los [segundos] sugieren una formación espontánea, una proliferación numérica, una extensión horizontal y una interacción competitiva; los [primeros] defienden el surgimiento controlado, la limitación cuantitativa, la estratificación vertical y la interdependencia complementaria. Los pluralistas depositan su fe en el equilibrio cambiante de fuerzas que mecánicamente se intersectan; los corporativistas apelan al ajuste funcional de un todo orgánicamente interdependiente” (Schmitter, 1992: 27).

Ante ambas oposiciones, Schmitter menciona otras dos definiciones de organizaciones sociales que, si bien, no las toma en cuenta para desarrollar ampliamente su teoría corporativista, son importantes mencionarlas para captar las características que de ellas puedan tener las organizaciones obreras que en este trabajo se analicen para México.

- Monismo (Schmitter, 1992: 28) “Un sistema de representación de intereses en el que las unidades constitutivas están jerárquicamente organizadas en un número fijo de categorías singulares, ideológicamente selectivas, no competitivas, funcionalmente diferenciadas, creadas, subsidiadas y autorizadas por un partido único e investidas de un papel representativo de tal partido y ante el Estado, a cambio de observar ciertos controles sobre su selección de dirigentes, articulación de demandas y movilización de apoyo”
- Sindicalismo (Schmitter, 1992: 29): “...un sistema de agregación de intereses (más que de representación) en que las unidades constitutivas son un número ilimitado de categorías singulares, voluntarias, no competitivas (o

mejor, apartadas), no jerárquicamente ordenadas ni funcionalmente especializadas, no reconocidas, creadas o autorizadas por el Estado o un partido, no controladas en su selección de dirigentes o en la articulación de sus intereses por el Estado o por un partido, que no ejercen un monopolio de la representación sino que resuelven sus conflictos y ‘asignan autoritariamente sus valores’ de manera autónoma, sin la intervención del Estado”.

Una vez que establecimos estas distintas definiciones, mencionaremos a continuación la dualidad que establece Schmitter (1992: 34-36) para identificar dos tipos de corporativismo, a saber, el “corporativismo social” y el “corporativismo estatal”. Formalmente, ambos tipos (o subtipos) del corporativismo pueden buscar los mismos fines. No obstante, es importante analizarlos en acción para lograr vislumbrar las diferencias que en realidad radican entre uno y otro. Para ello, el autor alemán enlista una serie de características que nos servirán como descripción de una categoría a la hora de clasificar las organizaciones obreras mexicanas:

“Los elementos estructurales y funcionales que diferencian a estos dos subtipos de corporativismo son:

- 1) *Número limitado*: No indica si fue establecido por procesos de arreglos interasociacional, por “cárteles políticos” diseñados por los participantes afín de excluir a los recién llegados, o bien por deliberada restricción del gobierno.
- 2) *Singulares*: No indica si el resultado de cooptación espontánea o de la eliminación competitiva se debe a las asociaciones sobrevivientes o a la

erradicación impuesta por el Estado de las asociaciones múltiples o paralelas.

- 3) *Obligatorias*: No especifica si de facto, por medio de presión social, supervisión de los deberes contractuales, prestación de servicios esenciales y/o adquisición de la capacidad privada de autorizar; o de *jure* por medio del código laboral o de otra autoridad oficialmente decretada y exclusivamente concedida.
- 4) *No competitivas*: no establece si es resultado de las tendencias oligárquicas internas o de acuerdos voluntarios externos entre las asociaciones; o de la continua interposición de la mediación, arbitraje y represión estatales.
- 5) *Jerárquicamente ordenas*: no indica si es resultado de procesos intrínsecos de extensión y/o consolidación burocrática o de la centralización y dependencia administrativa decretada por el Estado.
- 6) *Funcionalmente diferenciadas*: no especifica si se llegó a ello por medio de acuerdos voluntarios sobre los respectivos territorios y declaraciones de no intervención, o por el encuadramiento de categorías ocupacional-vocacionales establecido por el Estado.
- 7) *Reconocimiento por el Estado*: no diferencia entre el reconocimiento concedido como cuestión de necesidad política impuesta desde abajo a los funcionarios públicos y el que es otorgado desde arriba por el Estado como condición para la formación de asociaciones y su continua operación.

- 8) *Monopolio representativo*: similar al anterior, no distingue entre lo que es independientemente conquistado y lo que es dependientemente concedido.
- 9) *Controles a la selección de dirigentes y articulación de intereses*: no sugiere si es producto de un consenso recíproco sobre procedimientos y/o metas, o de una imposición asimétrica de los “monopolios organizados de la violencia legítima”.

Tabla 1. Elementos funcionales y estructurales que diferencian al corporativismo

	CORPORATIVISMO SOCIAL	CORPORATIVISMO ESTATAL
<i>Número limitado</i>	Arreglos interasociacionales	Deliberada restricción del gobierno
<i>Singulares</i>	Cooptación espontánea por asociaciones sobrevivientes	Erradicación de asociaciones múltiples o paralelas por el Estado
<i>Obligatorias</i>	Si la obligatoriedad es por presión social, observaciones contractuales, capacidad privada de autorización	Obligatoria por el código laboral o autoridad exclusivamente concedida a ello
<i>No competitivas</i>	Resultado de tendencias oligárquicas internas o acuerdos externos entre asociaciones	Resultado de la continua medición impuesta, arbitraje y represión estatal
<i>Jerárquicamente ordenadas</i>	Resultado de procesos intrínsecos de extensión	Consolidación burocrática o centralización decretada por el Estado
<i>Funcionalmente diferenciadas</i>	Se llegó por acuerdos voluntarios de respeto a territorios [sectores]	Encuadramiento de categorías ocupacionales establecidas por el Estado
<i>Reconocimiento por el estado</i>	Reconocimiento por necesidad política impuesta de abajo hacia arriba	Otorgado desde arriba por el Estado para la formación y operación de asociaciones

<i>Monopolio representativo</i>	Independientemente conquistado	Dependientemente concedido
<i>Controles a la selección de dirigentes y articulación de intereses</i>	Consenso recíproco sobre procedimiento y metas	Imposición asimétrica de los "monopolios organizados de la violencia legítima"

Fuente: elaboración propia con datos de Schmitter (1992: 34-36)

Las categorías de corporativismo son ideales, por lo que deben ser utilizadas como aproximaciones conceptuales para analizar fenómenos sociales reales. En este sentido, atendiendo a la génesis y al desarrollo del corporativismo en México, podríamos afirmar que el nuestro ha sido un corporativismo estatal.

1.3 Bases teóricas del movimiento obrero y el Estado en América Latina²

Este apartado retoma una discusión abordada por Ruth y David Collier en la que analizan los alcances del corporativismo en América Latina, su fuerza como agrupación política, desde la perspectiva de los trabajadores y desde la perspectiva del Estado, así como su presencia, usualmente menos fuerte, en la arena económica.

Los Collier establecen que la importancia de los movimientos obreros puede ser analizada desde la perspectiva de su capacidad para la acción colectiva o con relación al significado especial de esta capacidad en otorgar apoyo político al gobierno o formar una oposición sustantiva a través de movilizaciones laborales.

² Este subcapítulo retoma a Collier y Collier (2002) sobre el peso de corporativismo en la formación y diseño de la arena política en América Latina. Es una síntesis y una traducción propia sobre el capítulo dos de la obra titulado *The Labor Movement and the State in Latin America*.

El peso de la acción colectiva es diferenciado y depende de un sinnúmero de factores. Entre ellos, el grado de heteronomía entre las organizaciones sindicales. Muchas de ellas surgen de contexto rurales y otras, nacen a través procesos informales o no reconocidos por el Estado, o bien, la relación Estado-sindicato. No obstante, con el paso del tiempo, los líderes laborales y las organizaciones sindicales buscan homogenizar al movimiento, las unidades de negociación, estandarización de condiciones de trabajo y, muchas veces, la orientación política de los sindicalizados.

los procesos de movilización laboral en los sectores más dinámicos industrialmente. En locaciones urbanas, industrializadas, debido a la intensidad en la manera de producción y donde la estabilidad laboral y el crecimiento acelerado son comúnmente vistos como algo positivo, las huelgas son especialmente problemáticas debido a sus efectos en la mano de obra calificada y la dificultad de reemplazarla por trabajadores especializados.

En países donde hay un excedente en la mano de obra, como en América Latina, el poder de negociación colectiva ante el capital suele ser débil. Esta condición los empuja a que las movilizaciones y presiones de la fuerza laboral organizada entre a la arena política. De esta forma, el Poder Ejecutivo es rápidamente involucrado en las disputas del orden laboral (Payne, 1968). Así, en lugares donde la capacidad de negociación colectiva en el ámbito laboral es débil y existe una fuerte organización sindical, las organizaciones laborales tienen un amplio juego en la arena política.

Louis W. Goodman (1973:21) coincide con Payne al subrayar la importancia del Ejecutivo en el desarrollo de las relaciones laborales, aunque, para el caso latinoamericano, esto se haya dado en distintos grados y formas.

Ian Roxbourg (1981:84-85), en cambio, sostiene que el grado en el que Estado interviene como un actor relevante en las relaciones de las relaciones laborales en América Latina, puede ser fácilmente exagerado. Esto es, que el rol de los sindicatos y el corporativismo y su relación en las negociaciones laborales pueden tener su propia dinámica, más allá de la intervención del ejecutivo.

Los Collier (2002) argumentan que ambos factores, la intervención política del Ejecutivo en las relaciones laborales derivada de que las corporaciones sindicales arrastraron su juego a la arena política, pero también el factor en sí de la movilización laboral en la negociación colectiva para la búsqueda de sus intereses dentro del mero ámbito laboral, son elementos complementarios que ayudan a la legitimación del movimiento y de la unidad y existencia misma de los grandes gremios laborales.

Para sostener esta legitimación y estabilidad, los líderes sindicales, como dijimos, buscan hacer homogéneas las dinámicas dentro de las organizaciones. Prefieren una estandarización de los intereses a perseguir y cierto grado de uniformidad en las preferencias políticas. La legitimación necesaria para mantener estables las relaciones dentro de las organizaciones laborales no necesariamente proviene sólo de la satisfacción de los intereses de los agremiados, sino de la falta de alternativas a la estructura establecida: “[T]odo el problema de la legitimación está [...] abordado de manera incorrecta. Lo que importa para la estabilidad de cualquier régimen no

es la legitimación de un sistema de dominación en particular, si no de la presencia o ausencia de alternativas preferibles” (Przeworski, 1986:51-529).

En este tenor, la legitimación de los líderes de las organizaciones laborales dependía en gran medida en México en cerrar la posibilidad de que existieran alternativas preferibles a su liderazgo. Esto fue logrado gracias a ciertas cláusulas de afiliación sindical obligatoria, lo cual evitaba que las empresas contrataran a personal que pudiese ofrecer una alternativa sindical o de liderazgo, pues estaban obligados a pertenecer a la estructura sindical establecida. Asimismo, no existía competencia sindical pues la regulación laboral no permitía organizaciones laborales alternativas dentro de una empresa o dentro de los gremios obreros. Sólo puede ser sustituido un líder sindical cuando se demuestra que no tiene el respaldo de la mayoría de la fuerza de trabajo -no por una alternativa elegible- y esto se comprueba con el número de trabajadores que respalden los emplazamientos a huelga.

La obligatoriedad en la agremiación sindical ha sido un elemento crucial para la formación de sindicatos, y su importancia se torna evidente al resolver problemas de acción colectiva que surgen cuando las huelgas están lideradas por individuos asociados con los dos factores básicos de la producción: el capital y el trabajo.

Por otro lado, la legitimidad del Ejecutivo en su participación como diseñador de la arena política en la que se desenvolvían las organizaciones laborales, prometía ser la alternativa preferible a partir de un discurso nacionalista. Esto es, la legitimidad del Estado en la defensa de los trabajadores crecía cuando -simbólicamente-, se contraponía a los intereses de empresas extranjeras, transnacionales. La alternativa

preferencial es simbólica y se basa en un nacionalismo y populismo discursivo que mantenía el liderazgo del Estado como moldeador de las relaciones laborales estable.

Tanto para los líderes obreros y líderes políticos como para los trabajadores, existe un doble dilema sobre las ventajas y desventajas de asociarse unos con otros.

Por parte de los líderes la capacidad de control a grandes grupos corporativos es un gran acierto, así como lo es la capacidad de movilizar políticamente a la clase trabajadora en favor de algún posicionamiento. No obstante, hay momentos en que ambos aciertos pueden ser contradictorios para los líderes políticos. El crecimiento de la fuerza de los movimientos obreros puede ser utilizados en beneficio a un proyecto político, pero detenerlo, en el caso de que las demandas de los movilizadados no sean compatibles con los intereses del Estado, puede ser una tarea difícil. Los gobiernos que tienen agendas de corte más nacionalista económicamente suelen tener mayor aceptación y legitimidad con los movimientos obreros.

El dilema de los trabajadores es similar. Al haber establecido que en países donde no hay escasez de la fuerza de trabajo, el poder de negociación en el ambiente exclusivamente laboral es reducido. Por ello, los movimientos obreros trasladan su lucha al ámbito político, en el que pueden recibir canonjías por parte del Estado, cuando funcionan como arma política en favor de los intereses de éste. Es la forma en que pueden lograr la fuerza suficiente que resulte en la consecución de sus intereses colectivos. El dilema entra en el grado de alianza con la política partidista que pueda convertirse en un sometimiento gremial a los intereses del Estado. Cuando éstos convergen, no habría mayor problema, pero cuando se contraponen,

la fuerza del movimiento obrero pierde completamente presencia debido a que ésta fue *concedida* verticalmente, al haber crecido a partir de las prebendas del Estado. Corporativismo Estatal, de acuerdo con Schmitter (1974).

El nacimiento de organizaciones laborales se debió al surgimiento de una clase trabajadora que buscó organizarse, frecuentemente, para confrontar al Estado antes de aliarse con él. Los actores en los liderazgos gubernamentales, al encontrarse con el riesgo de perder el control de las organizaciones laborales, suelen hacer suyos los intereses de la clase trabajadora cuando, de otra manera, no lo hubieran hecho así.

Ruth y David Collier explican que el control efectivo entre las organizaciones laborales y el Estado se basa en una dinámica de incentivos y restricciones (*inducements and constrains*), es decir, en la aplicación de acciones ventajosas para los trabajadores o de sanciones negativas o desventajas para ellos. Llega un momento en que ambos elementos, incentivos y restricciones son lo mismo, pues, en la acción colectiva siempre van de la mano. Es decir, aceptar los incentivos del Estado, implicará, forzosamente, el aceptar las restricciones. En muchas ocasiones, no es claro que los incentivos eran deseados por las organizaciones laborales debido a este efecto.

En México, sin embargo, a pesar de que hubo movilizaciones obreras ante la Ley laboral de 1931, pues los líderes se quejaban de ciertas restricciones, hubo aceptación sobre los incentivos que brindaban (Collier y Collier, 2002:40-54).

A pesar de los estudios empíricos que existen para comprobar el grado de injerencia del corporativismo en las relaciones estado-trabajadores, la capacidad política de las organizaciones corporativas ante la agenda estatal o la injerencia del Estado ante las dinámicas laborales, no ha sido muy estudiado cómo el fenómeno del corporativismo puede orientar las dinámicas económicas directamente en las relaciones obrero-patronales, y esto se ve más claro en el fundamento de la relación de producción, la repartición de la productividad. Es decir, si las dinámicas corporativas se ven reflejadas en cambios en la distribución factorial de la productividad.

1.4 Génesis del corporativismo mexicano

La articulación organizativa de la población, como lo hemos mencionado, es un elemento necesario para el devenir democrático de un país. Ésta suele venir de la oposición de sectores amenazados por un régimen en específico, que integran sus demandas en la toma de decisiones políticas. No obstante, los beneficios a la población en nuestro país fueron distribuidos, durante casi todo el siglo XX, a través de prerrogativas otorgadas a los trabajadores y obreros agrupados; y digo otorgadas, pues no nacieron a partir de una lucha de un sector autónomamente definido y organizado. En Latinoamérica, los Estados intentaban adelantarse a las demandas de creación de los órganos de defensa de los trabajadores; les otorgaban para preservar sus divisiones, antes de que se organizaran de manera autónoma (Bizberg, 2012: 174).

De esta forma, el corporativismo mexicano se consolidó como uno de los pilares fundamentales para el sostenimiento del partido hegemónico en México. Como en

muchos otros países, en México el discurso sobre la dialéctica de clases ha sido el fundamento de muchos movimientos sociales en el siglo pasado.

El corporativismo en México no cumple con las tres características que Alain Touraine (Pasquino, 1988: 207) establece para que sea un movimiento social:

Alain Touraine: tres principios ante los movimientos sociales.

- 1) Identidad: un actor se identifica a sí mismo, con relación a los demás actores
- 2) Oposición: ante el conflicto, surge el adversario que da conciencia a los actores presentes
- 3) Totalidad: el dominio por el que se disputan históricamente los adversarios

Y las disputas no son el resultado de algo disfuncional, sino que su objeto es el conflicto desencadenado del sistema de acción histórica, o dinámica social: la lucha de clases.

Como se verá, en México el carácter “opositor” ante el primer gran enemigo “el capital”, no logró plena conciencia que despertara un afán espontáneo entre los agremiados de luchar contra el adversario, se ponga las máscaras que se ponga: a veces las empresas extranjeras, a veces el gobierno al que estaban subordinados.

Durante los años posteriores a la Revolución Mexicana, las movilizaciones sociales, tanto de campesinos como de obreros fueron constantes, sin embargo, no significaron ni la base política del régimen naciente, ni la amenaza más latente sobre la inestabilidad del gobierno. En la década de los 20, los caudillos y los militares eran quienes tenían poder real para hacer frente al gobierno. No obstante, menciona Enrique Cárdenas (2015: 365-366):

En cuanto al conflicto laboral, es importante mencionar nuevamente que, a lo largo de la lucha armada, los trabajadores industriales y mineros se movilizaron permanentemente. Al haber sido víctimas de las represiones porfiristas, y haber participado de alguna medida en la lucha armada, los obreros y mineros supieron de su fuerza al organizarse. Desde el apoyo de Obregón a la Casa del Obrero Mundial, y la creación de la Confederación Regional Obrera Mexicana (CROM) en 1918, los obreros fueron un apoyo importante del gobierno. Había otra organización, más reciente y más radical, rival de la CROM: la Confederación General de Trabajadores (CGT), que había surgido de la Convención Radical Roja de 1921, por unas diferencias insalvables de anarcosindicalistas y comunistas con la CROM. El resultado fue la escisión de la CROM de ese grupo, que representaba a sectores más radicales y favorables de la reforma agraria.

Después de la aprobación de la Constitución del 17, las huelgas estallaron en el país. En la década de los 20 fueron de mayor a menor número con el paso del tiempo, sin embargo, las demandas excesivas de los trabajadores y el poco control del Estado sobre los sindicatos resultaron en conflictos que conllevaron a grandes pérdidas. Sólo "... en 1922, se registraron 197 huelgas que afectaron a más de 71 000 trabajadores, con una pérdida de 692 339 días-trabajador, de acuerdo con las estadísticas oficiales, con pérdidas de más de 5 millones de pesos..." (Cárdenas 2015: 368) Según Aurora Gómez Galvarriato, en la década de los 20, el activismo sindical fue efectivo para aumentar los salarios en la rama textil. Incluso, en pequeñas fábricas textiles con gran activismo, había mejores salarios que en

grandes fábricas (que solían pagar más), pero sin tanto activismo. A partir de 1925 la CROM, cuyo líder: Luis Napoleón Morones, era amigo del presidente Calles, redujo su activismo (Gómez Galvarriato, 2002:292-295).

A partir de la crisis del 29, el sindicalismo se desmoronó. La CROM, liderada por Luis N. Morones desde 1918, quien suprimía movimientos huelguísticos y favorecía al gobierno. Escindida la CROM, proliferaron movimientos obreros y campesinos independientes del gobierno mexicano como la Confederación Sindical Unitaria Mexicana y la Confederación General de Obreros Campesinos de México, liderados por Vicente Lombardo Toledano. Cárdenas había elaborado un Plan Sexenal de corte socialista, dejando las bases del libre comercio para beneficio del consumidor, pero nacionalizando sectores estratégicos de la economía como el energético, de telecomunicaciones, el financiero y, al final, el minero. Para ello, Cárdenas necesitaba un gobierno fuerte. Esto lo logró a través de la reestructuración de la milicia, la remoción de 14 gobernadores y el destierro de Calles. Durante los primeros 4 años de su gobierno, Cárdenas movilizó y concientizó a los trabajadores de su papel en el motor social. Constituyó un frente único de trabajadores que le serviría de pilar sólido de su política de masas en apoyo del Estado. (Cárdenas 2015: 450-570).

El nuevo movimiento obrero fue liderado por Vicente Lombardo Toledano, con la creación de la Confederación de Trabajadores Mexicanos en 1936, al igual que Confederación Nacional Campesina (CNC). Ambas respaldaban al proyecto presidencial en un intento por formar un “socialismo mexicano”. La organización de las masas surgió más por concesiones otorgadas desde el poder central que por

logros propios emanados de presiones sociales. Esta falta de independencia impidió que las organizaciones de masas lograran oponerse a la marcha atrás que sufrió el proyecto socialista en los años venideros a la expropiación petrolera. (Meyer, 2000: 856).

Cárdenas formó un nuevo partido, el Partido de la Revolución Mexicana, cuya base estaba constituida por las organizaciones de masas (CTM, algunos sindicatos independientes y la CNC), y el ejército. Agrupó también –en un afán corporativista– a cámaras industriales para que representaran al sector patronal ante los organismos oficiales. Cada sector elegiría a un número de candidatos, determinado por negociaciones internas. Las decisiones importantes pasaban por la oficina presidencial. El PRM logró afianzar el centralismo político, pues el poder local era delegado entre gobernadores y representantes de los sectores en los Estados, cuya lealtad no era a aquéllos, sino al presidente (Meyer, 2000: 857).

El episodio de la expropiación petrolera implicó varios cambios políticos en el país. En primer lugar, afianzó el apoyo de Cárdenas a los sectores populares, pues este evento fue la culminación de un problema de carácter laboral entre las petroleras y sus trabajadores. Pero también significó grandes presiones económicas por parte de los países cuyas empresas fueron afectadas. En principio, se restringió la exportación de petróleo y plata de México, lo que conllevó a una crisis económica. Esta debilidad fue aprovechada por los sectores *anticardenistas* que, si bien, no tuvieron oportunidad de debatirle el poder en ese tiempo, sí demostraron que la vitalidad original del proyecto presidencial, había sido mermado.

El lugar dominante que la CROM había dejado fue ocupado por la Confederación de Trabajadores de México (CTM) liderada por Vicente Lombardo Toledano. Calles hizo un pronunciamiento el 11 de junio de 1935 en contra del movimiento obrero e, indirectamente, en contra de Cárdenas, lo que provocó los conflictos que procedieron a este acontecimiento. La Confederación General de Obreros y Campesinos de México (CGOCM) y otras agrupaciones formaron un Comité Nacional de Defensa Proletaria y acusó a Calles de traidor a la Revolución. Sólo la CROM y la CGT apoyaron a Calles. Cárdenas formó en febrero de 1936 un Congreso de Unificación Nacional al movimiento obrero. Se acordó disolver a la CGOCM y surgió a la CTM como Lombardo Toledano como secretario general. La CROM y la CGT se mantuvieron al margen, los mineros se separaron de la CTM en 1937, pero continuaron como aliados del gobierno. Para 1938, la CTM aseguraba conformarse por 3,594 organizaciones y a 945,913 afiliados. Desde el gobierno central, se planeó hacer un frente popular que incluiría a la CTM, a la CNC, al PC y al PNR. Ante esto, Lombardo mencionó que tal alianza no debía concluir en la formación de un partido político. El frente no se dio, y el partido sí. Se formó en 1938 el Partido de la Revolución Mexicana, con la CTM y la CNC, al igual que la CROM y la CGT como sus secciones obreras y campesinas. Una vez que la CTM pasó a ser parte del PRM no pudo condicionar mucho su colaboración. La mantuvo a pesar de las variaciones de la política oficial. En principio, Cárdenas buscaba realizar un plan de izquierda en el que, sin eliminarla, hacer que la empresa dejara de ser el eje central de sistema económico, y que la balanza se inclinara hacia los trabajadores y campesinos. No obstante, la crisis que, en parte fue el resultado de las medidas de reacción tomadas por potencias extranjeras debido a la

nacionalización petrolera de 1938, orilló al presidente a “suspender” la lucha contra el capital y conminó a las bases corporativas a hacer lo mismo. Las grandes confederaciones de trabajadores, en teoría, debieron oponer más resistencia a dichas, sin embargo, nunca tuvieron realmente la oportunidad de ello, gracias al mínimo margen de independencia que tenían ante el gobierno. En esta etapa de formación de la estructura corporativa que dio sustancia al sistema política mexicano, se puede ver claramente el control del gobierno sobre las organizaciones de trabajadores. Por ejemplo, una vez hecha la expropiación petrolera, el Sindicato de Trabajadores Petroleros de la República Mexicana, basados en las declaraciones de Cárdenas y los antecedentes sobre la expropiación ferrocarrilera, buscaron quedarse con el control de la industria petrolera, presionando con amenazas de huelga. No obstante, Cárdenas no dejaría ese sector tan estratégico en sus manos y, al final, el sindicato se alineó a esta decisión. (Meyer, 2000: 860-870).

Otro ejemplo es de un sindicato cuyas acciones buscaron ser independientes de las del gobierno, el Sindicato de Trabajadores Mineros y Metalúrgicos de la República Mexicana. Intentaron declarar huelga ante la American Smelting and Refining Company, pero el gobierno central los detuvo al prever que, ante la crisis del boicot petrolero, un paro general en la industria minera agravaría la crisis. A estos ejemplos hay que añadir la mención de que el gobierno mexicano actuó a favor de los intereses de los trabajadores en otras ocasiones, como en el conflicto textil que, gracias a la intervención del gobierno, concluyó en beneficio de la clase obrera. Esto implica que, si bien el gobierno tomaba la última decisión en casos de conflicto,

y no siempre tomó una postura del todo progresista en lo inmediato, aun así, necesitaba la legitimación de la clase trabajadora, concediendo ciertos derechos y la satisfacción de sus intereses. “Tanto Cárdenas como los obreros dependieron unos de otros para la realización de sus fines inmediatos en un medio en que las fuerzas hostiles eran considerables.” (*Ibíd.*). Aunque al final, los sindicatos eran más dependientes del gobierno que éste de aquéllos.

1.5 Modelos corporativos en México en el Siglo XX

El corporativismo en México tiene distintas etapas y cada una está protagonizada por actores que podrían ser antagónicos en sus posiciones ideológicas o los intereses que persiguen. Desde los inicios del corporativismo en México, agrupaciones como la CGT fue transformándose de tener una base ideológica anarcosindicalista a una abiertamente anticomunista y, de lado, orgánica al poder.

Desde su fundación en 1920, la CGT tomó distancia de los patrones y el Estado. No obstante, en el cardenismo, su función fu más bien de aliarse con la CROM y servir a los intereses del Estado. Debido a su abierta oposición al comunismo, así como la búsqueda de mantener la “economía capitalista” y que los sindicatos fuesen un medio para equilibrar los factores de la producción, poco a poco -al igual que la CROM- fueron perdiendo agremiados.

Cuando la burguesía y el Estado tienen la disposición de negociar, las posiciones y métodos anarquistas tienen poca efectividad y la llamada acción directa se convierte en una forma de colaboración con el Estado (Severo, 1970:65).

Por su parte, la CROM representaba una organización más funcional aún a los intereses del gobierno y a los del capital. En una convención de la Federación de Sindicatos Obreros del Distrito Federal, la CROM expresaba “[...] No se trata de destruir el capital; se trata de consolidar el trabajo y el capital, armónicamente; todo para beneficio del trabajador” (Salazar, 1938:138). Es decir, en el discurso tomaba distancia de ideologías socialistas o comunistas y, negando la contradicción de clases, instaba a sus agremiados a no luchar contra el capital. Al revés, los líderes de la CROM instruían a los trabajadores a combatir el comunismo. Es decir, se erigía como una organización de trabajadores a favor del sistema capitalista, no de la clase trabajadora.

A principios de los 30, derivado principalmente de la crisis económica del 29, así como la frustración de los trabajadores por no ver satisfechas sus demandas y necesidades, la CGT y la CROM se fueron desmembrando hasta acabar, los sindicatos en México, en una dispersión general sin rumbo ni unidad. Sin embargo, surge una confederación independiente de la CGT y la CROM que, si bien, no implicó un cambio ideológico y logró la concientización de los trabajadores, fue una agrupación que apoyaba las políticas cardenistas y buscaba romper los vínculos con el callismo, y así, con su fuerza: la CGOCM y otras agrupaciones que hemos ya mencionado anteriormente.

Aunque la CGOCM no perduró, dio pie a la formación de la CTM en 1936. La CTM sí enarbolaba un discurso que buscaba una sociedad sin clases sociales y la desaparición del capitalismo y, para ello, utilizaría la movilización de trabajadores con el fin de intervenir en la esfera política, aunque esta ideología se fue

difuminándose con el tiempo y la agrupación sindical se convirtió finalmente en un instrumento del Estado.

La CTM recibió apoyos del Gobierno Federal y de otros líderes del poder político y, así pasó a formar parte del partido oficial, en ese momento, PRM. Esta subordinación orgánica en la arena política partidista fue transformando a la organización al interior. Las prácticas comenzaron a ser poco democráticas, los líderes se convirtieron en una especie de aristocracia obrera con mayores ingresos al resto de los trabajadores lo cual provocaba desigualdades económicas y sociales dentro de las asociaciones sindicales anulando el sentido de unidad que se buscó en un principio (Severo, 1970:131-132).

Bajo este control, los movimientos fueron reprimidos por el gobierno y el entreguismo colaboracionista fueron cada vez más evidentes. El caso emblemático fue el de Jesús Díaz de León quien, en el movimiento ferrocarrilero de los años 40, el líder sindical no sólo no apoyaba las propuestas reformistas en favor de los trabajadores, sino que los reprimía. Los líderes sindicales comenzaron a estar con protección por temor a represalias.

Esta situación derivó en la aparición de organizaciones obreras alternativas e independientes que, junto con la coincidencia nacionalista del gobierno en las décadas posteriores, se logró una mayor movilización obrera que devino en una mejor distribución de la productividad nacional entre trabajo y capital.

CAPÍTULO 2. Salarios y Desigualdad

2.1 La función social del salario

Para que una persona pueda ejercer efectivamente sus derechos y cumplir con sus obligaciones; para que alguien pueda ser sujeto de derecho, debe, necesariamente, contar con requisitos mínimos materiales de existencia. Sin ello, no puede ser sujeto en una comunidad ni miembro pleno de un estado democrático.

Los mínimos vitales de existencia de una persona están protegidos por un sinnúmero de normatividades en el país.

Fundamento del salario mínimo en la reproducción de la fuerza de trabajo

El salario es el precio por que el un patrón paga al trabajador su fuerza de trabajo. La parte retribuida de la jornada de trabajo es el valor de la fuerza de trabajo. Sin embargo, el salario es la manifestación transfigurada del valor o del precio de la jornada de trabajo. En este pago se contiene el trabajo necesario (aquél en el que se retribuye por la generación de valor a las mercancías) y el plus trabajo (de donde el capitalista obtiene la plusvalía).³

¿Cómo se determina el costo del trabajo necesario? Si la fuerza de trabajo es una mercancía, se necesita un proceso de producción para adquirirla. “La fuerza de trabajo no es otra cosa que la capacidad del individuo viviente. La producción de dicha fuerza presupone, por tanto, la existencia de éste. Y, dada la existencia del individuo, la producción de la fuerza de trabajo consiste en la reproducción o

³ MARX, Carlos, El Capital. Crítica de la economía política, Fondo de Cultura Económica, México, 2014, t. I, p. 480, estudio introductorio: Ignacio Perrotini

conservación de aquél. Para poder mantenerse, el individuo viviente necesita cierta cantidad de medios de sustento [...] el valor de la fuerza de trabajo es el de los medios de sustento necesarios para que pueda vivir el individuo que trabaja.”⁴ La reproducción de la fuerza de trabajo no se reduce a la manutención del trabajador. La fuerza de trabajo debe perpetuarse y la forma de hacerlo, para los trabajadores, es la reproducción. Por ello, el salario debe abarcar “la cantidad de medios de vida necesarios para producir la fuerza de trabajo [...] para él y] para sostener a los sustituidos, es decir, a los hijos de los trabajadores, asegurando la perpetuación en el mercado de mercancías de esta raza de poseedores de una mercancía excepcional”⁵, la fuerza de trabajo.

Es frecuente, muy frecuente que el salario real pagado a los trabajadores esté por debajo del mínimo para la reproducción de la fuerza de trabajo, como en el caso mexicano.

El salario mínimo como derecho humano

En los Estados modernos, sobre todo en aquéllos con un sistema jurídico positivo, el elemento “moral” de las normas sociales no se determina al arbitrio de la autoridad. La actividad del Estado es regida por una Constitución y ésta, es la formalización de la unidad política, es decir, de los factores reales de poder que dan origen a la estructura de un Estado. La función de este documento es mantener

⁴ *Ibidem*, p. 156

⁵ *Ibidem*, p. 157

dicha unidad política a lo largo del tiempo y, para ello, establece los pilares en los que se funda esa estructura política, la Constitución Política de un Estado.

De ahí que las normas constitucionales son supremas en el orden jurídico de un Estado. Atentar contra ellas significaría romper el orden mínimo, básico, con el que se sostiene una Nación. Nuestra constitución es el resultado de la lucha armada de principios del Siglo XX. Esta lucha surge por varios factores, uno de ellos, de gran peso, fueron las precarias condiciones laborales de millones de personas en el país. Tal nivel de explotación generó que se rompiera la unidad política que existía en México y surgiera un nuevo orden en el que los trabajadores, factor real de poder en ese momento, tuvieran garantizados derechos mínimos sobre sus condiciones laborales, por ley.

Las constituciones de los Estados no son simples normas jurídicas. En cada constitución, se contiene el espíritu y la voluntad social que estructura a todo el Estado. Faltar a sus principios es atentar contra la configuración del Estado mismo.

Los medios de control constitucional, así como el máximo tribunal constitucional, están diseñados para procurar la vigencia de la Constitución.

Nuestro país dio un gran paso en la protección de los derechos humanos, con la reforma constitucional promulgada el 10 de junio de 2011. En ella se establece el llamado bloque constitucional. En el artículo 1 de la Carta Magna queda consignada la protección de los derechos humanos, y esto son, los que prescribe directamente la misma Constitución, así como aquéllos vigentes en los tratados internacionales de los que México sea parte. Ambas disposiciones forman dicho bloque, por lo que

los derechos humanos consagrados constitucionalmente son los escritos en nuestra Carta Magna, así como los insertos en los tratados internacionales que la Nación haya ratificado.

Este mismo artículo configura el principio *pro homine* o pro persona, en su párrafo segundo, “Las normas relativas a los derechos humanos se interpretarán de conformidad con esta Constitución y con los tratados internacionales de la materia favoreciendo en todo tiempo a las personas la protección más amplia.”⁶ Y establece textualmente los principios de universalidad, interdependencia, indivisibilidad y progresividad de los derechos humanos con los que las autoridades se deben ostentar en su actuación cotidiana. Esto es:

- Los derechos humanos valen en todo momento y para todos.
- La protección de cada uno depende de la satisfacción de los demás.
- Los derechos no pueden satisfacerse de manera acotada, sino que deben procurarse de forma sistemática
- El logro de la protección de los derechos humanos no puede retroceder en su aplicación.

Estos principios mínimos jurídicos, establece Dworkin son “un imperativo de justicia, de honestidad o de alguna otra dimensión de la moral.”⁷ Como se dijo, las condiciones mínimas de los trabajadores para la reproducción de la fuerza de

⁶ CONSTITUCIÓN POLÍTICA DE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS, Artículo 1. Texto vigente, última reforma publicada DOF 27-01-2016

⁷ GRAU, Eros. Interpretación y aplicación del derecho. Madrid: Dykinson, 2007.

trabajo dependen de elementos axiológicos, derivados de la sociedad en que se encuentren.

Los principios que imperan en la determinación de estos mínimos deben contextualizarse en el lugar y tiempo que se trate, con base en los valores del Estado que rija. “Las ideas de democracia y derechos humanos... quedan supeditadas a la existencia de estándares mínimos que permitan una sana convivencia. Ambos temas, democracia y derechos fundamentales comparten su estrecho vínculo e incluso nivel de fundamento con la idea de la dignidad humana.”

Los derechos humanos, en un país democrático como México, no sólo representan la “expresión ética más acabada del derecho, sino como la expresión jurídica de la dignidad humana”. Como paradigma mínimo, en el que se concentra el principio de dignidad humana; la condición esencial de los derechos humanos es la vida, las condiciones de existencia mínimas que permitan que una persona sea. En este sentido, el principio de “mínimo vital” es una condición imprescindible para la existencia de un Estado democrático y, más allá, de la existencia misma del Estado. Así lo establece la Suprema Corte de Justicia de la Nación:

En el orden constitucional mexicano, el derecho al "mínimo vital" o "mínimo existencial", el cual ha sido concebido como un derecho fundamental que se apoya en los principios del Estado social de derecho, dignidad humana, solidaridad y protección de ciertos bienes constitucionales, cobra vigencia a partir de la interpretación sistemática de los derechos fundamentales consagrados en la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, particularmente en sus artículos 1o., 3o., 4o., 13, 25, 27, 31, fracción IV, y 123; aunado al Pacto

Internacional de Derechos Económicos, Sociales y Culturales, y el Protocolo Adicional a la Convención Americana sobre Derechos Humanos en Materia de Derechos Económicos, Sociales y Culturales "Protocolo de San Salvador", suscritos por México y constitutivos del bloque de constitucionalidad, y conformados por la satisfacción y protección de diversas prerrogativas que, en su conjunto o unidad, forman la base o punto de partida desde la cual el individuo cuenta con las condiciones mínimas para desarrollar un plan de vida autónomo y de participación activa en la vida democrática del Estado (educación, vivienda, salud, salario digno, seguridad social, medio ambiente, etcétera).

Ahora bien, el derecho a este orden de "mínimo vital" es un derecho fundamental que se debe interpretar de manera "sistemática con los derechos fundamentales consagrados en la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, particularmente en sus artículos 1o., 3o., 4o., 13, 25, 27, 31, fracción IV, y 123; aunado al Pacto Internacional de Derechos Económicos, Sociales y Culturales, y el Protocolo Adicional a la Convención Americana sobre Derechos Humanos en Materia de Derechos Económicos, Sociales y Culturales 'Protocolo de San Salvador', suscritos por México y constitutivos del bloque de constitucionalidad". Lo que puede resultar peculiar del derecho al mínimo vital es "la íntima relación que mantiene con otros derechos fundamentales [...] pues es claro que para que una persona se encuentre en condiciones de alcanzar un determinado nivel de bienestar requiere que todas sus necesidades básicas se encuentren adecuadamente satisfechas. Así, se advierte que la plena vigencia del derecho fundamental a un

nivel de vida adecuado o digno depende a su vez de la completa satisfacción de esta esfera de derechos propia de las necesidades básicas de los seres humanos.”

En nuestro país, la procuración efectiva de los derechos humanos es un reto que debe ser atendido de manera prioritaria. La reforma constitucional en materia de derechos humanos, publicada en el Diario Oficial de la Federación el 10 de junio de 2011, “introducen al concepto de los derechos humanos como eje central de la articulación estatal”.

De esta forma, el derecho a un salario mínimo remunerador es parte esencial del derecho al mínimo vital, el cual no es satisfecho si adolece del ejercicio de cualquiera de las prerrogativas que lo componen. Que una persona no pueda ejercer su derecho al salario mínimo es atentar contra su integridad personal y a su mínimo vital.

Como se menciona anteriormente, el Salario Mínimo responde a la necesidad de reproducir la fuerza de trabajo en una sociedad determinada. En México, el Salario Mínimo está garantizado en el artículo 123 Constitucional, en el segundo párrafo de la fracción IV del apartado A:

Los salarios mínimos generales deberán ser suficientes para satisfacer las necesidades normales de un jefe de familia, en el orden material, social y cultural, y para proveer a la educación obligatoria de los hijos.

El organismo encargado de fijar los montos de los salarios mínimos generales es la Comisión Nacional de Salarios Mínimos, CONASAMI, un órgano público descentralizado de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social, integrado

formalmente por representantes del sector obrero y empresarial y del gobierno. En el artículo 90, la Ley Federal del Trabajo que regula el apartado A del Artículo 123 constitucional, establece, que “El salario mínimo deberá ser suficiente para satisfacer las necesidades normales de un jefe de familia en el orden material, social y cultural, y para proveer a la educación obligatoria de los hijos.”

Sin embargo, los Salarios Mínimos que fija la Comisión, no son suficientes para satisfacer lo expuesto. La CONASAMI, aún con los millones de pesos que tiene asignados en materia presupuestal, no realiza el trabajo que la Constitución y la Ley Federal del Trabajo le confieren, dado que no elabora estudios sistemáticos ni a nivel país ni por región de la situación económica, de las variaciones en el costo de la vida por familia, de las transformaciones observadas en las diversas actividades económicas ni de las condiciones del mercado de trabajo y estructuras salariales.

Lejos de cumplir con su cometido legal, la CONASAMI, establece desde hace más de 20 años, los aumentos salariales con base sólo a la inflación esperada, considerando para ello, no el valor de una canasta alimentaria y no alimentaria que cubra los mínimos indispensables que establece la Constitución y la Ley Federal del Trabajo, sino el valor de un índice de precios al consumidor que tiene en su haber más de 80 mil productos que no necesariamente reflejan las variaciones en el costo de la vida por familia . Ese índice es más bien utilizado para generar confianza en los inversionistas especulativos a la hora de comparar las rentabilidades que proporciona la tasa de interés y las ganancias de capital en los mercados financieros.

Por tanto, la acción deliberada de la CONASAMI desde hace más de 20 años, es un desacato constitucional, al fijar la cantidad de los salarios mínimos generales y profesionales cada año, sin considerar lo que a su obligación corresponde. La CONASAMI, en ese sentido no sólo violenta lo que en teoría debiera ser lo que debiera cuidar, respetar y hacer cumplir que es el marco legal en materia salarial, sino que funciona en los hechos, como el mecanismo de redistribución de la riqueza social, que ha legalizado que, con la pérdida de poder adquisitivo de los trabajadores, exista una ganancia en el otro lado del espectro de las relaciones de producción que son los empresarios. De manera específica, los grandes empresarios y monopolios, representados en la misma CONASAMI.

Precisamente, es al Consejo de Representantes de la Comisión Nacional de Salarios Mínimos, tal como lo especifica la fracción VIII del artículo 557 de la Ley Federal del Trabajo, donde están representados estos grandes empresarios y grupos económicos del país, y donde participan el gobierno y sindicatos vinculados al corporativismo histórico que tanto ha dañado los intereses de los trabajadores.

La vulneración a este derecho constitucional, que configura un requisito sine qua non para el ejercicio del mínimo vital, es un atentado hacia los principios que dan fundamento al Estado Mexicano. Las implicaciones de vulnerar sistemática derechos fundamentales como éste, va más allá de la repercusión individual que pueda provocar a cada trabajador; la misma esencia del Estado y la permanencia

de la unidad política, formalizada en la Constitución, se ve amenazada con el riesgo de desequilibrar la estructura político-jurídica de toda la Nación.⁸

2.2 La evolución y trascendencia de los salarios en los ingresos de la población

Los salarios tienen un peso primordial en la economía de un país, en general, y es uno de los fundamentos del bienestar de las familias. Los salarios representan la mayor porción del ingreso de los hogares en México y en América Latina (ver Tabla 1). Esto es, la desigualdad entre la población, medida por el ingreso de los hogares, va a depender, de manera determinante, en la disparidad salarial y en la disparidad entre ingresos por salarios (mayoría de la población) con ingresos por otros rubros, como utilidades.

Tabla 2. Trabajo e ingresos asalariados e independientes de Abeles et. Al⁹

	Trabajo e ingresos asalariados e independientes							
	Alrededor de 2000		Alrededor de 2011					
	Participación en el total de ocupados		Participación en el ingreso de los hogares					
	Asalariados	Independientes	Ingresos salariales	Ingresos independientes	Asalariados	Independientes	Ingresos salariales	Ingresos independientes
Argentina	72,0	26,8	42,4	30,3	76,9	22,4	49,8	25,1
Bolivia (Estado Plurinacional de)	32,1	47,5	41,5	27,7	41,3	40,8	46,8	37,3
Brasil	62,8	31,1	35,4	20,7	68,4	28,7	42,4	19,4
Chile	74,4	24,1	46,4	29,9	77,4	22,3	52,8	26,3
Colombia	49,4	45,6	45,2	27,8	46,0	49,5	44,0	29,7
Costa Rica	71,6	26,5	64,9	19,8	75,9	22,8	62,8	17,3
Guatemala	47,0	38,8	38,2	45,8	51,4	35,0	32,5	42,1
Honduras	49,6	41,2	45,5	29,0	43,7	45,7	47,4	28,5
México	66,1	26,6	46,7	28,4	73,0	22,1	49,7	13,6
Nicaragua	52,3	35,1	50,7	40,8	48,9	39,3	50,4	38,2
Panamá	62,7	32,3	60,3	24,5	67,5	28,7	54,5	28,9
Perú	40,5	44,0	39,4	29,8	44,9	42,9	42,5	31,1
Paraguay	44,8	45,2	42,9	37,8	52,9	39,5	47,0	41,7
Uruguay	72,7	25,7	42,1	16,1	71,9	26,8	46,5	16,3
Venezuela (República Bolivariana de)	56,4	41,9	45,5	39,1	57,2	41,9	52,3	27,9
América Latina	59,8	33,4	45,4	31,7	63,7	31,6	46,2	30,9

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) sobre la base de datos de encuestas de hogares

⁸ Observatorio de Salarios (2015), Informe del Observatorio 2015: medición de la pobreza y niveles de vida con base en el salario mínimo constitucional, México: Universidad Iberoamericana Puebla.

⁹ ABELES, Martín. "Participación del ingreso laboral en el ingreso total en América Latina, 1990-2010" en Revista CEPAL, 114, diciembre 2014.

La desigualdad económica de la población, por lo tanto, comienza en los mercados laborales; específicamente, en la distribución de los ingresos nacionales. "... Las variaciones de la distribución salarial y del empleo remunerado han sido los determinantes fundamentales de las tendencias recientes de la desigualdad..."¹⁰

Para este trabajo, se pretende buscar el comportamiento de la distribución del ingreso desde una perspectiva de salarios vs. capital. Esto con el objetivo de buscar, en el capítulo 3, las variables sociales que determinan las variaciones encontradas en dicha distribución, desde los años 30 del siglo pasado hasta el final del siglo XX.

Para saber la variación de la distribución de los ingresos por salarios de manera precisa a nivel de hogares, se debe determinar, en primer lugar, el peso o porcentaje que este tipo de ingreso tiene en el ingreso total de los hogares. En segundo lugar, medir la variación en el tiempo de dichos ingresos por segmentos de la población (pueden ser por deciles o por clases trabajadora, empresarial, media, alta, etc.) y la evolución de dicha variación. Asimismo, es importante conocer la evolución de las estructuras de los hogares por clase para determinar de mejor manera el peso de los salarios en las familias del país durante el periodo establecido.

Por desgracia, esta información detallada no puede conocerse para todo el periodo. Las encuestas de hogares no aparecen en el país, de manera constante y comparable, hasta la década de los 90; anteriormente, dichas encuesta no existían,

¹⁰ ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL DEL TRABAJO. Informe mundial sobre salarios 2014/2015. Salarios y desigualdad de ingresos. Ginebra, 2015.

o los datos no pueden ser utilizados para crear series de tiempo de las variables para este estudio.

No obstante, sí es posible determinar la distribución del ingreso en salarios y en ingresos por capital, o utilidades, para el periodo elegido. Para ello, utilizo los censos económicos de varios años con el objeto de obtener la distribución factorial de las ganancias a partir de la productividad.

2.3 Distribución factorial de la productividad en México

Para obtener la distribución de los datos de los censos se calculó la porción de las Ganancias sobre el Valor Agregado Neto (VAN) de la producción, para obtener el porcentaje que ostenta la clase empresarial, y el Salario sobre el VAN para obtener el porcentaje que obtienen los trabajadores. Para obtener las Ganancias, se restó el Salario del VAN.

El VAN se obtiene de restar la depreciación al Valor Agregado Bruto (VAB), y éste, se obtuvo de restarle al Valor de la Producción el producto de los Insumos entre el Consumo Intermedio.

$$VAB = \text{Valor de la producción} - \frac{\text{Insumos}}{\text{Consumo Intermedio}}$$

$$VAN = VAB - \text{Depreciación}$$

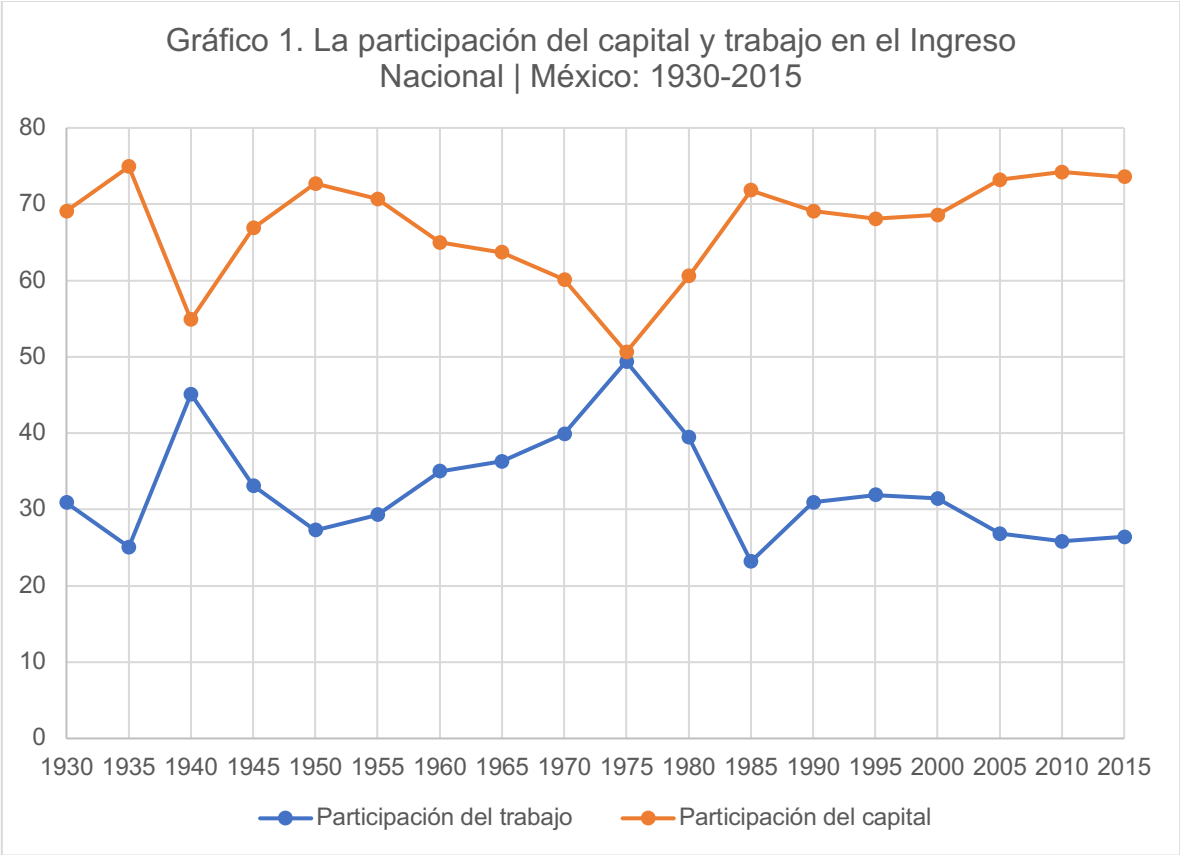
$$\text{Ganancia} = VAN - \text{Salarios}$$

$$\%K = \frac{\text{Ganancia}}{VAN}$$

$$\%T = \frac{\text{Salarios}}{VAN}$$

En un primer corte, debido a la homogeneidad de los datos en los censos, se obtuvo dicha distribución para el periodo que va de los años 2003 al 2009. En posteriores ejercicios, se obtendrá dicha distribución desde la década de los 30 del siglo XX al año 2014, incluso aunque la frecuencia de obtención de datos sea menor, lustral en vez de anual.

Esta distribución refleja la alta concentración del ingreso a partir de la productividad en la clase empresarial. La clase trabajadora o asalariada, mucho mayor en número, se reparte la menor porción de las ganancias. En este periodo, la desigualdad en la distribución ha ido en aumento.



Fuente: Observatorio de Salarios 2016

Capítulo 3. Relación entre el corporativismo y la distribución factorial de la productividad

3.1. Población sindicalizada

Durante el siglo XX, el país sufrió grandes transformaciones en torno a la relación que guarda el Estado con la actividad económica. Como vimos en el primer capítulo de este trabajo, la interacción de las organizaciones laborales con los aparatos de gobierno encarna un dilema. En países como México en los que, desde el inicio, los sindicatos no encontraron la suficiente fuerza para confrontarse al capital de manera efectiva, buscaron trasladar sus esfuerzos a la arena política.

El proyecto cardenista incorporó inmediatamente a las organizaciones obreras independientes del auspicio de Plutarco Elías Calles que surgieron tras el desmantelamiento de la CROM.

A partir del cardenismo, el sistema político se desarrolló al lado de las corporaciones obreras y campesinas. La insipiente industrialización del país orilló a estas corporaciones a aliarse con el Estado para recibir los beneficios que difícilmente adquirirían en una lucha frontal contra los intereses empresariales. Esto, como se explicó en el capítulo 1, se debe a que en países donde no sobra la fuerza de trabajo, la incidencia ante las dinámicas productivas que pudieron haber tenido tener las organizaciones sindicales es marginal.

Así, las corporaciones obreras y campesinas, si bien nacieron como luchas dispersas e independientes al escindirse de la CROM, tomaron su fuerza al aliarse con el gobierno cardenista y crecieron, desde esa época, estructurándose como un corporativismo estatal.

La industrialización del país, así como el natural crecimiento poblacional, resultó en un mayor número absoluto de población ocupada sindicalizada en México durante el transcurso del siglo XX (tabla 3).

Tabla 3. Población sindicalizada en México | 1935-2000

Año	Población Sindicalizada
1935	233,483
1940	547,063
1945	712,668
1950	817,381
1955	979,991
1960	1,298,025
1965	1,697,258
1970	1,974,350
1978	1,897,610
1986	3,257,214
1997	4,451,970
2000	4,708,500

Fuente: elaboración propia con datos INEGI, anuarios estadísticos, varios años, Aguilar (2009), González (1967), Severo (1970), Zapata (2000) y Zepeda (2014).

La población sindicalizada es un indicador del avance del corporativismo. Incluso en números absolutos, mayor población sindicalizada implica una mayor fuerza obrera y más relevancia en la arena política, un aumento del corporativismo.

3.2 Huelgas

El corporativismo estatal, característico de México, suele ser benéfico para las demandas de los trabajadores cuando sus intereses convergen con los del gobierno, o cuando éste necesita respaldarse en la fuerza de la organización laboral para conseguir sus fines.

El fin de los sindicatos es, a través de la organización de los trabajadores, incidir en la toma de decisiones del sector patronal para adquirir beneficios de sus agremiados, beneficios que resulten de participar en mayor medida de la productividad.

Para lograr estos objetivos, los sindicatos pueden moverse en el ámbito económico o en la arena política. La manera, por antonomasia, de ejercer presión e integrar sus intereses en la toma de decisiones del Estado o de la clase empresarial, es la huelga.

En la Tabla 4, podemos observar que no hay una relación entre la población sindicalizada (ver Tabla 4) con el número de huelgas. Esto significa que, si bien existe un aumento en el tamaño de la población sindicalizada no se refleja necesariamente en mayor actividad sindical al ver el número de huelgas:

Tabla 4. Número de huelgas en México | 1935-2000

AÑO	HUELGAS
1935	642
1940	357
1945	220
1950	82
1955	135
1960	377
1970	206
1978	758
1980	1339
1986	312
1990	150
1997	39
2000	26

Fuente: elaboración propia con datos INEGI, anuarios estadísticos, varios años, Aguilar (2009), González (1967), Severo (1970), Zapata (2000) y Zepeda (2014).

3.3. Índice del corporativismo

Tenemos, entonces, dos variables: el número de población sindicalizada, que indica la magnitud de la fuerza sindical y el número de huelgas, que establece la actividad sindical. Hemos elaborado un índice para relacionar ambas variables, esto es, el número de huelgas sobre la población sindicalizada.

Ambas variables se relacionaron debido a que el número de huelgas debe tomarse en cuenta en función de la población activa en la organización laboral. No es lo mismo un número X de huelgas con un número muy reducido de población sindicalizada a ese mismo número con millones de agremiados.

De esta forma se obtuvo el índice llamado *índice del corporativismo*.

Tabla 5. Índice de huelgas sobre población sindicalizada | 1935-2000

AÑO	POBLACIÓN SINDICALIZADA	HUELGAS	HUEGAS/P SINDICALIZADA
1935	233,483	642	0.00275
1940	547,063	357	0.00065
1945	712,668	220	0.00031
1950	817,381	82	0.00010
1955	979,991	135	0.00014
1960	1,298,025	377	0.00029
1970	1,974,350	206	0.00010
1978	1,897,610	758	0.00040
1986	3,257,214	312	0.00010
1997	4,451,970	39	0.00001
2000	4,708,500	26	0.00001

Fuente: elaboración propia con datos INEGI, anuarios estadísticos, varios años, Aguilar (2009), González (1967), Severo (1970), Zapata (2000) y Zepeda (2014).

Una vez obtenido el índice, se calculó la variación porcentual tomando como base el año de 1935 para compararlo con la distribución factorial de la productividad. La distribución factorial de la productividad, expuesta en el capítulo 2, establece qué porcentaje del valor generado por la producción nacional se destina al trabajo y qué porcentaje al capital.

Tomamos en cuenta para la siguiente tabla la distribución al trabajo.

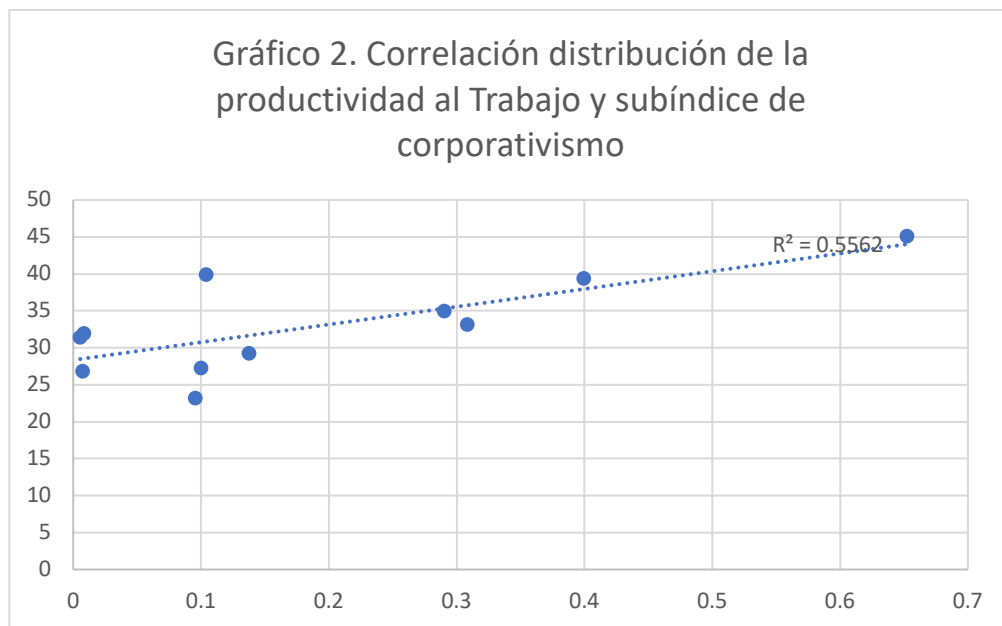
Tabla 5. Relación de la variación del índice de corporativismo con la distribución al trabajo | 1935-2000

AÑO	VARIACIÓN DEL ÍNDICE	DISTRIBUCIÓN AL TRABAJO
1935	0.65257566	45%
1940	0.30869914	33%
1945	0.10032041	27%
1950	0.13775637	29%
1955	0.29044125	35%
1960	0.10433814	40%
1970	0.39944983	39%
1978	0.09578738	23%
1986	0.00876017	32%
1997	0.00552193	31%
2000	0.00757421	27%

Fuente: elaboración propia con datos INEGI, anuarios estadísticos, varios años, Aguilar (2009),

González (1967), Severo (1970), Zapata (2000) y Zepeda (2014).

Para comprobar la relación de estas variables, la variación del índice del corporativismo con la distribución al trabajo de la productividad, elaboré una correlación simple que se muestra en la siguiente gráfica:



Fuente: elaboración propia con datos INEGI, anuarios estadísticos, varios años, Aguilar (2009), González (1967), Severo (1970), Zapata (2000) y Zepeda (2014).

El resultado da un coeficiente de correlación de 0.745772485, un coeficiente muy alto en un estudio social, lo cual implica que sí existe una correlación entre el índice de corporativismo con la distribución factorial de la productividad. Y no sólo eso, la correlación arrojó una R^2 de 0.5562, lo cual implica que una variable explica a la otra, es decir, la distribución factorial de la productividad se explica en un 55% por la magnitud/actividad del corporativismo en México.

Conclusiones

A nivel global, pero de manera más grave en México hay un problema sobre la desigualdad económica que impera en la sociedad. Estudios recientes han mostrado que el índice de GINI, parámetro común para medir la desigualdad, va del 0.69 al 0.75 en México, muy distante a lo que cifras oficiales (subestimadas y truncadas) han mostrado de alrededor de 0.5 en el coeficiente. Conocer el origen de esta inequitativa distribución es un tema relevante para las aportaciones académicas que busquen comprender este fenómeno.

En una economía de mercado, el libre flujo de mercancías y de precios, incluso el precio de la fuerza del trabajo, la distribución de la riqueza generada no está controlada y responde a las inclemencias del mercado. La entrada al libre y abierto comercio por parte de México ha resultado en una distribución inequitativa de la riqueza, en general, pero principalmente en la repartición factorial de la productividad.

Una característica que acompaña a este fenómeno son las relaciones corporativas de las organizaciones sindicales y campesinas y la fluctuación de su peso política y la influencia en la toma de decisiones públicas. Esto con el objetivo de que repercutan en mejoramiento del nivel de vida de los agremiados, de los trabajadores y campesinos. Lo anterior, como se explicó anteriormente, debido a que la fuerza sindical organizada en el país tenía más posibilidad de lograr sus objetivos exitosamente en la arena política más que replegarse exclusivamente a la arena productiva.

El corporativismo ha acompañado la historia política de México durante casi todo el siglo XX. Ha sido funcional al gobierno y llegó a ser un lastre para las condiciones de apertura económica que buscaba imponer. Estas relaciones de poder han sido ampliamente estudiadas para México y para muchos países con regímenes corporativistas. Lo que he estudiado en este trabajo es uno de los fines últimos que suelen dejarse de lado en el análisis profundo, aunque sean mencionados: el nivel de vida de los trabajadores.

La lucha sindical y campesina tiene como horizonte el acceder a mejores condiciones de vida, a mayores prestaciones laborales, mejores condiciones de trabajo, mejor pago de productos agrícolas y, principalmente, mayores salarios. El precio de la fuerza de trabajo, es decir, los salarios, evidentemente, dependen de la economía de un país. Tomando esto en cuenta, la distribución de la riqueza generada, es decir, cuánto se va a salarios y cuánto a utilidades, es un tema más político que de mercado.

La pregunta, al inicio de esta tesis fue ¿la gran historia sindical en México durante el siglo XX influyó en las condiciones de vida, laborales, salariales de los trabajadores por los que pregonaba luchar?

La respuesta es: sí. Si bien las condiciones de libertad e independencia de los sindicatos en México no fueron las ideales y, más bien, eran moduladas por el Estado en muchas ocasiones, su crecimiento y actividad (fuera autónoma u otorgada) se reflejaba en mayor acceso por parte de los trabajadores a la riqueza generada.

Hemos medido el índice del corporativismo como la relación entre las huelgas estalladas en México sobre el número de trabajadores sindicalizados. Este índice resultó en una correlación del .75 sobre la distribución al trabajo de la productividad.

En conclusión, una mayor organización sindical y mayor actividad de esta organización es el factor que explica la distribución factorial de la productividad. Es decir, mayor fuerza sindical en la arena política disminuye la desigualdad en México, y así ha sido durante el siglo XX.

Bibliografía

Abeles, Martín. "Participación del ingreso laboral en el ingreso total en América Latina, 1990-2010" en Revista CEPAL, 114, diciembre 2014.

Aguilar García, Javier (2009), "Globalización y sindicalización: comparación de México y Francia (1975-2006)" en *Espiral* (Guadalaj.) vol.16 no.48 Guadalajara may./ago. 2010

Ashenfelter, O. and R. Oaxaca (1987). "The Economics of Discrimination: Economists enter the outroom." *American Economic Review*. Papers And Proceeding 77 (2): 321-325.

Bizberg, Ilan (1999), "Las transformaciones del poder político en México", en *Revista Mexicana de Sociología*, Vol. 61, No. 3 (Jul. - Sep., 1999), UNAM, pp. 139-161

_____ (2003), "El sindicalismo en el fin de régimen", en *Foro Internacional*, Vol. 43, No. 1 (171) (Jan. - Mar., 2003), El Colegio de México, pp. 215-248.

_____ (2004), "Auge y decadencia del Corporativismo" en Ilán Bizberg y Lorenzo Meyer, *Una Historia Contemporánea de México, Volumen 1. Transformaciones y permanencias*, México, Océano.

_____ (2012). *El régimen de bienestar mexicano, del corporativismo al asistencialismo*, en BIZBERG, I. y MARTIN, S. "El estado de bienestar ante la globalización. El caso de Norteamérica", México: Programa

Interinstitucional de Estudios sobre la Región de América del Norte-El Colegio de México, México.

Blinder, A. (1973). "Wage Discrimination: Reduced Form and Structural Estimate." *The Journal of Human Resources*. Vol. VIII (4): 436- 453.

Boltvinik, Julio (2003), *Conceptos y mediciones de pobreza*, Universidad Autónoma del Estado de México: Toluca.

Cárdenas, E. (2015), *El largo curso de la economía mexicana. De 1780 a nuestros días*. México: Fondo de Cultura Económica

Collier, Ruth, y David Collier. *Shaping the political arena: Critical junctures, the labor movement, and regime dynamics in Latin America*. Notre Dame: Princeton University Press, 2002.

CONSTITUCIÓN POLÍTICA DE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS, Artículo 1.
Texto vigente, última reforma publicada DOF 27-01-2016

Cortés, F. (2010) "Pobreza, desigualdad en la distribución del ingreso y crecimiento económico, 1992-2006" en Cortés, F. y De Oliveira, O. (coord.) *Los grandes problemas de México. Tomo V: Desigualdad social*, México: El Colegio de México.

DAPP. Anuario estadístico de los Estados Unidos Mexicanos 1938. DAPP, 1939.

Del Castillo, Miguel (2015). La magnitud de la desigualdad en el ingreso y la riqueza en México: Una propuesta de cálculo, Noviembre 2015 | ESTUDIOS Y PERSPECTIVAS – SEDE SUBREGIONAL DE LA CEPAL EN MÉXICO

DGE. Anuario Estadístico de los Estados Unidos Mexicanos. México: INEGI, 1951.

DGE. Anuario Estadístico de los Estados Unidos Mexicanos 1941. México: DGE, 1943.

DGE. Anuario Estadístico de Los Estados Unidos Mexicanos 1953. México: INEGI, 1954.

DGE. Anuario Estadístico de los Estados Unidos Mexicanos 1957. México: INEGI, 1959.

DGE. Anuario Estadístico de los Estados Unidos Mexicanos 1960-1961. México: INEGI, 1963.

DGE. Anuario Estadístico de los Estados Unidos Mexicanos 1964-1965. México: INEGI, 1967.

DGE. Anuario Estadístico de los Estados Unidos Mexicanos 1966-1967. México: INEGI, 1969.

DGE. Anuario Estadístico de los Estados Unidos Mexicanos 1970-1971. México: INEGI, 1973.

Dion, Michelle (2009), "Globalization, Democracy and Mexican Welfare, 1988-2006" en *Comparative Politics*, Vol. 42, No. 1 (Oct. 2009), Comparative Politics, Ph.D. Programs in Political Science, City University of New York, pp. 63-82

Esping-Andersen, G. (2013). *The three worlds of welfare capitalism*. John Wiley & Sons.

Esquivel, G., Lustig, N. y Scott, J. (2010) "Mexico: A Decade of Falling Inequality: Market Forces or State Action?" en López-Calva, Lustic (coord.) *Declining Inequality in Latin America: A Decade of Progress?*, EEUU: Booking Institution Press.

Feres, J. C., & Mancero, X. (2001). *El método de las necesidades básicas insatisfechas (NBI) y sus aplicaciones en América Latina*. Cepal.

Filgueira, Carlos y Fernando Filgueira (2002): "Models of Welfare and Models of Capitalism: The Limits of Transferability", en Evelyne Huber (ed.): *Models of Capitalism. Lessons for Latin America*, The Pennsylvania State University Press, Pennsylvania.

Filgueira, Fernando, et. Al (2006), "Universalismo Básico: Una Alternativa Posible y Necesaria para Mejorar las Condiciones de Vida en América Latina", en *Working paper series ; I-57*. Instituto Interamericano para el Desarrollo Social.

Gómez-Galvarriato, Aurora. «Measuring the Impact of institutional Change in Capital-Labor Relations in the Mexican Textile Industry, 1900-1930.» En *The Mexican Economy, 1870-1930: Essays on the Economic History of Institutions, Revolution and Growth*, de Jeffrey Bortz y Stephen Haber, 289-323. Stanford: Stanford University Press, 2002.

Gonzalez Casanova, Pablo. *La democracia en México*. México, D.F.: Era, 1967.

Goodman, Louis W;. «Paternal Triangles: Workers, Managers, and Politicians in the Politics of Latin American Industrialization.» 1973.

GRAU, Eros. *Interpretación y aplicación del derecho*. Madrid: Dykinson, 2007.

- Hirschman, A. (1986) *Interés privado y acción pública*, México: Fondo de Cultura Económica
- Lehmbruch, Gerhard (1977), “Liberal Corporatism and Party Government” en *Comparative Political Studies*, April 1977; 10 (1), Sage Journals, pp.91-126
- Lustig, Nora (2010), “Impacto sobre 25 años de reformas sobre la pobreza y la desigualdad” en Lustig, Nora (coord.) *Los grandes problemas de México*, vol. IX: Crecimiento Económico y Equidad, México: El Colegio de México
- Lustig, Nora (2015) “La mayor desigualdad del mundo” en *Finanzas & Desarrollo*, septiembre 2015, Washington: Fondo Monetario Internacional
- Marx, Carlos (2014). *El Capital. Crítica de la economía política*. Fondo de Cultura Económica, México, estudio introductorio: Ignacio Perrotini.
- Meyer, Lorenzo et. al (2000) *Historia general de México versión 2000*, México: El Colegio de México.
- Mora Salas, M. y De Oliveira, O. (2010) “Las desigualdades laborales: evolución, patrones y tendencias” en Cortés, F. y De Oliveira, O. (coord.) *Los grandes problemas de México. Tomo V: Desigualdad social*, México: El Colegio de México.
- Oaxaca, R. (1973). “Male-Female Wage Differentials in Urban Labor Market.” *International Economic Review*, 14 (3): 693-709.

Observatorio de Salarios (2015), Informe del Observatorio 2015: medición de la pobreza y niveles de vida con base en el salario mínimo constitucional, México: Universidad Iberoamericana Puebla.

Observatorio de Salarios (2016), *Informe del Observatorio de Salarios: los salarios y la desigualdad en México*, Universidad Iberoamericana Puebla, Universidad Iberoamericana Ciudad de México, disponible en: <http://redsalarios.org/app/uploads/57446dba70384.pdf>

Ocampo, José Antonio (2008), “Las concepciones de la política social: universalismo versus focalización” en *Nueva Sociedad*, N° 215, mayo-junio 2008.

Olson, Mancur. La logica dell'azione collettiva. I beni pubblici e la teoria dei gruppi. Milpan: Feltrinelli, 1983.

ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL DEL TRABAJO. Informe mundial sobre salarios 2014/2015. Salarios y desigualdad de ingresos. Ginebra, 2015.

OXFAM, (2015). Desigualdad extrema en México: concentración del poder económico y político. Reporte de Oxfam elaborado por Gerardo Esquivel, México, 23.

Paredes, R. D., & Riveros Cornejo, L. (1994). Gender wage gaps in Chile. A long term view: 1958-1990.

Pasquino, G. (1988), “Participación política, grupos y movimientos” en *Manual de Ciencia Política*, Pasquino, G. comp. Madrid: Alianza, 1988.

- Payne, James. «The Oligarchy Muddle.» *World Politics* 20, nº 3 (abril 1968): 439-453.
- Polachek, S. y C. Goldin (1987). “Residual Differences by Sex. Perspectives on the Gender Gap in Earnings.” *The American Economic Review. Papers and Proceeding*, 77 (2): 143-155.
- Pozas, María (2010), “El contexto de la desigualdad internacional y el problema del desarrollo” en Cortés (coord.) *Los grandes problemas de México*, vol. V: Desigualdad, México: El Colegio de México
- Psacharopoulos, G. y Z. Tzannatos (1992). *Case Studies On Women’s Employment and Pay in Latin America: Overview and Methodology*. The World Bank. Washington D.C.
- Przeworski, Adam. «Some problems in the Study of the transition to Democracy.» En *Transitions from Authoritarian Rule: Comparative Perspectives*, de Guillermo O’Donnell, C Philippe y Whitehead Laurence. Baltimore: Johns Hopkins University Press, 1986.
- Reyes y Romero coords. (2017). *Informe de la Red de Desigualdad y Pobreza AUSJAL (Asociación de Universidades Confiadas a la Compañía de Jesús en América Latina): Los mercados laborales, pobreza y desigualdad desde un enfoque de derechos humanos*. Puebla: Universidad Iberoamericana.
- Rocha Menocal, Alina (2001) “Do old habits die hard? A statistical exploration of the politicization of Progresá, Mexico’s latest federal poverty-alleviation program,

under the Zedillo administration”, en *Journal of Latin American Studies*, Vol. 33, No. 3 (Aug., 2001), Cambridge University Press, pp. 513, 538

Roxborough, Ian. «The Analysis of Labor Movements in Latin America: Typologies and Theories.» *Bulletin of Latin American Research* 1, nº 1 (octubre 1981): 81-95.

Salazar, Rosendo. *Historia de las luchas proletarias*. México, D.F.: Avante, 1938.

Secretaría de programación y presupuesto. *Anuario estadístico de los Estados Unidos Mexicanos 1975-1976*. México: Secretaría de programación y presupuesto, 1979.

Secretaría de programación y presupuesto. *Anuario Estadístico de los Estados Unidos Mexicanos 1980*. México: Secretaría de programación y presupuesto, 1982.

Secretaría de programación y presupuesto. *Anuario Estadístico de los Estados Unidos Mexicanos 1983*. México: Secretaría de programación y presupuesto, 1984.

Sen, A. (2000). El desarrollo como libertad. *Gaceta Ecológica*, (55), 14-20.

_____ (1992). Sobre conceptos y medidas de pobreza. *Comercio exterior*, 42(4), 310-322.

Severo. *Sindicalismo y socialismo en México*. México, D.F.: Grijalbo, 1970.

P. C. Schmitter, (1992) “¿Continúa el siglo del corporativismo?” En P. C. Schmitter y G. Lehbruch (coord.), *Neocorporativismo I. Más allá del Estado y del mercado*, México: Alianza Editorial.

Touraine, Alain (1994) *¿Qué es la democracia?* Fondo de Cultura Económica: México.

Townsend, Peter (1979), *Poverty in United Kingdom. A survey of Household Resources and Standards of Living*. Penguin Books Ltd: UK.

Zapata, Francisco. «Las organizaciones sindicales.» En *Fuerza de trabajo y movimientos laborales en América Latina*, de Rubén Kaztman y José Luis Reyna. México, D.F.: El Colegio de México, 1979.

Zapata, Francisco, “El sindicalismo y la política laboral en México 1995-1998” en *Región y sociedad* vol.12 no.19 Hermosillo ene./jun. 2000

Zepeda Martínez, Roberto, “Sindicalización en México durante el periodo 1984-2006” en *Revista de Ciencias Sociales (Cr)*, vol. IV, núm. 146, 2014, pp. 35-53 Universidad de Costa Rica