

TRABAJO Y JUSTICIA SOCIAL

El T-MEC. Escenarios probables para el trabajo y la industria automotriz regional

Alex Covarrubias Valdenebro
Diciembre 2020



Las negociaciones para crear un nuevo acuerdo comercial para Norteamérica han generado expectativas de cambios para la industria automotriz y sus relaciones de empleo.



El nuevo tratado México-Estados Unidos-Canadá (T-MEC) incrementó la regla de contenido regional e introdujo un amplio capitulado relativo a los derechos de los trabajadores con dedicatoria para México.



El estudio postula que, pese a los ajustes previos, continuará la atracción de empleos e inversiones para la industria automotriz mexicana. Puesto de otra manera, la desterritorialización de la industria automotriz estadounidense continuará.

Índice

INTRODUCCIÓN	3
I. LA GRAN GANADORA DEL TLCAN: LA IAM	5
EMPLEOS, SALARIOS Y PRODUCTIVIDAD	5
II. DEL GRAN DESPEGUE DE LA ÚLTIMA DÉCADA AL ENFRIAMIENTO DE LA INDUSTRIA	9
III. LAS NEGOCIACIONES COMERCIALES Y LAS PRETENSIONES DE LAS PARTES	11
¿QUÉ ESPERAN LAS PARTES DE LO ACORDADO?	13
IV. ESCENARIOS FUTUROS	14
EL ESCENARIO BUMERÁN O DE CONSECUENCIAS OPUESTAS	14
ESCENARIOS HIPOTÉTICOS LABORALES	14
• Escenario primero: La transición a un nuevo modelo laboral muere en el intento.	15
• Escenario segundo: De un progreso gradual modesto.	15
• Escenario tercero: Cuando la robótica nos alcance.	15
V. A MANERA DE CONCLUSIONES	16
BIBLIOGRAFÍA	17

INTRODUCCIÓN

El nuevo TLCAN o nuevo NAFTA –renombrado “U.S.-Mexico-Canada Trade Agreement” (USMCA, por sus siglas en inglés), llamado en México Tratado México-Estados Unidos-Canadá (T-MEC) y en Canadá titulado Canada-United States-Mexico Agreement o CUSMA–, ha entrado en vigor a partir de julio 2020.

Es la culminación de un largo proceso de negociaciones, después de que con Donald Trump en la presidencia de Estados Unidos se aceleraron los procesos y las tensiones para firmar un acuerdo que –en sus palabras– viniera a terminar la fuga de empleos e inversiones atraídos por los salarios bajos de México. El arribo de Andrés Manuel López Obrador (AMLO) al gobierno de México ha acompañado la promesa de democratizar los sindicatos e incrementar los salarios con una nueva ley laboral a partir de mayo 2019. En ella se eleva a rango superior los principios de un trabajo digno y las convenciones fundamentales de OIT de libertad de asociación y derechos de organización y contratación colectiva. Todo ello ha generado una expectativa de cambios de monta en la industria mexicana y sus relaciones de empleo. El Canadá de Justin Trudeau pugnó por un tratado que guardará sus privilegios como socio principal de Estados Unidos, y no afectará más su industria automotriz, metalúrgica y de productos lácteos. Los canadienses también albergaron la esperanza en un tratado que pusiera un alto a los salarios bajos de México como base para atraer flujos de capital.

Este estudio parte de situar por qué la industria automotriz se convirtió en la pieza central de las negociaciones por un nuevo tratado para dirigirse a construir escenarios sobre su futuro probable en la región y sus relaciones de empleo, en México en particular. Su marco será la historia y los resultados generados por el TLCAN y los nuevos términos comerciales, laborales y de inversión, conforme a los gobiernos de los tres países para finalmente entrar en vigor en el verano 2020.

La investigación TPA 105-003 de la Comisión Internacional de Comercio de Estados Unidos sobre los probables impactos del nuevo acuerdo comercial Estados Unidos-México-Canadá sitúa las provisiones sectoriales relativas a la industria automotriz como una de las dos llamadas a

tener los mayores efectos sobre la economía.¹ Hablan, por supuesto, sobre los efectos en su economía, pero si el análisis de la Comisión es correcto, el impacto de los cambios en esta industria será igual o mayor sobre las economías mexicana y –secundariamente– canadiense.

Este estudio postula que los impactos del nuevo acuerdo comercial serán más acusados en la industria automotriz mexicana (IAM) y que su efecto multiplicador podrá extenderse a otros sectores estratégicos como no había ocurrido antes. La investigación TPA 105-003 refiere las provisiones relativas a las reglas de origen, que vendrán a incrementar el porcentaje de contenido regional, y las relativas a los derechos de los trabajadores, que vigilarán la aplicación de las convenciones fundamentales de OIT, como los factores mayormente discriminantes. De ellas anticipa que derivará un incremento en la producción de autopartes en Estados Unidos, así como de empleos. Contra esta versión sostenemos que, a pesar del incremento porcentual en las reglas de origen y en la perspectiva de una mejora en los derechos laborales en México, continuará la atracción de inversiones a la industria de autopartes y terminal de México. Si esto es así, fracasarán las expectativas de las administraciones de Estados Unidos y Canadá respecto al nuevo acuerdo.

El estudio presenta cinco secciones. La primera expone por qué la IAM se convirtió en la gran ganadora de la era TLCAN, mientras evolucionaba una nueva geografía de mercados de trabajo y de relación salarial en la industria regional. La segunda sección describe el gran auge que cobró la IAM en la última década y cómo en los últimos meses se empezó a enfriar su impulso, en medio de las incertidumbres generadas por Trump al comercio internacional, la inminencia de un etapa recesiva en el ciclo industrial y los efectos disruptores de la Pandemia del COVID-19. La tercer sección elabora sobre las negociaciones para firmar un nuevo tratado y se detiene en disentiar los propósitos de cada uno de los tres países. En la cuarta sección se identifica las líneas principales

1 Las otras provisiones sectoriales refieren al comercio digital. Aquí solo focalizaremos la automotriz. Asimismo, de la amplia gama de capítulos y temas incluidos en el nuevo acuerdo, sólo estudiaremos los acuerdos laborales pues es previsible su mayor impacto se dará en el comercio industrial transfronterizo.

acordadas en el nuevo tratado e hipotetiza sobre cuatro escenarios probables. Su formulación de futuro probable, se basa en una retrospectiva de lo que ocurrió con la industria regional tras 24 años de TLCAN. La sección final recapitula conclusiones y escenarios..

I.

LA GRAN GANADORA DEL TLCAN: LA IAM

La llegada de Trump al gobierno de EUA y sus críticas a un TLCAN que permitió la fuga de empleos e inversiones en busca de los salarios bajos de México, así como el arribo de AMLO al gobierno de México con la promesa de democratizar los sindicatos e incrementar los salarios, crearon una expectativa de cambios de monta en la industria mexicana y sus relaciones de empleo. ¿Por qué las renegociaciones para firmar un nuevo acuerdo de libre comercio para Norteamérica colocaron el foco de atención en la IAM y en los salarios que paga a sus trabajadores? Elaboramos sobre las evoluciones bajo el tratado de algunos agregados económicos y laborales básicos para obtener una mejor respuesta.

Visto desde la perspectiva de agregados económicos y sociales, los resultados de más de dos décadas de TLCAN no fueron positivos para México. Un estudio de especialistas del Center for Economic and Policy Research (CEPR) confirma lo que otros estudios han mostrado: en términos de crecimiento económico, 23 años después de TLCAN México tomó la posición 15 entre 20 naciones latinoamericanas; su ingreso per capita se movió 1% por año, contra 1.4 del resto de países: porcentualmente sumó más pobres de los que partió en 1994 y poco más de 20 millones en números absolutos; y los salarios de sus trabajadores fueron menores. Casi dos millones de empleos se perdieron en el campo y la emigración a Estados Unidos más que se dobló, de 4.5 a 12.6 millones (Weisbrot et al., 2018).

Contra esos agregados, la IAM aparece como la única gran ganadora del TLCAN. 24 años después de su inicio, la producción de autos en la región se incrementó en 12% -de 15.6 millones en 1994 a 17.4 millones en 2018. En el caso de México el incremento fue de 400% mientras el país evolucionó de manufacturar .8 a 4 millones de vehículos. En este periodo México y Canadá no sólo cambiaron posiciones, sino que la contribución de México al mercado de Norteamérica creció notablemente. En 1990 México manufacturó el 6% de la producción total automotriz de Norteamérica, en tanto Estados Unidos y Canadá fabricaron 78 y 16%, respectivamente. Con el TLCAN la historia cambió. En 2000 México ya había doblado la producción del sector. Más el gran impulso vendría con el quiebre de la crisis global de 2008-09, y con el hecho de en ese periodo terminaron de eliminarse las últimas barreras arancelarias y tarifarias al comercio regional. Desde entonces la

producción de la IAM se incrementó año con año y al cierre de 2018 México generó el 23% de la producción regional, mientras Estados Unidos aportó 64% y Canadá el restante 13% (Cuadro 1).

El TLCAN aceleró el flujo de bienes y servicios en la región entera, pero más entre Estados Unidos y México. De 1993 a 2016 el comercio entre ambas naciones se incrementó más de cinco veces y la balanza comercial de Estados Unidos emigró de un superávit de 1,600 millones de dólares a un déficit de 64,300 millones (Cuadro 2). El hecho es que el sector automotriz dio cuenta casi por completo de estos desequilibrios comerciales. De 1993 a 2016 el déficit comercial de Estados Unidos con México en el sector se multiplicó veinte veces; el comercio de vehículos da cuenta de dos tercios de ese déficit y el tercio restante lo toma el subsector de partes y componentes automotrices. En el mismo sentido, el déficit de Canadá con México se incrementó cinco veces durante estos 23 años (Cuadro 3). De aquí se hace más evidente por qué la industria automotriz devino en la pieza crítica de las renegociaciones del TLCAN, a la vez que exhibe como ninguna otra industria los claroscuros del mismo.

EMPLEOS, SALARIOS Y PRODUCTIVIDAD

Los mercados de empleo han seguido estas trayectorias. En 1999 Estados Unidos ocupó 1.1 millones de trabajadores en el sector; 390 mil de ellos en la industria terminal. Para 2009 la cantidad se había reducido a la mitad. Aún cuando en los últimos años se han recuperado para sumar 945 mil empleos en 2016 (211 mil en el sector terminal y 734 mil en la producción de partes y componentes), a lo largo de estas dos décadas los empleos perdidos ascienden a 17%. Debe notarse que los empleos del sector terminal (el 22% del total) son mucho menos proporcionalmente a los existentes en décadas previas, cuando llegaban a sumar entre 35 y 40% del total. Siendo los empleos mejor pagados, éstos son los que más preocupan en el debate promovido por la administración estadounidense al subrayar la fuga de empleos altamente calificados a México.

Contrario a ello, en México el empleo automotriz ha crecido sostenidamente –prácticamente se ha multiplicado por dos– y está cerca de empatar el empleo sectorial de

Cuadro 1

Norteamérica. Producción de carros y vehículos comerciales (Millones de unidades)

Año	Canadá	USA	México	Norteamérica
1990	2	9.8	.8	12.6
1997	2.3	12.1	1.4	15.8
2000	3	12.8	1.9	17.7
2007	2.6	10.8	2.1	15.5
2018	2.0	11.3	4.1	17.4

Fuente: Elaboración propia con datos de OICA (2018).

Cuadro 2

Balanza comercial Estados Unidos-México (Millones)

Año	Exportaciones	Importaciones	Balance
1993	41,580	39,917	1,663
2016	229,701	294,055	-64,354

Fuente: Elaboración propia con datos de United States Census Bureau's data (2017).

Cuadro 3

Balanzas comerciales Norteamérica. Vehículos y auto partes (Millones)

Comercio bilateral	1993	2016	% cambio
EUA-México	-3.6	-65.3	-1814
Canadá-México	-1.6	-7.1	-444
EUA-Canadá	-10.6	2.4	23

Fuente: Adaptado de Unifor (2017): www.bilaterals.org/?unifor-uaw-statement-on-auto-and&lang=en

Estados Unidos. En particular a lo largo de la última década el mercado de trabajo se ha incrementado año con año, por lo que a 2018 sumaron alrededor de 900 mil empleos –809 mil en autopartes y 89 mil en fábricas armadoras (Gráfica 1). Más aún, un millón más de empleos se ubican en servicios de reparación, mantenimiento y comercio automotriz (AMIA et al., 2018).

El Censo Económico 2019 (INEGI, 2019) reveló la magnitud aún mayor de estas evoluciones: en el sector se emplean 1.2 millones de personas en 2, 781 empresas. 1.1 millones trabajan en autopartes, carrocerías y remolques empleadas en 2, 726 unidades económicas, en tanto en la industria terminal 32 plantas dan empleo a 87.6 mil.

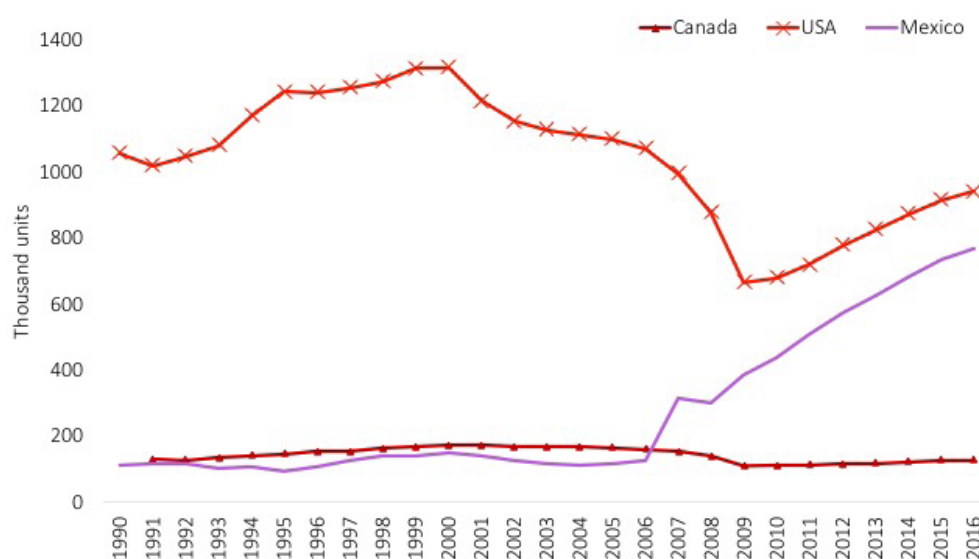
En Canadá el nivel de empleos duramente se ha mantenido durante estos años (en alrededor de 125 mil puestos).

En suma, después de 24 años de TLCAN existe una nueva

geografía de mercados de trabajo en la industria de Norteamérica. La IAM toma ahora el 42% de los empleos de la región (contra el 8% previo), en tanto Estados Unidos emplea el 51% (contra el 83%) y Canadá 7% (de emplear 10% previo al tratado) (con datos de Rodríguez y Sanchez, 2017).

¿Y qué ha pasado con los salarios? En 1994 los trabajadores de la IAM recibieron 1.9 dólares por hora. Entre 2016-2018 los trabajadores de la IAM recibieron 2.3 USD por hora. Ello significa que después de más de dos décadas de TLCAN los obreros mexicanos incrementaron su salario en menos de medio dólar, o lo que es lo mismo en 1.7 centavos por año. Más aún, sensu contrario del auge productivo y del empleo en estos años, los salarios de los trabajadores han disminuido. La evidencia se puede resumir así: 1) La remuneración de los asalariados dentro de la estructura del valor agregado bruto ha descendido desde

Gráfica 1
Empleo en la industria automotriz en la región NAFTA, 1990-2016



Fuente: Basado en Rodríguez y Sánchez, 2017.

Cuadro 4
Producción de vehículos por trabajador. Plantas de ensamble 2018

País	Producción autos (Millones)	Trabajadores (Miles)	Unidades x Trabajador
México	4.1	88	47
Estados Unidos	11.3	234	48

Fuente: Adaptado de Unifor (2017): www.bilaterals.org/?unifor-uaw-statement-on-auto-and&lang=en

2007, de 22.4% al 14.3%.²; 2) Las remuneraciones (salarios sin prestaciones) de los obreros en líneas de producción –esto es de los asalariados sin considerar a los empleados y directivos– descendieron de 3.95 a 3.6 USD por hora entre 2007 y 2013.³ Enseguida al cierre de 2014, cuando empieza a precipitarse la pérdida de valor del peso de estos años, los salarios caen aún más y pasan a devengarse 308 pesos en promedio por día, o 38.5 pesos por hora o 2.9 USD (Bensusán y Covarrubias, 2016; Covarrubias, 2017).

Entre 2016 y 2018, y cuando a las restricciones salariales de las empresas la devaluación colocó la relación peso dólar en 18.5 pesos, los salarios en las plantas armadoras disminuyen hasta 2.3 dólares por hora. Sumado el 30% estimado de prestaciones a estos 2.3 USD obtenemos que el

costo laboral promedio de los trabajadores armadores de vehículos fue de 2.99 USD por hora.⁴ Así,

- Los 2.3 dólares por hora exhiben que los trabajadores mexicanos no ganan ni una décima parte de lo que obtienen sus contrapartes de Estados Unidos –considerando una media salarial de 26.5 dólares para ellos en 2016, de acuerdo al Buro de Estadísticas Laborales de ese país (BLS, 2017).
- Los 2.99 dólares de compensación total es mucho menos cuando se compara con los 47 dólares que obtuvieron sus contrapartes de Estados Unidos –datos de acuerdo con *The Conference Board International Labor Comparisons* (2017).

Del lado de los trabajadores automotrices de Estados Unidos y Canadá las evoluciones han sido más negativas. Estadounidenses y canadienses han visto reducir sus salarios

2 Con datos de INEGI, 2015.

3 Típicamente las prestaciones de los asalariados manufactureros en México representan un tercio en promedio de los salarios. Sobre esa estimación estaríamos refiriendo que los costes laborales –salarios más prestaciones– de los asalariados bajaron de 5.27 en 2007 a 4.8 USD en 2013.

4 La estimación de 30% la derivamos de los mismos contratos colectivos. *The Conference Board* (2017) estima en 29.7% de la compensación total dicho costo para los trabajadores de todo el sector manufacturero de México.

de 36 a 27 y de 34 a 26 dólares por hora desde 1994. Este hecho demuestra que la depresión salarial devino en una característica del operar industrial del auto en Norteamérica.

¿Puede ser explicada la caída salarial por caídas en la productividad? Falso. Ha sido demostrado que la caída salarial en la región ha ocurrido mientras la productividad aumenta en la industria terminal, por lo que –antes al contrario– la brecha productividad/salarios se convirtió en un rasgo distintivo de los mercados de trabajo del TLCAN. En la IAM Covarrubias (2017-2020) hemos documentado aumentos de la productividad de 4 - 5% promedio durante el auge de la última década, en tanto los salarios siguen el camino opuesto descrito. En igual sentido, una versión popularizada dice que el diferencial salarial México/Estados Unidos, vg., se explica por sus diferenciales en productividad. En la automotriz terminal esta aseveración es falsa, o al menos grandemente sesgada. El Cuadro 4 exhibe que los trabajadores de las plantas armadoras mexicanas produjeron 47 autos per cápita en 2018, versus 48 de sus contrapartes allende la frontera. En otras palabras, la productividad de los obreros de la IAM casi empata la productividad de los obreros de Estados Unidos del sector terminal. En cambio, sus salarios están 94% por abajo. De forma que la crítica de Trump a una competencia desleal de México con base en la depresión salarial tiene substancia.

II.

DEL GRAN DESPEGUE DE LA ÚLTIMA DÉCADA AL ENFRIAMIENTO DE LA INDUSTRIA

Previo al Tratado la IAM era una industria dividida entre plantas antiguas con ventas limitadas al mercado interno y plantas modernas colocadas en la frontera norte para exportar al mercado de EUA. Hasta el primer lustro del 2000 los impactos del TLCAN sobre la industria fueron limitados, pero a partir de la segunda mitad de la década conforme fueron desapareciendo las últimas restricciones tarifarias programadas, la IAM recibió un impulso extraordinario. El momento coincide con la crisis financiera global que frenó a la industria en 2008-09. A partir de ahí la IAM tomó tasas de crecimiento de 7% promedio anual. En 2016 Muller anticipó que al finalizar la década México se convertiría en nueva capital automotriz de la región. La predicción se cumplió plenamente. La IAM pasó a ser el nuevo Detroit de Norteamérica.

Hoy la IAM se integra por 32 ensambladoras de autos ligeros y pesados y 23 plantas de camiones y tractocamiones; en su torno giran más de 80 autopartistas líderes de primer nivel, conectados a cerca de 2.700 proveedoras de partes y componentes de diferentes niveles subsiguientes –i.e., segundo, tercero y cuarto niveles.

Bajo economías de aglomeración operan distribuidas en 21 estados de la geografía nacional, para colocar en el exterior tanto como el 82.5% de la producción (Dussel Peters, 2017; Duran, 2016; Alvarez et al., 2014; Carrillo, 2016; CAR, 2018). La locomotora es, empero, el mercado de Norteamérica pues 68% de las exportaciones de la IAM se dirigen a Estados Unidos y 8% a Canadá (ProMéxico, 2018).

Buena parte de los grandes corporativos automotrices han traído sus portafolios de inversión a México; de ahí que la Inversión Extranjera Directa (IED) atraída por el sector en esta década se incrementó prácticamente año con año. En 2013 México se ubicó como el país con más inversiones extranjeras directas al sector automotriz, desplazando de esa posición a China,⁵ y pasó a ser uno de los

polos de exportación más dinámicos del globo. Es el sexto productor mundial en la industria terminal –el primero de América Latina– y el cuarto exportador global –y el primero hacia EUA.

El momento actual de la IAM, entendido como el que inicia con la última crisis y se extiende hasta la era pre-Pandemia COVID-19, venía siendo distintivo por el número sin precedente de apertura, construcción y proyección de nuevas plantas. Comprende las plantas armadoras que empezaron a trabajar en 2013-2016 –como Honda, Celaya; Mazda, Salamanca; Chrysler Van, Saltillo; Nissan 2, en Aguas Calientes; Audi, San José Puebla y la coreana Kia, en alianza con Hyundai, en Pesquería Monterrey–, y las que entraron en operaciones entre 2017 y 2019 –como BMW, San Luis Potosí, Daimler AG, contigua a Nissan 2 en Aguascalientes, y Toyota Apaseo El Grande, Guanajuato.

Previo a la llegada de Trump a la presidencia de Estados Unidos, otros corporativos como Land Rover, Renault, Hyundai, Seat y MINI habían revelado prospecciones para instalarse en México. Con Trump en el gobierno y el enfriamiento del mercado automotriz de los últimos meses, se frenaron. A principios de 2017, Ford anunció la cancelación del proyecto San Luis Potosí; decisión en la que –dijo– influyeron las críticas de Trump. El proyecto destinaba 1,600 millones de USD para crear una nueva planta en 2018, con 2,800 empleos. Toyota anunció la cancelación de su proyecto para producir su auto insignia Corolla en Guanajuato, para trasladarlo a Estados Unidos –una inversión de 1,600 millones, en alianza con Mazda, para generar hasta 300 mil autos con 4 mil empleos. Previamente GM había resistido las presiones de Trump respecto a su fabricación de nuevos Cruze en el país: "General Motors –dijo Trump– está enviando su modelo Chevy Cruze fabricado en México a los concesionarios de Estados Unidos libre de impuestos en la frontera. ¡Hágalo en EU o pague un gran impuesto fronterizo!".

Sin embargo, hoy es claro que los cambios de planes en las empresas fueron alentados también por la aproximación de un ciclo recesivo en la industria, después de más de una década de crecimiento. Al cierre de 2018 fue evidente que

5 Previo a la crisis –en 2007– México recibió 3.85 mil millones de USD en tanto China recibió 10.8 mil millones. En 2013 China recibió 12.4 mil millones, mientras México alcanzó 12.6. Datos Kyngge (2015) en FDI Markets. Emerging Markets.

la industria empezó a contraerse, aterrizando la etapa recesiva que tenía tiempo anticipándose. Entonces la producción mundial de autos se contrajo 1% respecto a 2017. Al mismo tiempo la demanda de vehículos disminuyó en Norteamérica y Europa, forzando cierres de fábricas y reducciones de empleos.⁶

Con todo, los corporativos de Detroit anunciaron proyectos que revelaron su decisión de seguir adelante en México – pese a Trump y el momento coyuntural de la industria. Ford anunció que en Cuautitlán manufacturaría vehículos eléctricos a partir de 2020, teniendo así en México su primera localidad destinada a la producción de estos autos –la segunda estará en Flat Rock. Similarmente, decidió trasladar de España a Hermosillo la producción de la generación nueva de su Transit Connect, con lo que otro proyecto de avanzada como lo es un Transit con prestaciones de vehículo autónomo pasó a ser proyectado en México. GM por su parte anunció que fabricará el nuevo Blazer en Ramos Arizpe, en substitución del Sonic y Cruze programados para salir del mercado, al igual que una gama de autos compactos y medianos cuyo mercado se agotó –incluyendo el Fusion de Ford. Al mismo tiempo, reveló que cerraría las plantas de Detroit-Hamtramck, Lordstown, Oshawa y dos plantas de transmisiones con lo que canceló 6000 puestos obreros y 8000 administrativos e indirectos en Estados Unidos y Canadá.

En medio de estas tendencias sobrevino la Pandemia del COVID-19 cuyos efectos totales en la industria aún están por verse y ser cuantificados. La caída de ventas y producción podrían alcanzar los dos dígitos al cierre de 2020.

Con todo ello de fondo, nació el nuevo tratado comercial para Norteamérica.

6 Fue evidente que la guerra comercial Estados Unidos/China y las políticas proteccionistas de Trump al Brexit contribuyeron a la contracción.

III.

LAS NEGOCIACIONES COMERCIALES Y LAS PRETENSIONES DE LAS PARTES

Las negociaciones para crear un nuevo acuerdo comercial para Norteamérica estuvieron impregnadas por las líneas argumentativas de Donald Trump, dirigidas a cambiar las reglas del comercio y las inversiones globales, empezando con las de casa. Esbozadas desde el inicio de su campaña en 2015, el mensaje y las pretensiones se condensaron en la frase “put America first” (o poner a Estados Unidos primero), para enseguida llamar a echar abajo tratados como el TLCAN pues eran ejemplo de lo que su país había hecho mal mientras países como México medraban de ello, pivotando en bajos salarios para robar empleos. En igual sentido prometió y cumplió retirar a su país de las negociaciones para crear el Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica (conocido como TPP). Desde entonces crecerían las presiones sobre un México visto en posición inmejorable para ser el enemigo más débil, provista la vulnerabilidad de sus instituciones asoladas por la corrupción, la criminalidad y la pobreza de su sociedad trabajadora. Recordemos que 54.7 millones de personas viven con un ingreso inferior a la línea de pobreza por ingresos y 18.7 millones llegan a la línea de pobreza extrema (Coneval, 2018).

El gobierno mexicano venía siendo presionado por denuncias crecientes en los tribunales de la OIT, por sus prácticas violatorias de la libertad sindical, la simulación y corrupción de sus modelos de contratación colectiva (incluyendo “la persistencia de los sindicatos falsos o sindicatos de protección”), y sus bajos salarios (Cfr. Bensusán y Middlebrook, 2013; Cook, 2007; Covarrubias, 2020). Así en la sesión de junio 2015 de OIT México volvió a ser objeto de denuncia –entonces por la Confederación Sindical Internacional, IndustriALL Global Union y sindicatos independientes mexicanos– por prácticas contra la libertad sindical y la contratación colectiva (Covarrubias y Bouzas, 2017).

Por eso, asolado por la confluencia de las demandas internacionales y la retórica de Trump, en febrero de 2017 el presidente Peña Nieto emitió un decreto de reforma a la Constitución en materia laboral con dos hitos para la historia de las relaciones de empleo corporativizadas y contratos de protección formados a espaldas de los trabajadores: la desaparición de las Juntas de Conciliación y Arbitraje, para llevar la administración de la justicia laboral al Poder Judicial, y el ordenamiento del voto libre y secreto para la elección

o renovación de las dirigencias sindicales. En estricto, Peña Nieto tuvo su puntilla en las presiones que enfrentó para firmar el TPP donde se pidió a los gobiernos suscribir un piso mínimo de estándares laborales. Empero, su falta de voluntad se exhibió en que terminó su mandato (diciembre 2018) sin darse la reglamentación legal de la iniciativa, dejándola en suspenso.

Abiertas las renegociaciones del tratado, el gobierno mexicano exhibió pronto la postura más débil; torpemente simulada en arengas panfletarias tipo “México no permitiría que le dicten desde fuera el que hacer que corresponde a los mexicanos determinar”, pero rebelada en el hecho de que el mejor resultado que buscaba era que no cambiara nada. Mucho menos en materia laboral; y como el presidente Salinas más de dos décadas antes, la administración Peña Nieto se opuso a que esta materia fuera parte integral del nuevo acuerdo.⁷

Del lado de Estados Unidos, en su *Summary of Objectives for the NAFTA Renegotiation* (Office of the United States Trade Representative; July 17, 2017) la administración Trump enfatizó las metas de corregir los desequilibrios comerciales y poner un alto a la competencia con base en bajos salarios que alejaban las inversiones de su país. Inopinadamente, estableció sujetar a las partes a respetar y promover los derechos de los trabajadores conforme a las convenciones fundamentales de OIT, focalizando la Convención 98, sobre el derecho de contratación colectiva y sindicación. Por cuanto al sector automotriz, pidió incrementar los requerimientos de contenido regional a 85% –del 62.5% vigente–, así como establecer un mínimo de 50% de autopartes de Estados Unidos. En la misma línea de prevenir fuentes de ventajas espurias, se propuso establecer mecanismos para evitar que se manipule la moneda de un país para ganar ventajas competitivas y perseguir prácticas de corrupción.

Del lado de Canadá la Ministro de Asuntos Exteriores, Christian Freeland, definió los objetivos de su país en

7 Recordemos que en 1994 el producto de ello fue el Acuerdo Laboral Paralelo del TLCAN, donde emergió un organismo que pronto desapareció, fundido en la inoperancia de no contar con capacidades resolutorias o vinculantes algunas. Para un punto de vista desde dentro de dicha inoperancia véase Compa y Books, 2015.

términos de conseguir un tratado comercial más justo y progresivo, incluyendo compromisos para establecer estándares laborales y ambientales como parte central del acuerdo. Llamó a tomar como modelo el capítulo laboral del TPP, incluyendo derechos de género, para comunidades indígenas y de transferencia de profesionales. El relieve de la problemática laboral y la posición de Canadá respecto a México la estableció Jerry Dias, presidente de la central UNIFOR, como parte de la delegación de su país: “(México, dijo) de alguna forma tiene que mantener a sus ciudadanos en la pobreza para generar empleos. Es un sinsentido y es indignante. No entiendo el argumento de que tenga que oprimir a sus ciudadanos para estar mejor”.⁸

Canadá mantuvo otra serie de asuntos críticos en la agenda, tal como oponerse a la idea de *America primero* y pugnar por compras de gobierno y mecanismos de resolución de disputas respetando el Capítulo 19 y basados en el *Acuerdo Comprensivo Económico y Comercial Canadá-Estados Unidos*.

Al finalizar 2018, los tres países anunciaron que alcanzaron un acuerdo preliminar. Ratificado en 2019, como notado terminó por entrar en vigor en medio de la Pandemia COVID-19. El producto es un documento que en esencia indica que la administración Trump obtuvo gran parte de lo que deseaba y, paradójicamente, un documento inspirado por un presidente conservador y xenofobo como Donald Trump, adoptó un progresivo capitulado promotor de derechos laborales y de democracia sindical con dedicatoria para México que, como arguiremos, podrá al final beneficiar a los trabajadores de las tres naciones. No obstante, el texto final y el capitulado laboral fueron posibles por el arribo de AMLO a la presidencia del país, pues inmeditamente destrabó las negociaciones conviniendo en dicho capitulado.

El nuevo tratado comprende 36 capítulos de los cuales el más consecuencial para la industria es el capítulo 4 –que comprende reglas de origen–, el 5 –que comprende procedimientos de origen– y el 23 –relativo al trabajo–. Éste integra el anexo 23-A dedicado a los derechos de representación colectiva de los trabajadores mexicanos. Las reglas de origen llevan el contenido de autopartes regionales a 75% –del 62.5% actual–, en particular para componentes esenciales como motores y transmisiones –si bien los productores tienen la opción de pagar un arancel de 2.5% si no cumplen la norma. Y establecen que para que el movimiento de un vehículo a través de fronteras sea exento de tarifas entre 40 y 45% del mismo debe haber sido manufacturado por trabajadores que ganan al menos 16 dólares la hora. Se incluyen también requerimientos de contenido de acero y aluminio. En conjunto las reglas de contenido regional y las nuevas reglas mandando contenido laboral se dividen en siete componentes: Requerimientos para vehículos (requerimiento de origen de 75%), y graduado en

partes centrales (75%), partes principales (70%), y partes complementarias (65%). El contenido laboral se divide en 40% para vehículos de pasajeros y 45% para vehículos comerciales. Estos en turno se desagregan en 25 a 30% de costos de manufactura y materiales de costos laborales mayores; 10% de actividades de investigación, desarrollo y tecnologías de información; y no más de 5% de motores, transmisiones y ensamble de baterías avanzadas. Los requerimientos de compra de acero y de compra de aluminio se fijan en 70%.

El capítulo laboral llama a las partes a cumplir con las obligaciones (convenciones) fundamentales de OIT, la *Declaración de Derechos en el Trabajo y la Declaración sobre Justicia Social para una Globalización Justa*. Un resumen apretado de sus elementos principales es como sigue. Compromete a las partes a reconocer el rol importante de las organizaciones de trabajadores en la protección de sus derechos, así como el respeto a la libertad de asociación, el derecho de huelga, y el derecho a perseguir negociaciones para la contratación colectiva. Impele al compromiso de comerciar sólo bienes que hayan sido manufacturados respetando estos derechos. Otros compromisos notables referidos son la eliminación de toda forma de trabajo forzado e infantil, así como de discriminación en empleos y ocupaciones, y un compromiso definido de no promover comercio e inversiones con base en la contención de los derechos laborales. Se detallan también secciones relativas a la aplicación-observancia de los derechos, compromisos de acciones públicas al respecto, así como prevención de violencia contra trabajadores, trabajadores migrantes, y discriminación basada en género. Elabora también sobre garantías de procedimientos debidos, cooperación y diálogo.

Conforme al Anexo 23 el gobierno mexicano promulgó la reforma a la Ley Federal del Trabajo en 2019, conteniendo todo lo previo. En ella se sientan las bases para avanzar a un nuevo modelo laboral en el país donde los trabajadores puedan acceder efectivamente a la negociación colectiva y a la representación sindical, incluyendo normas que protejan los derechos de organización y adscripción al sindicato que cada quien desee. Otros aspectos centrales son:⁹ Desaparecen las juntas de conciliación y arbitraje, JCA, para ser substituidas por tribunales laborales que dependan del Poder Judicial de la Federación; se crea el Centro Federal de Conciliación y Registro Laboral, CFCRL, con funciones de registro laboral (de contratos colectivos, sindicatos, y reglamentos interiores) y de resolución de conflictos en primera instancia (en el entendido que los procesos de resolución no podrán exceder 45 días); enfatiza el espíritu de democracia sindical y libertad de asociación de las convenciones 87 y 98 de OIT, incluyendo el ejercicio del voto personal, directo, libre y secreto, así como la legitimación de los contratos colectivos al menos una vez en un periodo de

8 Osler, Riyas Datu et al., (August 15, 2017): “Canada unveils its top priorities for NAFTA renegotiations,” online, www.osler.com/en/resources/cross-border/2017/canada-unveils-its-top-priorities-for-nafta-renego.

9 Resumen basado en Ortega, Ariadna (Abril 30, 2019) 9 claves de la reforma laboral aprobada en la Cámara de Diputados. Expansión. Política. En politica.expansion.mx/congreso/2019/04/12/8-claves-para-entender-la-reforma-laboral-aprobada-en-la-camara-de-diputados, accesado mayo 14, 2019.

cuatro años, a partir de la publicación de la reforma, 1º mayo 2019; define mecanismos de transparencia y rendición de cuentas en el manejo de las finanzas sindicales; prohíbe toda forma de simulación, extorsión, e intromisión de empleadores en la vida sindical, así como de dirigentes y votaciones falsas que en el pasado alimentaron los contratos de protección patronal y los *sindicatos blancos*; estimula la libertad sindical para que los trabajadores puedan organizarse y formar sindicatos de la forma que deseen, por lo que abre la cartera de opciones más allá de los sindicatos gremiales, de empresa, industriales, nacionales de industria y de oficios varios; regula el régimen de trabajadoras del hogar y establece la obligación de inscribirlas al IMSS; sanciona la sub-cotización de forma que evite que los patrones eviten obligaciones laborales y de seguridad social; promueve la igualdad de género, demanda garantizar un ambiente libre de discriminación y de violencia y por una vida digna.

¿QUÉ ESPERAN LAS PARTES DE LO ACORDADO?

En el caso de México, los dirigentes de la industria y al menos una parte de los empresarios y corporativos, esperan que –más allá de la retórica Trump y los propósitos del tratado– no haya cambios esenciales en México: que los salarios y condiciones laborales no cambien en los substancial y México guarde el mismo atractivo que ha tenido –deprimiendo el rol del trabajo– para que sigan fluyendo inversiones, empleos, y centros de manufactura y diseño. Contra ello, la administración AMLO si espera cambios y mejoras laborales substantivas, si bien confía en que la industria e inversiones seguirán fluyendo.

A la modificación de la LFT se ha sumado una política consistente de aumento de los salarios mínimos. En su primer año de gobierno, aumentó el salario mínimo en 16.2 %, para ubicarlo en 5 USD por día. Asimismo se creó un salario mínimo para la frontera y situó un aumento de 100% para esta zona, persiguiendo fijar una pauta de desarrollo regional y establecer un dique de contención a la migración a Estados Unidos. Para 2020 los salarios mínimos aumentaron en 20% y para 2021 se estima un aumento de 10%.

Por otra parte, en el tema y los problemas de la subcontratación y el outsourcing laboral que quedaron como grandes pendientes de la reforma laboral de 2019, al finalizar 2020 AMLO ha sometido al Congreso una iniciativa de ley que regula y restringe su presencia sólo a actividades periféricas, no substantivas o no centrales de la relación de empleo.

El sentimiento entre los canadienses es que lo acordado no representa ganancia alguna para ellos, mas que mantenerse como parte del acuerdo comercial regional.¹⁰ A cambio de ello, piensan, han debido ceder en capítulos críticos como productos lácteos –donde aceptaron la recepción de un 3.6% más de Estados Unidos–; comercio online –pues

liberaron de impuestos importes por hasta 150 dólares, cuando el previo era de 40–; y en patentes de protección de artículos farmacéuticos –mismas que elevaron de 8 a 10 años para satisfacer la solicitud de EUA de posponer más la entrada de drogas genéricas. Veremos que sus pérdidas podrán estar también del lado automotriz.

En el caso de Estados Unidos existe un estudio y una perspectiva formal, y su visión es ligeramente optimista. Se trata de la investigación TPA 105-003 de la Comisión Internacional de Comercio de Estados Unidos antes citada, sobre los probables impactos del nuevo acuerdo comercial Estados Unidos-México-Canadá. En su nivel más agregado, en ella se espera que beneficiará el PIB de Estados Unidos en .35% –equivalente a 68 mil millones de USD. El mayor impacto será en las manufacturas, y enseguida los servicios, lo que producirá 176,000 empleos. Espera un impacto positivo en sus salarios de .27%, particularmente entre trabajadores de mayor nivel educativo. Las exportaciones a México y Canadá se incrementarán en 14,200 y 19,100 millones, respectivamente, en tanto las importaciones lo harán en 4,800 y 19,100 millones, respectivamente. El incremento mayor será en la automotriz, producto de las reglas de origen y de contenido laboral. Específicamente, se prevé: Un aumento de inversiones en Estados Unidos en la producción de motores y transmisiones, por un total de 683 millones anuales. El consumo de autos declinará en 14,000 unidades producto de incrementos en precios en un rango de .37 a 1.6%. De ahí se anticipa que se crearán 30,000 nuevos empleos en Estados Unidos en autopartes, y se perderán 1,500 en manufactura de autos.

10 Véase Powell, Naomi (Feb 22, 2019).

IV.

ESCENARIOS FUTUROS

EL ESCENARIO BUMERÁN O DE CONSECUENCIAS OPUESTAS

Si la perspectiva de la Comisión de Comercio de Estados Unidos sobre el T-MEC es correcta, su industria automotriz tendrá beneficios tangibles traducidos en inversiones, empleos y un comercio internacional más favorable.

Una retrospectiva de la experiencia vivida con el TLCAN desautoriza esta visión. Cuando en 1994 se introdujo la regla de origen con un contenido regional de 62.5% existía la certeza de que se había colocado una barrera suficientemente alta como para mantener fuera de la región a los corporativos europeos y asiáticos. México no sería usado como plataforma de entrada de esa competencia, de forma que NAFTA aseguraría que el país sería salvaguardado como el patio trasero de los corporativos de Detroit. No fue así.

En 1994 las entonces *Detroit (Big) Three* producían más de dos tercios del producto de la IAM. 23 años después del tratado habían descendido a 22%. Contra lo esperado los productores asiáticos incrementaron su presencia en la IAM, y pasaron a producir 42% del producto total, versus 12% que tenían previo al TLCAN. A Nissan, la única asiática previo al tratado, se le unió Honda, Hyundai, Toyota, y Mazda.

Con los Europeos las cosas fueron distintas hasta hace poco. VW se mantuvo como la única firma del Viejo Continente en México por más tiempo por lo que vio descender su aportación al producto de la IAM en nueve puntos. Sin embargo esta historia empezó a cambiar en el último lustro pues las *Premium 3 alemanas* –i.e., Audi, BMW y Daimler AG– aterrizaron en el país y Fiat tomó Chrysler para crear el grupo FCA. De manera que cuando sus fábricas en México corran al 100%, la presencia europea simplemente se disparará ejerciendo mayor presión sobre los corporativos de Estados Unidos. Las *Premium 3 alemanas* controlan ya el 90% del mercado de Norteamérica en su segmento, por lo que es predecible que van por el 100%.

Los corporativos de Estados Unidos han perdido el liderazgo aún dentro de sus propias fronteras. Mucho ha ocurrido desde que los *transplantes* japoneses empezaron a ganar terreno en ese país en los 80s, desplazando a los de casa. Cuatro décadas después a la avalancha nipona se han sumado la coreana y europea, y –más recientemente– la

china. El hecho es que de las Big Three ahora sólo quedan dos y esas dos en el trayecto se despojaron de sus grandes proveedoras de partes y componentes –i.e., Delphi y Visteon–. Es igual en este subsector, los corporativos estadounidenses deben competir con una tupida red de empresas de otros continentes donde los alemanes, japoneses y canadienses marcan la pauta.

Siguiendo esta historia, el futuro más probable es uno en el que las inversiones de los corporativos líderes de todo origen continuarán fluyendo a la IAM. En este escenario el aumento en el contenido regional antes que inhibir a los asiáticos y europeos, incentivará su presencia. En particular en el subsector de auto partes y componentes, pues mover más centros de producción y de diseño a México será la condición para que reunan el contenido mandado por la regla y contribuir a que sus firmas líderes terminales la cumplan también.

Más aún contra la mayor expectativa estadounidense, que es inhibir la presencia China en la región, el T-MEC terminará de atraerla bajo el mismo argumento enunciado. Es decir, los productores chinos se moverán a México y se estacionarán más agresivamente en los diferentes clústers geográficos de la IAM para reunir las reglas de origen y poder penetrar el mercado estadounidense.

Este escenario es el que podríamos llamar de efecto bumerán o de retorno inverso multiplicado. Un escenario donde las consecuencias no previstas, o indeseadas, son las que se instalan y dominan al final de la jornada. Esto es, las consecuencias no anticipadas de las acciones que persiguen un propósito deliberado que alertó Robert Merton (1936) casi un siglo antes.

ESCENARIOS HIPOTÉTICOS LABORALES

Las mudanzas laborales en curso podrán impactar esta historia, sin duda. El capítulo laboral del T-MEC y la modificación de la ley del trabajo en México consumada por el gobierno de AMLO, junto con el interés en mejorar los ingresos de los trabajadores y promover una efectiva democracia sindical y contratación colectiva, todos son eventos de importancia cuya evolución será acusada por la industria. Es difícil anticipar los escenarios laborales y salariales que sobrevendrán. Tres escenarios son probables:

Escenario primero: La transición a un nuevo modelo laboral muere en el intento.

Como anticipan y esperan una parte de los empresarios mexicanos, en este escenario el modelo laboral intentado con la administración AMLO no trasciende, no perdura y/o fracasa en y con la transición. No se establece un nuevo patrón de relaciones de trabajo, no avanzan los sindicatos independientes y los sindicatos de simulación –corporativos y de protección del viejo sindicalismo mexicano– sobreviven. Para ello simplemente se adaptan y en contubernio con las gerencias solo ejecutan cambios cosméticos que hacen fracasar la voluntad de los trabajadores. Los contratos colectivos siguen siendo los mismos, y los salarios se mantienen deprimidos en la industria.

Escenario segundo: De un progreso gradual modesto.

Los salarios de los trabajadores de la IAM aumentan gracias a las relaciones de empleo promovidas por las nuevas instituciones del trabajo del país; pero los incrementos son graduales con tendencia a lo modesto.

Este escenario nace del comportamiento efectivo de los salarios en la IAM durante los dos primeros años de AMLO y el último año del gobierno de Peña Nieto. Un estudio en progreso de quien esto escribe muestra que a agosto de 2019 los salarios promedio en la industria terminal se situaron en 2.6 USD la hora, y que este mismo promedio se ha mantenido al cierre de 2020 (posiblemente como consecuencia de los efectos inesperados de la extensión del COVID-19). Asumiendo que los salarios de la IAM se empezaron a mover al alza en 2018 del piso de 2.3 USD hora con que empezaron ese año, tenemos que en los tres últimos años los salarios de la IAM han aumentado en 13%. Esta es una tasa de 4.3% anual. A guisa de comparación nótese que los salarios mínimos en los dos primeros años de AMLO han promediado aumentos de 18% anual. De forma que los salarios contractuales ahora sitúan su movimiento a la zaga de los movimientos de los mínimos.

Supongamos que este aumento promedio anual se mantiene sostenido en el tiempo y se desplaza en forma constante en términos reales bis a bis los de sus contrapartes de Norteamérica (es decir, descontadas inflación y los movimientos salariales país a país). En este escenario la IAM tomaría 21 años empatar los salarios de sus contrapartes de Estados Unidos y Canadá (dado el diferencial de más de 90% entre los salarios actuales de unos y otros).

Bajo este posible panorama, no se modificarían mayormente las tendencias de localización que se ha seguido hasta aquí, provista la brecha salarial tan grande que existe entre México, Estados Unidos y Canadá. La consecuencia sería que la fuga de inversiones y empleos de Estados Unidos continuará, convirtiendo el nuevo tratado en un fracaso de las pretensiones estadounidenses.

Escenario tercero: Cuando la robótica nos alcance.

En este escenario la IAM pasa por el tamiz del futuro del trabajo en el marco de las tecnologías de automatización (robots-inteligencia artificial-industria 4.0) y la nueva economía digital emergentes (Frey & Osborne, 2017; Schwab, 2016; McGinnis, 2018; Goldfarb & Tucker, 2019; UNCTAD, 2019; OCDE, 2019; World Bank, 2018; WEF, 2018; McKinsey, 2018). Estas evoluciones tecnológicas proponen un desafío en particular para una gama de países menos desarrollados y emergentes, como México, quienes han basado su competitividad de costos globales en su trabajo barato. Poseen además industrias manufactureras como la IAM con empleos cuyas tareas son altamente repetitivas y predecibles. Esto es, el tipo de empleos industriales que previsiblemente serán las más afectados por su facilidad de sustitución (OIT, 2019). De acuerdo con la literatura citada el espectro de empleos que serán afectados, eliminados o desplazados, por las tecnologías digitales y robóticas va de dos tercios a un mínimo de 20% y ello podrá ocurrir dentro de una década.

En este escenario de mayor riesgo, por tanto, se encuentra el grueso de posiciones de la industria automotriz. La encrucijada para la IAM tendría lugar en el punto en que las máquinas robotizadas desciendan de precio y se encuentren con su curva de costos de trabajo. En ese punto su ventaja competitiva se esfumaría y su vida productiva, como la conocemos, se extinguiría.

Puesto en una línea de tiempo, alrededor del año 2030 la revolución digital habrá alcanzado a la industria, y la robótica habrá substituido toda ventaja de factores de localización basados en costos de mano de obra.

V.

A MANERA DE CONCLUSIONES

Nuestro estudio postula que, contra las expectativas alentadas por las nuevas condiciones comerciales y políticas de la región, continuará la atracción de empleos e inversiones a la IAM promovida por su mezcla peculiar de bajos salarios, ventajas únicas de localización y acuerdos comerciales.

Hemos mostrado que ello representará la continuación de la desterritorialización de la industria automotriz estadounidense; una mezcla de tendencias históricas que se profundizaron bajo el Tratado de Libre Comercio de Norteamérica (TLCAN), cuyo origen es la pérdida de competitividad de los corporativos Norteamericanos y su gradual desplazamiento por la industria asiática (más recientemente China) y europea.

Los escenarios probables de evolución de la industria que hemos construido exhiben que las mudanzas laborales no alcanzarán para modificar las tendencias de localización industrial, provista la brecha salarial tan grande que existe entre México y Estados Unidos-Canadá. En el mejor escenario, tomará 21 años hacer crecer los salarios de México para igualar los salarios de sus contrapartes de la región. En tal caso, para entonces la industria automotriz ya no existirá como la conocemos, la revolución digital la habrá alcanzado, y la robótica habrá substituido toda ventaja de factores de localización basados en costos de mano de obra.

Por otra parte, en un escenario optimista, a mayor incremento del ingreso en la IAM y en sus trabajadores, ocurriría un mayor impacto en la demanda agregada del país y consecuentemente en la renta nacional, por la sencilla razón de que la automotriz sigue siendo una de las industrias donde es mayor el efecto multiplicador de la inversión y el empleo. Considérese que sus encadenamientos *hacia delante* y *hacia atrás* son de tal magnitud que por cada empleo directo en la industria terminal pueden derivar un promedio de 5 a 7 en la industria de proveedores de partes y componentes, y otros tantos en servicios diversos conexos al sector.

Por tanto, la posibilidad de un comercio más equilibrado en la región y derivar de ahí efectos de arrastre sobre el empleo y las inversiones de Estados Unidos y Canadá descansará más bien en mejorar los salarios en México y estimular el mercado interno de autos a la par, de forma que más autos se queden aquí y exista margen para importar desde

el otro lado de la frontera. En ese escenario y sólo en él, los trabajadores y la industria de los tres países ganarían en conjunto. Pero en las condiciones actuales, ello se aprecia como una tarea de medio y largo plazos. A este efecto se requeriría de una política industrial de Estado que defina el lugar deseado para la IAM en la industria global, y trabaje a nivel concertado en sistemas de desarrollo científico-tecnológico, de innovación, de organización, de competencias e ingresos laborales. El problema es que esa política no ha existido en el horizonte de México por más de un siglo de industria, y aún el gobierno de AMLO no ha mostrado interés en colocarla como parte de sus prioridades. Más aún, se requeriría una acción industrial concertada de los gobiernos de los tres países; situación que en la práctica resulta más remota.

Por tanto, comercialmente, el escenario más probable es que el nuevo tratado no elimine el déficit comercial de Estados Unidos en el corto plazo, pues México no se concibe ni por sus tomadores de decisiones ni por los corporativos como otra cosa que no sea una plataforma de exportación. Es altamente probable además que en el corto plazo se escenifique una confrontación entre las fuerzas que desean mantener a México como una plataforma de manufactura barata, apoyada en políticas de dumping social, y aquellas que desean cambiar este destino para bien del trabajo y del mercado.

En este último escenario no es descartable que al final de la jornada el nuevo modelo laboral que se pretende establecer en México quede en eso, una pretensión. Sería el regreso al poder de las proverbiales fuerzas laborales, de gobierno e industriales que han mantenido al país bajo un régimen de relaciones de trabajo de simulación, salarios deprimidos, corrupción e inoperancias de las leyes e instituciones.

BIBLIOGRAFÍA

- Álvarez, Lourdes Carrillo, Jorge y González, María Luisa.** (Coord.) (2014) *El auge de la industria automotriz en México en el siglo XXI. Reestructuración y catching up*. México: UNAM.
- AMIA, AMDA, ANPACT, INA (2018), *Dialogos con la Industria Automotriz 2018-2024*. México.
- Bensusán, Graciela and Alex Covarrubias** (2016), *Relaciones laborales y salariales en la IAM: ¿vendrá el cambio de fuera?*
- Bensusan, Graciela y Kevin Middlebrook** (2013). *Sindicatos y Política en México: Cambios, Continuidades y Contradicciones*. UAM-CLasco-Flasco.
- Brooks, Dario** (2019), *Crisis migratoria: 3 factores que explican porque se ha disparado el número de personas que llegan a la frontera sur de Estados Unidos*. BBC News. En bbc.com, accesado junio 22, 2019.
- Bureau of Labor Statistics (BLS), May 2018, *Occupational Employment Statistics*. Online, www.bls.gov/oes/current/naics4_336100.htm. Accesado Julio 12, 2019.
- Carrillo V., Jorge** (2016), *Oportunidades y retos en la inserción en cadenas de valor global La industria automotriz y aeroespacial en México*. TECHIT 352.
- Center for Automotive Research (CAR) (2018), NAFTA Briefing. *Review of current NAFTA proposals and potential impacts on the North American Automotive Industry*. Ann Arbor, MI.
- Cook, Maria Lorena** (2007), *The Politics of Labor Reform in Latin America: Between Flexibility and Rights*. University Park, PA: Pennsylvania State University Press.
- Covarrubias Alex & Sigfrido Ramirez**, editors, (2020) *New Frontiers of the Automobile Industry - Exploring Geographies, Technology, and Labor Challenges*. Palgrave-McMillan.
- Covarrubias, Alex** (2019). "La ventaja competitiva de México en el TLCAN: Un caso de dumping social visto desde la Automotriz." en *Norteamérica. Revista Académica del CISAN-UNAM*. Vol 14 No 1. ISSN: 2448-7228. México.
- Covarrubias, Alex & Alfonso Bouzas** (2017), "Employment and Labor Policies in the Auto Industry in Mexico." In Rudolf Traub-Merz (ed.) *The Automotive Sector in Emerging Economies: Industrial Policies, Market Dynamics and Trade Unions Trends & Perspectives in Brazil, China, India, Mexico and Russia*. Friedrich-Ebert Stiftung, Berlin.
- Compa, Lance and Tequila Brooks, (2015) *NAFTA and the NAALC: Twenty Years of Trade-Labour Linkage in the Americas*, Wolters Kluwer Publishers.
- Coneval (2018), *Pobreza en México. Resultados de pobreza en México a nivel nacional y por entidad federativa*. En www.coneval.org.mx/Medicion/Paginas/Pobrezalnicio.aspx. Accesado mayo 10, 2019.
- Dussel Peters, Enrique** (2017) Efectos del TPP en la economía de México: impacto general y en las cadenas de valor de autopartes-automotriz, hilo-textil-confección y calzado." *Cuadernos de Trabajo 4*. Centro de Estudios Internacionales Gilberto Bosques e Instituto Belisario Domínguez, Senado de la República.
- Frey, Carl y Michael, Osborne**, 2017, "The future of employment: how susceptible are jobs to computerisation?" *Technological Forecasting and Social Change*, 114, 254-280.
- Goldfarb, Avi and Catherine Tucker** (2019). "Digital Economics". *Journal of Economic Literature* 57(1), 3-43 <https://doi.org/10.1257/jel.20171452>. Online, <https://pubs.aeaweb.org/doi/pdf/10.1257/jel.20171452>
- INEGI (2019), *Censo Económico 2019*. México.
- INEGI (2015), *La Industria Automotriz en Mexico. Estadísticas Sectoriales*. Mexico.
- Kynge, James** (2015), "Mexico steals a march on China in car manufacturing". *FDI Markets. Emerging Markets*, April 21-2015) Accesado en www.ft.com/cms/s/2/0bc33e06-e81e-11e4-894a-00144feab7de.html#axzz3wRdokUyg. Accesado Oct 12, 2016.
- McGinnis, Devon** (2018). *What is the Fourth Industrial Revolution?* Online, www.salesforce.com/blog/2018/12/what-is-the-fourth-industrial-revolution-4IR.html
- McKinsey Global Institute (2018). *AI, automation, and the future of work: Ten things to solve for*. Washington DC.
- Merton, Robert K.** (1936). "The Unanticipated Consequences of Purposive Social Action" (PDF). *American Sociological Review*. 1 (6): 895.
- Muller, Joan**, 2016. "America's Car Capital Will Soon Be ... Mexico," *Forbes Autos*, August 20. Online, www.forbes.com/sites/joannmuller/2014/08/20/americas-car-capital-will-soon-be-mexico/#18ed986948ce. Accesado Septiembre 10, 2016.
- OECD (2019), "Vectors of digital transformation", *OECD Digital Economy Papers*, No. 273, OECD Publishing, Paris, doi.org/10.1787/5ade2bba-en. (4a-30)
- Oficina Internacional del Trabajo (2019) *Trabajar para un futuro más prometedor – Comisión Mundial sobre el Futuro del Trabajo – Ginebra: OIT*.
- Office of the United States Trade Representative, July, 17 2017, *Summary of Objectives for the NAFTA Renegotiation*. Executive Office of the President.
- Ortega, Ariadna** (Abril 30, 2019) 9 claves de la reforma laboral aprobada en la Cámara de Diputados. *Expansión. Política*. En politica.expansion.mx/congreso/2019/04/12/8-claves-para-entender-la-reforma-laboral-aprobada-en-la-camara-de-diputados, accesado mayo 14, 2019.
- Osler, Riyas Datu et al.**, (August 15, 2017): "Canada unveils its top priorities for NAFTA renegotiations," online, www.osler.com/en/resources/cross-border/2017/canada-unveils-its-top-priorities-for-nafta-renego. Accesado Abril 12, 2019.
- Powell, Naomi** (Feb 22, 2019), Half of Canadian executives say old NAFTA better for our economy than USMCA. *Financial Post*, business.financialpost.com/news/economy/half-of-canadian-executives-say-old-nafta-better-for-canadian-economy-than-usmca. Accesado Junio 14, 2019.
- Promexico (2018). *Tratados de Comercio*. www.promexico.mx/es/mx/tratados-comerciales, En línea, Accesado junio 14, 2018.
- Rodríguez A., Mauricio & Landy Sanchez P.** (2017). *El Futuro del Trabajo Automotriz en Mexico*. El Colegio de Mexico. Apuntes Para la Equidad No 1. Seminario sobre Trabajo y Desigualdades. Landy Sanchez P., editora. El Colegio de Mexico
- Ruiz Duran, Clemente** (2016), *Desarrollo y Estructura de la Industria Automotriz en Mexico*. Friedrich-Ebert-Stiftung (FES). México.
- Schwab, Klaus** (2016). *The Fourth Industrial Revolution*. World Economic Forum. Penguin, UK.
- The Conference Board, 2017, *International Labor Comparisons*, online, www.conference-board.org/ilcprogram. Accesado Junio 15, 2017.
- The International Organization of Automobile Manufacturers (OICA) (2019). *Production Statistics*. Online, www.oica.net, Marzo 22, 2019.
- UNCTAD. *Digital Economy Report 2019. Value Creation and Captura. Implications for Developing Countries*. Geneva, United Nations Conference on Trade and Development.
- UNIFOR (2017). Unifor-UAW statement on auto and the re-negotiation of NAFTA posted 13-July-2017. Online www.bilaterals.org/?unifor-uaw-statement-on-6auto-and&lang=en. Accesado Julio 20, 2017.
- United States Census Bureau (2017). *U.S. Census Bureau Economic Indicators*, online, www.census.gov. Accesado Abril 25, 2017.

United States International Trade Commission (2019), *US-Mexico-Canada Trade Agreement. Likely Impact on the U.S. Economy and Specific Industry Sectors*. Publication Number: 4889. Investigation Number: TPA 1-5-003.

WEF (World Economic Forum), 2018, *The Future of Jobs Report 2018*, Cologne/Geneva.

Weisbrot, Mark, et al. (2018), "Did Nafta Help Mexico? An Update After 23 Years". *Mexican Law Review*, Vol 11 No. 1, Mexico.

World Bank 2019, The Changing Nature of Work, *World Development Report 2019*, Washington, D.C.

AUTOR

Alex Covarrubias Valdenebro. Profesor Investigador de El Colegio de Sonora. Coordina la Red Innovación y Trabajo en la IAM (RedItiam). Es miembro del Comité Directivo de la Red Internacional para el Estudio de la Industria Automotriz y sus Empleados (GERPISA, Paris) e Investigador Asociado del Centro de Investigación sobre Políticas para la Industria Automotriz de Canadá.

PIE DE IMPRENTA

Fundación Friedrich Ebert en México
Yautepec 55 | Col. Condesa
06140 | Ciudad de México | México

Responsable
Yesko Quiroga | Representante en México

Coordinadora de proyectos
Inés González

Teléfono +52 (55) 5553 5302
Fax +52 (55) 5254 1554
www.fes-mexico.org

El uso comercial de todos los materiales editados y publicados por la Friedrich-Ebert-Stiftung (FES) está prohibido sin previa autorización escrita.

EL T-MEC. ESCENARIOS PROBABLES PARA EL TRABAJO Y LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ REGIONAL



Las negociaciones para crear un nuevo acuerdo comercial para Norteamérica han generado expectativas de cambios para la industria automotriz y sus relaciones de empleo. Bajo el precepto "*América first*", Donald Trump presionó por un acuerdo que frene la fuga de empleos e inversiones tras los salarios bajos de México.



El nuevo tratado México-Estados Unidos-Canadá (T-MEC) incrementó la regla de contenido regional e introdujo un amplio capitulado relativo a los derechos de los trabajadores con dedicatoria para México. La mirada principal está puesta en los derechos de organización, libertad sindical y negociación colectiva.



El estudio postula que, contra estas expectativas alentadas por las nuevas condiciones comerciales y políticas de la región, continuará la atracción de empleos e inversiones a la IA de México alentada por su mezcla peculiar de bajos salarios, ventajas únicas de localización y acuerdos comerciales. Será la continuación de la desterritorialización de la industria automotriz estadounidense y las mudanzas laborales no alcanzarán para frenarla.