



Benemérita Universidad Autónoma de Puebla

Facultad de Ciencias Políticas y Sociales

**El Sindicalismo del sector automotriz mexicano durante la firma del TLCAN:  
El último bastión de la cooperación laboral en Norteamérica.**

Tesis que para obtener el grado de

Licenciada en Relaciones Internacionales

presenta:

**Michelle Maldonado Alonso**

Directora: Dra. Julieta Ramírez Torres

Puebla febrero 2025

*Explicar a los oprimidos la verdad sobre la situación es abrirles el camino de la  
revolución.*

*León Trotsky*

## **Agradecimientos**

A todas las personas que directa e indirectamente me han apoyado en esta etapa de mi vida, a mis padres por su amor y ayuda incondicional, a mis profesoras y profesores por darle sentido al estudio de las relaciones internacionales en medio de tantos obstáculos.

A la Doctora Julieta Ramírez Torres por haberme acompañado en esta gran misión académica.

A todos los revisores que aceptaron leer este trabajo.

A mis camaradas de lucha con quienes conspiro un nuevo amanecer.

A los trabajadores de la industria automotriz que compartieron valientemente sus testimonios para la realización de este trabajo.

## Índice

Índice .....	4
Introducción .....	6
<b>Capítulo 1. Inserción de la economía mexicana al mundo globalizado .....</b>	<b>8</b>
1.1 Agotamiento del modelo de desarrollo hacia dentro.....	8
1.1.1 El modelo de Industrialización por sustitución de importaciones.....	8
1.1.2 Crisis del modelo de industrialización por sustitución de importaciones (ISI).....	15
1.1.3 La década perdida .....	18
1.2 La inserción de México en el neoliberalismo .....	23
1.2.1 Consenso de Washington .....	23
1.2.2 Apertura comercial.....	28
<b>Capítulo 2. Impacto de los cambios en la estructura internacional de la producción sobre la industria automotriz .....</b>	<b>39</b>
2.1 Transformación de los procesos productivos en la industria automotriz norteamericana a partir de los cambios en la estructura global de la industrialización .....	39
2.1.1 Deslocalización de la producción.....	39
2.1.2 Impacto en la industria automotriz mexicana .....	44
2.2 El estado mexicano y su alianza con el gran capital .....	49
2.2.1 Política de fomento de las exportaciones .....	49
2.2.2 Mercado de exportación versus mercado interno.....	53
<b>Capítulo 3. El desempeño de los sindicatos del sector automotriz mexicano en el marco de las negociaciones del TLCAN .....</b>	<b>56</b>
3.1 El sindicalismo automotriz en México.....	56
3.1.1 El sindicalismo automotriz oficialista y las organizaciones vinculadas a este.....	56
3.1.2 El sindicalismo automotriz independiente y las organizaciones vinculadas a este .....	62
3.2 El sindicalismo automotriz norteamericano.....	63
3.2.1 El sindicalismo automotriz en Estados Unidos y Canadá.....	63
3.3 La participación de otros actores vinculados a los sindicatos en las negociaciones del TLCAN .....	68
3.3.1 Las relaciones de los sindicatos con otros actores y su participación efectiva en la firma del TLCAN .....	68
3.4 Consecuencias para los trabajadores de la industria automotriz mexicana tras la .....	70

implementación del TLCAN.....	70
3.4.1 El capítulo IV: artículo 403 y anexo 300-A del TLCAN.....	70
3.4.2 El Acuerdo de Cooperación Laboral para Norteamérica .....	76
3.4.3 Aspectos generales de los contratos colectivos de trabajo.....	80
<b>Capítulo 4. Debate actual .....</b>	<b>83</b>
4.1 Renegociación del acuerdo comercial: del TLCAN al T-MEC.....	83
4.1.1 El tema laboral en el T-MEC .....	83
4.1.2 El tema de la industria automotriz en el T-MEC .....	92
4.2 Las condiciones laborales para los trabajadores automotrices mexicanos en la actualidad.....	93
Conclusiones.....	97
Bibliografía .....	102

## Introducción

Desde finales del siglo XX, los países en desarrollo han atravesado duros cambios en su composición económica y política, como resultado de las fuerzas del libre mercado en expansión. El neoliberalismo como experimento avanzado del modo de producción capitalista, ha puesto a prueba la estructura industrial y los modos de organización en su interior. En México desde la adhesión al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés) y la incorporación a la zona de libre comercio de América del Norte, la expansión de la industria se ha consolidado como un sistema de excepcionalidad fiscal y laboral, dadas sus características desreguladoras y precarias para la fuerza de trabajo (Morales, 2015).

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) reunió a todo un conjunto de actores políticos y económicos con intereses en lo que sería más adelante una de las zonas de libre comercio más dinámicas del mundo, los actores con más peso fueron los empresarios, políticos, think tanks de los tres países, así también figuró la intervención de representantes de los trabajadores y de organizaciones sociales diversas, pero estos últimos con menor poder en las negociaciones. Desde el inicio, los sindicatos de Estados Unidos y Canadá fueron adversos al tratado, dada la disparidad económica de sus países con México. Los sindicatos mexicanos por su parte, desarrollaron posturas más diversas, considerando la naturaleza oficialista del sindicalismo mexicano, caracterizado históricamente por su corporativismo, burocratización y protección patronal. Mantuvieron una débil presencia en la firma del acuerdo.

Aunado a ello, los sindicatos de la industria automotriz, con la importancia económica que ésta implica para el país, difícilmente intervinieron en la palestra del tratado, partiendo de esa tónica, la presente tesis está volcada a estudiar y comprender el papel de los sindicatos de la industria automotriz mexicana en el contexto del TLCAN. El primer capítulo denominado *Inserción de la economía mexicana al mundo globalizado*, está dedicado a tratar de forma general y puntual las transformaciones económicas que precedieron la apertura comercial de Latinoamérica en especial la mexicana, se hace una revisión a las etapas del despegue industrial mexicano desde el auge del modelo de industrialización por sustitución de importaciones hasta su declive, los rasgos nacionales de la apertura comercial y sus consecuencias actuales.

El segundo capítulo que lleva por título *Impacto de los cambios en la estructura internacional de la producción sobre la industria automotriz*, hace un estudio de la incidencia del proceso de la internacionalización del capital en la historia reciente de la industria automotriz en el mundo y sus consecuencias en México. Se analizan las causas de la división internacional del trabajo, la relocalización industrial y la incorporación de las economías periféricas al modelo de acumulación capitalista internacional.

El tercer capítulo bajo el nombre de *El desempeño de los sindicatos del sector automotriz mexicano en el marco de las negociaciones del TLCAN* trata de forma concreta la participación del sindicalismo automotriz mexicano en las negociaciones comerciales sí como la relevancia de otros actores y acontecimientos cuyos vínculos comunes permearon canales de cooperación y solidaridad antes y después de la implementación del tratado. El cuarto y último capítulo se denomina *Debate actual*, este trata de traer al presente los resultados de aquel acuerdo firmado en 1994, poniendo acento en algunas diferencias con el renegociado Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC) del 2020. También se hace referencia a las transformaciones institucionales creadas por instrumentos como el Mecanismo Laboral de Respuesta Rápida y las reformas laborales que le atañen especialmente a la industria automotriz.

A lo largo de este trabajo se destacarán los procesos históricos que se esconden detrás de uno de los más polémicos y desiguales acuerdos comerciales firmados por México y la manera en que los trabajadores y sus organizaciones tradujeron sus intereses de clase en estrategias de lucha y resistencia. Las relaciones con sindicatos de la región, las conquistas de nuevos derechos en distintas partes del país en medio de las convulsiones económicas, también le darán un carácter de combatividad a sectores independientes de los trabajadores del ramo automotriz con potencial democrático en el presente.

## **Capítulo 1. Inserción de la economía mexicana al mundo globalizado**

### 1.1 Agotamiento del modelo de desarrollo hacia dentro

#### 1.1.1 El modelo de Industrialización por sustitución de importaciones

Durante los años de 1954 a 1970 en América latina se instituyó un sistema de desarrollo económico proteccionista, que consistió en promover la industrialización y sustituir las importaciones. Alrededor de estas características se desarrolló toda una serie de aspectos del funcionamiento económico, ligados y controlados por el estado. Sus orígenes se remontan al fin de la segunda guerra mundial y de la redefinición del rol que asumirían los países subdesarrollados en el periodo de la posguerra.

Posterior al fin de la segunda guerra mundial, el concierto internacional se cuestionó cual debería ser el sitio de las economías subdesarrolladas en la economía internacional. Las preguntas que surgieron alrededor de este tema eran ¿Llegó la hora de catapultar las capacidades productivas de todas las naciones periféricas, a fin de hacerlas parte de la recuperación mundial de la economía de la posguerra?, ¿Cuál sería el mejor o más conveniente rol de estas naciones y de sus economías en un nuevo esquema de la división internacional del trabajo?, ¿Cómo este nuevo rol podría permitirles salir del atraso y convertirlos en ejemplos históricos de la madurez económica?

Pese a lo anterior, es importante admitir que, desde antes de la gran crisis de 1929, muchos países de la región ya habían comenzado a encaminar sus procesos de industrialización, tal es el caso de países como Argentina, México, Chile, Uruguay, Brasil, entre otros. Si bien es cierto que los eventos supraestatales como las crisis o las guerras bifurcaron las rutas modernizadoras, estas economías ya contaban con avances importantes en la materia (Furtado, 1971).

Además de las condiciones impuestas por la guerra en Europa, a saber: las necesidades de reconversión hacia la producción bélica en los países desarrollados, que desatendió el abastecimiento de bienes de consumo hacia las economías subdesarrolladas, además de que el cierre de fronteras privilegió niveles de rentabilidad para avanzar en la industrialización por la vía de sustitución de las importaciones (Huerta, 1986).

De esa manera muchos países de la periferia atravesaron por el mismo camino de México, los ejemplos más claros y cercanos son los países latinoamericanos, que tras el inicio de la guerra fría adoptaron cambios en sus políticas macroeconómicas en los rubros de producción, fiscalización, distribución de la renta nacional y relaciones con el exterior. La situación interna de estos países era delicada, “Durante la década de los cuarenta hubo un fuerte resurgimiento del nacionalismo,

que generó movimientos armados en la mayoría de los países de América Central y en varios países de América del Sur” (Ortiz, 1998).

En ese sentido una de las principales causas a nivel doméstico que explicaban la necesidad de gestar tales cambios macroeconómicos, eran los conflictos sociales, como potenciales detonantes de desestabilización económica, es así como estas nuevas medidas obedecen tanto a la estrategia económica del estado como también a su estrategia política y social del monopolio del orden y la estabilidad de la sociedad.

Las experiencias nacionales de la región son particularmente distintas, no obstante, comparten muchas características asociadas al progreso de la técnica y los procesos de acumulación capitalista, originados desde la gran depresión de los años 30, que permitieron el desarrollo de la agricultura y que a su vez como Gunder Frank afirma, esto influiría en mayor medida en otros apartados de la economía nacional mexicana (Gunder, 1973). Empero es a partir del fin de la segunda guerra mundial en donde toma más fuerza la marcha del desarrollo industrializador, Aguilar y Carmona son los que consideran a esta coyuntura como la que dio lugar a un “despegue” hacia el desarrollo, inducido por una etapa de acumulación de capital nunca vista, que fue favorecida efectivamente por las reformas sociales e institucionales puestas en marcha desde 15 años atrás. A escala internacional las consecuencias creadas por la segunda guerra mundial redujeron la competencia de las grandes potencias industriales para México y la región (Gunder, 1973).

El desarrollo estabilizador fue impulsado con el fin de lograr la autosuficiencia económica del país, ésta consistió a su vez en elevar los procesos de industrialización en aras de alcanzar la independencia del mercado internacional de importaciones. La industrialización sustitutiva de las importaciones si bien no era un fin en sí mismo, más bien era un medio para alcanzar un crecimiento económico sostenido que distribuyera las bondades del progreso de la industria en la región.

El protagonismo que adoptaron las instituciones financieras internacionales de Bretton Woods fue esencial para encaminar y financiar en gran medida las políticas de desarrollo de la industrialización por sustitución de importaciones (ISI) en América latina y en general en todos los países en desarrollo, exceptuando a la Europa en reconstrucción. Entidades como el Banco Mundial, el Fondo Monetario Internacional, el Banco Interamericano de Desarrollo fueron organismos orientados casi completamente hacia esta región en especial, ya que las demás regiones

en desarrollo no demandaban tanta ayuda como América Latina, en tanto esta última parecía más débil y mucho más manipulable a las determinaciones estadounidenses dentro de la confrontación Este-Oeste.

Por su parte Estados Unidos desplazó durante las primeras décadas de la posguerra a estas instituciones en la misión de la reconstrucción europea con el Plan Marshall y les cedió la responsabilidad de ocuparse del patio trasero latinoamericano. Las más importantes condiciones de los créditos del Banco Mundial a los gobiernos de la región eran: liberalizar su comercio, obligarlos al buen comportamiento del deudor, amortización de las deudas morosas de la preguerra, solución a las expropiaciones de fondos extranjeros, entre otras. Desde luego que estos requisitos representaban una directa intervención sobre las agendas de desarrollo industrializador, la influencia de estos préstamos se dirigió a proyectos de desarrollo en Energía y Transporte, o al menos así fue hasta junio de 1971.

El Banco Mundial, empero, aún era una institución joven que no podía prestar a países cuyas posibilidades de solvencia eran inciertas, así sucedió con Guatemala y Brasil a mediados de los cincuenta. Finalmente, los intereses capitalistas se desnudaron cuando se creó el Banco Interamericano de Desarrollo. No es casualidad que su estatuto entrara en vigor en diciembre de 1959, casi un año después del triunfo de la Revolución en Cuba, y es que este organismo tendría que sanar económicamente las causas de los problemas políticos que estaban originando las guerrillas y los brotes comunistas por toda la región.

En lo concerniente a la partida industrial, esta fue favorecida principalmente por el auge de la técnica y la tecnología que en teoría tenían que intensificar la eficaz captación dentro del comercio exterior, de los elementos propulsores del desarrollo económico (Prebisch, 1949). En los hechos, el desarrollo apenas y cobró las aspiraciones de crecimiento de las fuerzas productivas. Algunos sectores económicos fueron gravemente golpeados por este paradigma económico, la agricultura es el ejemplo más visible, esta fue abandonada al darle el rol decisivo del desarrollo económico al proletariado urbano y a su industria, contradictoriamente esto no impidió que el sector agrícola también sufriera una transformación brusca de su antigua naturaleza rudimentaria y de consumo para la auto subsistencia. Los campesinos se convirtieron al igual que los obreros de las ciudades, en un proletariado rural arrojado a su suerte (Vellinga, 1979).

Tan solo en 1940 el sector agrícola empleaba al 65 % de la fuerza de trabajo mexicana, constituyendo más del 23% del producto interno bruto, treinta años después solo se empleaba a la

mitad de la fuerza laboral, contribuyendo solo con el 16% al producto nacional agregado (Hansen, 1971).

Raúl Prebisch sostiene que contrariamente a los países céntricos que aprovecharon mejor el progreso técnico, en los países de la periferia esa ventaja no se reflejó en una disminución de los precios de los productos primarios en armonía con la alta productividad, como sí ocurrió en los centros industriales, cuyos precios de los productos primarios fueron menores a los precios industriales (Prebisch, 1949). Prebisch atribuye la causa de este fenómeno, entre otras condiciones estructurales muy importantes, a la presión de los países industriales sobre los periféricos, en tanto los primeros retenían el aumento de los ingresos y los defendían, desplazando el excedente hacia la periferia sin los controles necesarios para asegurar el correcto rendimiento de sus avances técnicos en la producción<sup>1</sup>.

Otro rasgo fundamental de este modelo de desarrollo fue la redefinición de las funciones del Estado en la economía, para ello los gobiernos pusieron en marcha leyes para proteger a sus productores nacionales de la competencia externa. En México por ejemplo desde la década de los cuarenta se privilegió el uso del permiso previo de importación, mediante el cual se aislaba al mercado interno y lo salvaguardaba para los productores establecidos internamente (Huerta, 1986). De otra forma hubiera sido imposible que los productores nacionales de incipientes tasas de calidad y precios soportaran los asedios de sus pares extranjeros.

Contrariamente a la independencia de las importaciones proclamada por sus promotores, se registró un exponencial aumento de la dependencia de las compras de materias primas, tecnología, inversión extranjera, e incluso se hizo más fuerte que antes. “Aunque la estructura de las importaciones experimentó cambios, porque el énfasis paso de la importación de artículos de consumo a la de materias primas, productos semielaborados, repuestos y maquinarias para las nuevas industrias establecidas” (Wionczek, 1971, como se citó en Vellinga, 1979).

La dependencia económica de México remonta gran parte de sus orígenes a esta etapa de la historia, o al menos de una agudización del sometimiento a las compras extranjeras, los bancos internacionales, las instituciones financieras, a las empresas con capital invertido en el país y a los intereses que directa o indirectamente impusieron obstáculos a las políticas económicas internas y externas del gobierno (Vellinga, 1979).

---

<sup>1</sup> Además de que mientras el incremento de la productividad tendía a rebajar los costos de los productos primarios, los ingresos de los empresarios y de los factores productivos también subían.

También se habla de que esta estrategia de acumulación hacia dentro, no logró los propósitos comerciales esperados, debido a que los patrones de demanda interna eran muy bajos, es decir, el mercado interno, hacia el que estaba orientado era naturalmente muy poco dinámico, ya que la demanda estaba ligada al crecimiento de esas empresas dedicadas a sustituir compras al extranjero, las mismas producían muy por debajo de su capacidad instalada (Vellinga, 1979).

Por otro lado, las ramas de la industria que más se desarrollaron en ese sentido fueron las manufacturas, metalúrgicas, químicas, etc. Este sector de la economía denominado moderno, mantuvo una pujanza importante durante las décadas de los 50 y 60. Al menos de 1950 a 1960, la inversión privada en manufacturas mexicanas se duplicó de 26.0 % a 55.8 % (Vellinga, 1979).

El desarrollo de las fuerzas productivas redundó en un sesgado patrón de distribución de la renta; al no promover el crecimiento económico ni el bienestar de la población. La repartición de las ganancias de dichas empresas fue sumamente desigual, concentrándose en las clases favorecidas empresariales y políticas de México y el extranjero. Estos gozaron de plena libertad fiscal y de beneficios legales por parte del gobierno mexicano para insertarse en el país a través de concesiones y permisos, aprovechándose de los bajos salarios, retribuyendo pocos impuestos al erario y disfrutando de las mejores condiciones de expansión por medio de una amplia frontera de diversificación.

En México se ilustraron muy bien estos beneficios provistos por el estado, tras la fundación de Nacional financiera en 1941, considerada como pieza clave en la promoción de las finanzas y la inversión extranjera, esta se convirtió en el agente más importante del mercado mexicano de valores (Hansen, 1971). Concedió créditos industriales a la manufactura, suscribió emisiones de bonos y destinó financiamiento a proyectos internacionales del exterior principalmente en el ramo de la energía, infraestructura y ferrocarriles.

Esta etapa de la historia de México es representativa de una fuerte transformación de la estructura económica, por lo general se le han atribuido más aciertos que desaciertos a la política del desarrollo estabilizador, a juzgar por los numerosos testimonios bibliográficos que admiten con vehemencia discursiva que la industrialización sentó las bases para resistir las ulteriores afrentas globalizadoras, empero, también existen otros prominentes autores que entre otras cosas han juzgado a la industrialización más como reflejo “del avance tecnológico de los países desarrollados, al cual se tenía en gran medida acceso y que, a su vez, era introducido por las

empresas transnacionales<sup>2</sup> que por el de sustitución de importaciones en forma global” (Huerta, 1986).

Si esto no fuera suficiente el desequilibrio financiero de los países fue tal que sus sistemas monetarios y de divisas resultaron incapaces de seguir costeadando las importaciones que demandaba el desenvolvimiento interno con las exiguas divisas obtenidas de las exportaciones.

En México si bien la concertación de todos los elementos, desde el político, con la institucionalización de la Revolución, la subordinación del gremio productivo al proyecto de nación; el elemento económico estimulado por la creación de nacional financiera, el Banco nacional de crédito agrícola, el Banco nacional de comercio exterior; el factor de cohesión socioeconómica con la expropiación petrolera en 1938, la consolidación de empresas estatales en Petróleos Mexicanos, Comisión Federal de Electricidad, Mexicana de aviación; la asistencia social con el Instituto del Fondo Nacional para la Vivienda de los Trabajadores (INFONAVIT), la construcción de universidades públicas, el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS) entre otras, apostaron a materializar un desarrollo independiente y sostenido en manos del régimen lumpen-nacionalista, para México significo la única vía para lograr mexicanizar un proceso de acumulación originaria (Ramales, 2008).

La década de los sesenta fue sin duda el periodo de mayor crecimiento en México, no solo de la época sustitutiva de importaciones sino de la historia del país (Cárdenas et al. 2003). El PIB incremento a una tasa real anual de 7.1% en promedio, mientras que el PIB per cápita aumentó a 3.6%, hubo un crecimiento de la urbanización y un importante éxodo de los pueblos a las ciudades. En países como Brasil las tasas de crecimiento más altas del PIB comenzaron desde 1932 a 1937 y se debieron sobre todo al crecimiento de la producción industrial interna, favorecida en parte por la devaluación y los controles de importación propuestos por el Banco del Brasil (De Paiva, 2003). A comparación de la Argentina, en donde se conjugaron numerosos elementos de la naturaleza del proceso de crecimiento y de la industrialización que la alimentó. Se consideran las décadas de los cincuenta y los sesenta como las décadas de oro de la ISI, sin embargo, la industrialización tardó en tomar fuerza. En primer lugar, la administración peronista siempre consideró a la industrialización no como un fin a seguir, sino más bien como una palanca que impulsara al país a consolidar su posición hegemónica en la región y apuntalar su industria armamentística, nuclear

---

<sup>2</sup> Ya que la sustitución de importaciones solo llega a explicar un 14.3 % del crecimiento de la producción en el periodo de 1960-1970 (Huerta, 1986).

y aeronáutica. Para ello se crearon instituciones como el Instituto Argentino para la Promoción del Intercambio (IAPI), que ejercía gran peso en los permisos de importaciones.

Aunque los objetivos de la estrategia de desarrollo eran plausibles, la Argentina lidió con obstáculos como su relativo aislacionismo que lo apartó incluso de los apoyos financieros y tecnológicos de Estados Unidos, de los que se beneficiaron otras naciones en la guerra fría (Katz, 2003). El arribo masivo de empresas extranjeras a este país, con plantas productivas y prácticas de coexistencia laboral nuevas le cerraron las puertas a las pequeñas empresas locales, quienes encontraron muy difícil enfrentar nuevos diseños productivos, estándares de fabricación, controles de calidad, pautas de subcontratación y procesos más modernos y mecánicos<sup>3</sup>.

El transcurso de los hechos, sin embargo, ha permitido extraer nuevas conclusiones que, si bien admiten que esta coyuntura estuvo caracterizada por una profunda reconfiguración de las bases productivas, esta no fue precisamente positiva para la sociedad en su conjunto, sino más bien como una oportunidad para cooptar los resultados por parte de la clase empresarial de profundizar las contradicciones económicas tales como las señaladas por Hirschman, al destacar que “la industrialización ha conducido, en general, a una absorción insuficiente de la fuerza de trabajo y a una estructura del mercado escasamente competitiva y con costos de producción elevados, manteniéndose al mismo tiempo una distribución del ingreso extremadamente dispareja” (Hirschman, 1994).

Además de que en el caso particular de México todas esas funciones antes descritas significaron erogaciones o gastos para el gobierno que, ante la ausencia de una reforma fiscal profunda, esto conduciría a faltantes permanentes que desembocarían en el endeudamiento externo como mecanismo de financiamiento y que más tarde resultaría en la crisis de la deuda de 1982 (Ramales, 2008).

Llegada la década de los setenta, el deterioro de las cuentas nacionales en la región se hizo muy acuciante, en México se presentó la época de la “desestabilización económica” en parte provocada por todos aquellos factores antes expuestos, pero también por los efectos de cruciales acontecimientos internacionales tales como la crisis de la deuda a nivel regional, la crisis del petróleo en 1973, la declaración de la inconvertibilidad del dólar en Estados Unidos y toda una serie de transformaciones del sistema económico que viraba hacia la financiarización global.

---

<sup>3</sup> El desarrollo de la industria fue creando no solo un gran capital tecnológico proveniente del aprendizaje, sino también un conjunto de hábitos de comportamiento laboral, capacidades de gestión, instituciones, etc.

Por ende, la desaceleración de la economía no solo manifestó sus implicaciones en Latinoamérica, sino, en todo el mundo, incluso en los países desarrollados, en estos se presentaron factores como el fortalecimiento de las organizaciones sindicales favorecidas por la distensión internacional (Fajnzylber, 1983).

### 1.1.2 Crisis del modelo de industrialización por sustitución de importaciones (ISI)

En efecto, el agotamiento de este modelo en América latina implica diversas interpretaciones, algunos autores consideran que la pérdida de las fuerzas sustitutivas obedeció a una nueva fase del mismo proceso desarrollo y no a un agotamiento tajante que cerraría por completo esa etapa económica y abriría una nueva. Entre ellos María Tavares habla de que algunos países ofrecían características bastante dinámicas al finalizar los sesenta y algunos rasgos de la industrialización fundada en la sustitución de importaciones atravesaban incluso sus etapas más avanzadas, cuyas manifestaciones más palpables se vislumbraron en el agravamiento de la exclusión social, la concentración de capital y el atraso de subsectores económicos (Da Conceição, 1977).

Tavares en su estudio muy merecido del Brasil, declara que el agotamiento de la ISI en cada una de las economías fue muy caprichosa. Brasil, por ejemplo, al contrario de sus vecinos latinoamericanos, si logró la sustitución física de parte de los artículos que antes se importaban al momento de la declinación del modelo.

En términos generales el progresivo decaimiento de este esquema de desarrollo capitalista sucedió al cabo de observar como la reducción de las importaciones se acentuaba más rápido que el ritmo en el que se generaban ingresos monetarios derivados del sector exportador, Prebisch ya había advertido que la industrialización se estaba desarrollando en compartimentos estancos, donde el intercambio de productos industriales entre los países latinoamericanos era muy escaso, esta situación atomizó a las economías en desarrollo y les impidió estrechar vínculos y cooperación (Prebisch, 1963).

Este déficit comercial generó muchas presiones sobre la balanza de pagos que no se podían aliviar movilizandando reservas de oro y divisas. Imponíase la insostenibilidad de balanzas de pagos, esto condicionaba devaluaciones de la moneda y del alza de las tasas de ingreso del sector exportador, los impuestos aumentaban y también los precios de los productos importados. Y dado a que era difícil defender el valor de las monedas, se vigorizaron sistemas de cambio de tasa flexible lo que

dio paso a la especulación y la inestabilidad monetaria (Furtado, 1971), todo esto envolvía a los países latinoamericanos en un saco de vulnerabilidad hacia el exterior, de donde provenían los flujos modernizadores y liberalizadores.

El agotamiento de este modelo de desarrollo engendró distintas características en todos los países de la región, sin embargo, los estudiosos de esta coyuntura señalan una principalmente importante; producto de las tensiones estructurales de la dificultad de reducir las importaciones privilegiando la expansión del ingreso monetario para financiar la sustitución de estas, sin embargo todo aquel ingreso era simultáneamente absorbido por la producción destinada a satisfacer el mercado interno, (Furtado, 1971).

Las presiones inflacionarias como los espasmos de un sistema que naturalmente carecía de ligereza para responder eficientemente a las modificaciones de la estructura económica que demandaba la industrialización sustitutiva en cada nación.

No obstante Furtado arremete en el análisis, admitiendo que la ampliación de las modificaciones del modelo ISI no requería de transformaciones muy profundas en las estructuras, el modelo exportador en América latina se hizo con un mínimo de modificaciones creando así un clima de resistencia al cambio en el plano social, arguye Furtado. Por lo tanto, la inflación es considerada como un factor representativo de la crisis en la región, en la medida en la que se hizo acompañar de otros problemas más circunstanciales y/o locales.

En el caso de México, uno de los países con el más significativo índice de industrialización en el hemisferio, persistió un interesante mecanismo de control de la inflación. El régimen monopartidario del Partido revolucionario institucional permitió una estricta regulación de los focos inflacionarios, en tanto que la distribución del ingreso era modificada sin afectar el nivel de precios.

La continuidad política del PRI en México aseguró que las fuerzas centrifugas del sector exportador ejercieran mínimas presiones sobre el gobierno, al estar las primeras sometidas a las fluctuaciones de precios en los mercados externos (Furtado, 1971).

Autores como el chileno Fajnzylber, ha recuperado de textos de la OCDE que indican con acertada vehemencia que apareció una disminución de la tasa de rentabilidad en el sector industrial, en razón de una caída del crecimiento de la productividad incluso más fuerte que la dotación de capital por hombre.

De ahí que Prebisch le da la razón a la débil naturaleza estructural de la economía latinoamericana, cuando el ritmo de industrialización ya daba signos de depresión y desaceleración, los países comenzaron a implementar políticas de estabilidad monetaria, pero estas eran incompatibles con la sucesión de eventos que descendían las exportaciones (Prebisch, 1963). La primera llevaba a la contracción de la economía y la oposición a esta conducía inevitablemente a la inflación, lo que coincide con las tesis de Furtado al adjudicarle las causas de la inflación a los cambios de la estructura económica que demandaba la industrialización sustitutiva y evidentemente las consecuencias de la pérdida de su impulso.

Todos estos intentos de estabilizar la crisis se enmarcan en un esfuerzo anticíclico de evitar la vuelta de las fuerzas de animación, pero ahora en forma inversa, impidiendo la inflación principalmente, Prebisch lo explica diciendo que el nivel de ingresos global interno tiende a comprimirse debido a que las exportaciones ya no son suficientes para cubrir las demandas de importaciones correspondiente a ese nivel de ingresos<sup>4</sup>.

Todo ello pese a que el estado siguió jugando un papel preponderante en la toma de decisiones de política económica e industrial, gracias a lo cual se fortaleció su posición en contratos con el capital extranjero, el sector privado nacional. Como ya se señaló en el apartado anterior, esto permitió que la industria se diversificara en muchas naciones de Latinoamérica y que fuera capaz de producir una amplia gama de bienes de consumo y capital como motores, aviones, vehículos, entre otros, todos estos procesos que anteriormente fueron promovidos por el estado de bienestar, en los años ochenta fueron incapaces de sobrevivir en tanto por el acotamiento del apoyo estatal y la competencia internacional introducida por la apertura comercial (De Paiva, 2003).

Los focos inflacionarios entre tanto minaron aún más los sistemas de precios pagados por los consumidores, que desde antes ya eran elevados por la rigidez del sector agrícola en transición, al igual que la incapacidad del estado para hacer crecer las tasas de ahorro (Furtado, 1971).

En términos generales el declive de este modo de desarrollo capitalista coincide o es producto de la revolución financiera de inicios de los setenta tras la financiarización productiva global y la internacionalización del capital monopólico siempre característico de la mayor o menor solidaridad de las economías latinoamericanas con el capitalismo internacional, de su resiliencia y

---

<sup>4</sup> Dicho de otro modo, el coeficiente de importaciones era demasiado alto para permitir que el ingreso siga creciendo con un grado máximo de ocupación no obstante el descenso de las exportaciones.

asimilación de los sectores más dinámicos de la estructura productiva sobre el conjunto de las economías ya posicionadas ( Da Conceição,1977).

Del aparato estatal y su consecuente modernización, habida cuenta de las exigencias desreguladoras al amparo del funcionamiento mundial de los mercados y su reducción a la mínima expresión, solo necesaria para vigilar y garantizar el orden y el respeto a la actividad del capital, la desestatización, privatización, desdibujamiento de las fronteras, creación de zonas francas, desincorporaciones de empresas paraestatales, deslocalización de las matrices industriales, cambios en la división social del trabajo, diversificación del consumo, entre otras duras características de esta compleja transición de América latina al margen del desarrollo de los centros económicos dominantes.

El carácter de los cambios del estilo de desarrollo latinoamericano paso de ser eminentemente limitado por la jurisdicción restrictiva de las fronteras nacionales a desconocer y burlar cualquier límite geográfico, productivo o de clase, asignándole de nueva cuenta más acentuadas responsabilidades a la región en la división internacional del trabajo de la gran fabrica global.

### 1.1.3 La década perdida

La década de los 80 denominada por el exsecretario de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) Norberto González, como la “Década perdida” representa una de las crisis mas profundas y de más larga duración que haya padecido el mundo en desarrollo, o más precisamente el latinoamericano. Sus causas son tan diversas como las formas en las que se manifestaron a lo largo de la región, no obstante, sus efectos se hicieron sentir en los 19 países que conforman la región.

Las causas aún siguen siendo desconcertantes debido a la magnitud del impacto y las dimensiones circunscritas a América Latina, una región sobresaliente hasta apenas una década atrás por haber orientado las economías hacia la industrialización dirigida por el estado y haber logrado desarticular los nudos de dependencia más asfixiantes con relación a los países desarrollados. Por otra parte, la dinámica de América Latina a finales de los 70 es de una suerte por demás cambiante y en pleno ajuste ocasionado por las instituciones financieras mundiales cuyo papel es fundamental para entender la crisis de la deuda externa.

El primer signo o el más alarmante de la tormenta económica se manifestó cuando el gobierno mexicano declaró la moratoria del pago de deuda en 1982, este evento se convirtió en el referente

de la crisis en tanto que México había figurado ser un país con las más estables tasas de inflación y sanidad en sus finanzas internas, además de ser un país cuyo aprovechamiento del modelo sustitutivo era más alto que el de sus congéneres.

Los antecedentes de la crisis pertenecen a un periodo de inflación acelerado desde los años setenta, sin embargo, estos condicionantes fueron de alcance mundial y obedecen a los choques financieros posteriores a la declaración en 1971 de la inconvertibilidad del dólar por parte de Estados Unidos lo cual volcó la historia financiera del mundo sepultando la era de Bretton Woods e inaugurando la etapa del dinero fiduciario y los desequilibrios crónicos del capitalismo.

La inflación fue a la postre la palanca por excelencia mejor utilizada para vaticinar los demás efectos de la crisis; los déficits de las balanzas de pagos ocasionaron presiones sobre las capacidades de ahorro e inversión de los países además de los déficits fiscales que durante el modelo ISI habían permanecido reprimidos, para mediados de los 70 estos mismos buscaron amortizarse con deuda pública<sup>5</sup> (Ocampo et al. 2014).

Las instituciones financieras internacionales como el FMI y el BM se habían encargado de otorgar créditos a los países en desarrollo para financiar los respectivos proyectos industriales de forma marginal a la reconstrucción europea encabezada por Estados Unidos, pero con la entrada de los bancos privados internacionales a finales de los años sesenta, la tendencia de los primeros disminuyó, gracias a la libertad de requisitos que los bancos internacionales exigían, “los bancos privados tenían el dinero para prestar y podían hacerlo sin los requisitos, denominados condicionalidades, que solicitaba el FMI para el otorgamiento de préstamos” (Parodi, 2015).

Se trataba de créditos sindicados mucho más flexibles y que potencialmente remplazaron a los bonos emitidos anteriormente por las instituciones financieras tradicionales. La banca internacional encontró un nicho de oportunidades en América Latina tras observar que en el mundo desarrollado no eran tan atractivos sus pasivos y además estaban enfrentando la recesión de los 70, de hecho, fue América Latina la que absorbió más de la mitad de la deuda que la banca internacional dirigió al mundo en desarrollo (Ocampo et al. 2014).

Sin duda la relativa libertad con la que se adquirió el financiamiento externo fue contraproducente al momento de liquidar las deudas contraídas, fueron estas facilidades las que aceleraron el sobreendeudamiento de los países que por si fuera poco no se podían apoyar para entonces en una

---

<sup>5</sup> “Puede decirse, sin embargo, que estos desequilibrios estuvieron reprimidos mientras no hubo acceso al financiamiento externo y solo se tornaron explícitos cuando se produjo dicho acceso, especialmente en la segunda mitad de los años setenta” (Ocampo et al, 2014).

arquitectura financiera internacional sólida que respondiera o respaldara a los deudores ante el incumplimiento de sus obligaciones. Estos bancos contaban con menor experiencia y descansaron la tasa de interés sobre la base del mercado interbancario, de esa forma se redujeron los riesgos para los acreedores, pero trasladaron los riesgos de las variaciones en las tasas de interés a los deudores (Parodi, 2015).

Se dice que el primer estertor de esta modalidad de crédito sucedió en 1974, al registrar las primeras pérdidas por operaciones de cambios de bancos como el Banco Herstatt de la Alemania federal y el Franklin National Bank de origen estadounidense (Parodi, 2015). Es así como durante estos años creció de manera exponencial la presencia de los intermediarios financieros colocando títulos de deuda, pero de forma irresponsable. Qué otra señal más clara de la revolución financiera en los países subdesarrollados y de la siempre oportunista mano invisible en busca de los más rentables dividendos en tiempos de desconcierto.

Los déficits fiscales y cambiarios anteriormente citados también coadyubaron a que toda aquella entrada de capitales externos en forma de Inversión extranjera directa principalmente fuese sucedida por la acumulación de riesgos en los controles cambiarios para evitar la fuga de capitales, cuyas principales víctimas fueron las economías del cono sur: Argentina, Brasil, Venezuela y también México (Ocampo et al. 2014). Para 1979 el suceso que desbordo la delgada línea sobre la que pendían las débiles economías latinoamericanas fue la declaración hecha por la Junta de la Reserva Federal de los Estados Unidos de elevar las tasas de interés para resarcir los choques inflacionarios en aquel país.

Basta agregar que Estados Unidos atravesaba por una seria inflación desatada por los precios del petróleo desde 1973, así fue como las consecuencias recesivas de los países industrializados se extendieron hasta la periferia en forma del deterioro comercial, causado por la pérdida de la rentabilidad del coeficiente exportador, seguido por el aumento de las tasas de interés, que pusieron fin a los créditos baratos a tasas de interés flotantes y por último la interrupción de la financiación externa lo que desato una ola de políticas de ajuste y austeridad (Parodi, 2015). No olvidar que los precios del petróleo pasaron de 3 a 40 dólares por barril, entonces los bancos internacionales tuvieron que reciclar el superávit de los países productores de petróleo por medio de los denominados petrodólares, facilitando así el sobreendeudamiento de América Latina (Salinas, 2008).

La interrupción del flujo de capitales en la región, impulsada por la banca internacional que temía que los países no pagaran las deudas, consumó la tragedia. Entre 1973 y 1981 el ingreso de créditos era fácilmente amortizable tanto por las bajas tasas de interés como por el auge económico que aún se experimentaba, los países gozaban de una transferencia positiva de recursos, es decir que recibían más capital del que pagaban por concepto del servicio de deuda, empero esto cambió cuando Estados Unidos elevó la tasa de interés y así fue que los deudores comenzaron a pagar casi únicamente los intereses, lo demuestran los US\$ 19,800 millones por concepto de intereses mientras que tan solo una década antes US\$ 15,400 entraron en forma de créditos.

Para Estados Unidos el shock petrolero de 1973 que automáticamente le cerraba el acceso a los recursos energéticos de medio oriente con los que hacía funcionar su economía de forma barata y sin tantas condiciones, fue para tragedia de México el anuncio de la estrategia de su vecino para buscar por todos los medios posibles incluso los respaldados por las organizaciones financieras, buscar la integración comercial con el acuerdo de libre comercio para así lograr una incorporación más que comercial, política y de seguridad nacional para la economía más ambiciosa del mundo (Saxe, 1991). Se podría con toda seguridad afirmar que desde los 70 se sospechan los futuros pasos del interés nacional imperialista de Estados Unidos con México.

José Antonio Ocampo sitúa el origen de las debilidades del desarrollo y la vulnerabilidad del crecimiento económico a los flujos de financiamiento externo de ese periodo de la historia al régimen de interdependencia del coeficiente de crecimiento y la balanza comercial, esto ocasionó una creciente sensibilidad de las economías latinoamericanas a la entrada de capitales del exterior, en suma “la tendencia a utilizar la tasa de cambio para estabilizar el nivel de precios durante los períodos posinflacionarios y, de manera más general, durante los de abundante financiamiento externo, ha contribuido asimismo a la dependencia de este financiamiento y a la sobrevaluación recurrente de los tipos de cambio” (Ocampo, 2005).

Lo interesante aquí es la complejidad de las formas que adoptaron los países para seguir pagando una deuda de forma independiente y sin más apoyo financiero externo, lógicamente los recursos eran escasos y por mucho que hubiesen vaticinado este escenario, no estaban preparados en términos macroeconómico para encarar sus obligaciones con los acreedores.

Se dice que mientras en otras regiones más desarrolladas sufrían los choques económicos producidos por la crisis petrolera de los 70, América latina seguía beneficiándose de los créditos baratos para sostener sus tasas de crecimiento, con políticas fiscales expansivas y grandes saldos

de gasto público, por eso mismo no se ajustaron a los factores externos hostiles como ya lo hacían en Europa o Asia (Ocampo et al. 2014).

Durante el último lustro de los setenta, se registró el más alto nivel de endeudamiento, de 43,435 a 128, 210 miles de millones de dólares para el sector público, mientras el privado paso de 23, 876 a 80, 496 miles de millones de dólares (Parodi, 2015). Sin duda alguna la insostenibilidad de la ecuación de la deuda estructural combinada con la recesión del mundo industrializado resulto en una de las peores crisis del desarrollo que haya jamás experimentado la región.

La respuesta de los gobiernos directa o indirectamente implicados con la banca internacional fue de una muy exigua intervención frente a lo que representaba una latente ruina de los bancos, presionaron para que el FMI y otras instituciones multilaterales prestaran apoyo. Las mas apremiantes condiciones que exigieron estas instituciones fueron reformas estructurales de ajuste y políticas de flexibilidad y de renegociaciones favorables a los intereses neoliberales de los bancos y la apertura comercial.

La banca internacional capitalizó muy bien la coyuntura del sur global, a través de negociaciones asimétricas entre los deudores y acreedores, los países de Latinoamérica incluso tuvieron que absorber las deudas privadas, convirtiéndolas en públicas para salvar sus finanzas, de alguna forma terminaron siendo el eslabón más débil de la crisis imperialista precursada en los países ricos, sobre todo en los Estados Unidos (Ocampo et al. 2014).

La solución de la crisis no fue fácil de abordar, para 1985 el Plan Baker, llamado así por el secretario del tesoro de los Estados Unidos, con esto se aumentarían los préstamos bancarios y de instituciones financieras “tradicionales” a 17 países, así podrían estos retrasar el pago de sus deudas para nuevas fechas, esto a cambio de ejecutar “ajustes orientados al crecimiento”. Trágicamente esta estrategia no surtió los frutos deseados, dado que los países no alcanzaron a vencer los patrones de transferencias negativas a los acreedores, al mismo tiempo que estaban estancados, esa fue la principal razón de que no prosperara el plan Baker.

El plan definitivo para saldar las deudas fue el plan Brady en 1989, con este se le daba un trato especial a cada país deudor, “reemplazando los prestamos vencidos con los bancos comerciales en bonos reestructurados, denominados bonos Brady, el cambio se hizo con un descuento basado en los precios del mercado secundario” (Parodi, 2015), México fue el primer país en adoptarlo, de ahí que se definieran los vínculos con los Estados Unidos para una zona de libre comercio lo bastante estratégica tras la gravedad de la dependencia mexicana.

Los estragos para la población de los países fueron el crecimiento del desempleo, aumentos de los precios de los servicios y productos básicos, privatizaciones de empresas del estado lo que agravó el acceso público a los servicios, aumento de la pobreza y la indigencia justo en la transición democrática de muchos países del cono sur, acontecimientos impuestos desde el aparato capitalista que recrudecen la división internacional del trabajo, impidiendo a los países pobres poder competir con los centros industriales, desarrollando su propio sistema productivo e industrial.

## 1.2 La inserción de México en el neoliberalismo

### 1.2.1 Consenso de Washington

Tal como hemos venido describiendo el curso de la historia de la región durante la década de los setenta y ochenta con la crisis de la deuda, el consenso de Washington da cuenta de la egida de las políticas económicas neocoloniales de libre mercado sobre el subcontinente, dirigido supuestamente a aliviar a las economías en crisis y estancadas por los asedios del orden imperialista en ciernes. En términos simples se puede hablar del consenso de Washington como un programa que reunía un conjunto de medidas a seguir por los hacedores de política económica para alinearse al ritmo de las pautas dictadas por la globalización y los cambios desatados tras el fin de la guerra fría y las consecuencias grandilocuentes del triunfo de Estados Unidos y su modelo liberal por sobre el sistema socialista de la URSS.

El termino consenso de Washington proviene de “What Washinngton means by Policy reform”, el artículo publicado en enero de 1990 por John Williamson, profesor de economía de la Universidad pontificia católica de Rio de Janeiro, del Instituto Tecnológico de Massachusetts, también fue asesor del FMI y del tesoro inglés. Él fue quien acuñó el término de Consenso de Washington para definir aquellas medidas tendientes a liberalizar las economías, promovidas por las instituciones financieras, de entre las recetas más importantes a tomar en cuenta con relación al presente trabajo están: la desregularización de las actividades económicamente estratégicas, abrir los mercados y el intercambio comercial, reformar lo referente a los derechos de propiedad, privatizaciones, la reforma fiscal y focalizar el rubro social en la medida en que los efectos sociales del ajuste liberal hablen por si solos.

Realmente no se dedicó un espacio a tratar las problemáticas sociales, “La formulación inicial del “Consenso de Washington” incluía solamente un énfasis limitado en la política social y no centraba su atención sobre la distribución de la riqueza y el ingreso, o sobre los efectos distributivos de las

reformas de mercado. Por el contrario, la equidad fue el foco de propuestas alternativas, como las que formuló la Comisión Económica para América Latina y el Caribe” (CEPAL, 1990 y 2000, como se citó en Ocampo, 2005). Debido a que precisamente el aspecto social nunca figuró dentro de los objetivos de Washington, ni de las embestidas neoliberales propias de esta coyuntura.

Bajo la tónica de la crisis de la deuda de los 80 el ensayo de John Williamson incluyó la implementación de medidas de estabilización interna y renegociación de la deuda de los ochenta como uno de los aspectos más importantes para superar el flagelo que representaban los compromisos de sobreendeudamiento. De hecho, el autor se preguntó si existía un acuerdo en las políticas necesarias para recuperar el crecimiento económico y superar la crisis de la deuda (Williamson, 1990, como se citó en Salinas, 2008), dado que, hasta antes del Consenso de Washington, el autor consideraba que todos los esfuerzos hechos por los países para amortizar la deuda convenían con un deliberado acuerdo a nivel nacional para responder a las presiones del exterior, pero no fue así, ya que nunca hubo un consentimiento por parte de los deudores para proceder de la forma en que lo hicieron, solo les quedó obedecer y ceder ante lo dictado fuera de sus territorios y además abrirle las puertas a todo un programa de “Liberalismo social” defendido por libertarios muy en boga que anunciaban el fin del Keynesianismo, del estado de bienestar, de la compatibilidad del marxismo con el proceso histórico del fin de la guerra fría, y aún más con el fin de la vigencia de los supuestos marxistas y del socialismo tras el derrumbe de la unión soviética. Se puede decir que, en el caso de México, uno de los más importantes artífices del consenso de Washington fueron personajes como Carlos Salinas, tecnócrata, presidente de México de 1988 a 1994, en su libro de 2008 “La década perdida”, incluso admitió que, así como muchos políticos de la región implementaron en sus políticas económicas las medidas anunciadas por Washington, su gobierno también las utilizó como parte de la estrategia general impuesta desde Estados Unidos. El texto de Williamson recoge las más sentidas impresiones de lo que ya se conjuraba en el seno de los círculos políticos y económicos más influyentes de “Washington” si bien las recomendaciones que él hace, se vienen aplicando en ese país con mucha más fuerza y desde hace unas décadas antes de que se dieran a conocer de manera consistente, sin embargo eso no quiere decir que si en los Estados Unidos funcionaron o al menos lograron la estabilización económica en la posguerra, también funcionarían en el resto del mundo o en América latina.

Criticó que América latina sea una de las regiones más reguladas en el mundo, que poseamos los estados más grandes e interventores “corruptos” y que la legislación ampare prácticas como las

licencias de importación, muy utilizadas durante el periodo ISI, controles del establecimiento de compañías, restricciones a la entrada de inversión extranjera, asignación de crédito discriminatoria, irracionales subvenciones, burocracias parasitarias y gasto gubernamental desmedido, pero olvidan que la región ha adoptado convenientemente esas formas defensivas de actuación económica en función de la tarea determinista que le ha asignado el proceso histórico capitalista de proveedor de materias primas, mano de obra barata en la división internacional de trabajo.

Como ya se señaló líneas arriba, las más apremiantes recomendaciones que hace Washington y que se proponen dar solución a los problemas latinoamericanos son la disciplina presupuestaria con la cual el FMI también comparte experiencia sobre todo a la hora de dar créditos a los países, un presupuesto equilibrado que racionalice los gastos gubernamentales con base en los ingresos anuales. Tipos de intereses de libre flotación, al respecto señala la necesidad de poner en práctica tipos de interés determinados por el mercado que reduzcan la evasión fiscal derivada de los altos costes de la tenencia de capitales en actividades desterritorializadas e incentiven la inversión extranjera lo cual conllevaría mayor asignación de fondos públicos en pago de intereses de estas actividades.

Liberalización de los tipos de cambio (competitivos) para permitir la transferencia de capital, en un contexto de libertad de los flujos de capital, “para un país que debería ser un importador de capital y que tendría que retener su propio ahorro para la inversión nacional” (Williamson, 1990), habida cuenta que Latinoamérica no ha podido superar su dependencia a la importación de bienes intermedios y que los bienes de capital solo agudizarían la subordinación a los mercados poderosos. Esto permitiría controlar la devaluación y asegurar que existieran las suficientes divisas para hacer el respectivo cambio, desafortunadamente ello no se acompañó de estrategias para mejorar la capacidad competitiva de la industria nacional ni se diversificaron las exportaciones (Castañeda y Diaz, 2016).

Relacionado al aspecto comercial, Williamson confirma que la postura del “Washington tecnocrático” siempre ha apostado por la supresión de las barreras al comercio y el crecimiento de las exportaciones en detrimento de la sustitución de importaciones, “en especial el crecimiento de las exportaciones no tradicionales- son necesarias para la recuperación de América latina” (Balassa et al, 1986, como se citó en Williamson, 1990).

A este respecto dedica el punto 6 a tratar las nuevas líneas de política comercial, juzgando de perniciosa la idiosincrasia autárquica del mercado exportador latino, creadora de distorsiones que

acaban penalizando las exportaciones, en realidad a quien se penaliza es al pobre con sobrepuestos de los productos importados que absorben los costos de ser producidos en el extranjero, cuando los bienes primarios en estado de abandono no alcanzan a satisfacer la demanda agregada de alimentos y bienes de primera necesidad.

En los últimos puntos aborda la esencia de la agenda de desarrollo neoliberal, las privatizaciones y la desregulación de las actividades potencialmente estratégicas para el salto económico de la región, nuevamente arremete con juicios que rayan en el desconocimiento total de la situación orgánica de estos países, adjudicando las causas de un estado empresario, a la falta de un sector privado autóctono, con lo que evidentemente Washington no está de acuerdo.

Las privatizaciones deberían estimularse en el sentido de incapacitar al estado de decidir qué es lo más viable para el progreso y la recuperación de la crisis. Asegurando que el dominio de las empresas paraestatales estaría garantizado cuando lo detenten individuos o compañías transnacionales que, a diferencia del gobierno, estén motivados por el interés personal directo de los beneficios de estas empresas.

Promoviendo la competencia y la intervención privada que presumiblemente también aliviaría la presión fiscal, pero en contraparte resultaría en abolir las subvenciones a los servicios públicos como al transporte y a la educación.

En conclusión, se puede considerar toda esta ruta de reformas orientadas al libre mercado como el plan por demás mejor vendido y empeñado en dirigir como históricamente lo ha hecho Estados Unidos desde el destino manifiesto y la Doctrina Monroe los horizontes de Latinoamérica; Que nuevamente se convirtió en ideología y la única alternativa o al menos la más fácil de seguir por los dirigentes de la transición al capitalismo tercermundista y más salvaje nunca antes visto.

De cualquier forma, este “consenso” solo se discutió en Estados Unidos, nunca conto con la aprobación de los países a los que iba dirigido, es más puede ser visto simple y llanamente como la vía más oportuna para legitimar el pago de las deudas externas al acreedor mayoritario y permitir naturalmente la recuperación de los capitales invertidos por las IFI (Instituciones Financieras Internacionales) y la banca internacional (Castañeda y Diaz, 2016).

La proclama de la cruzada comercial aperturista muy ensalzada en el texto, la realidad solo desnuda las verdaderas intenciones de frenar la diversificación comercial y limitar las relaciones comerciales a los monopolios del norte global que han comprobado ser terriblemente nocivas. En especial para México como socio comercial mayoritario, cuyas exportaciones se elevan a más del

80% hacia Estados Unidos, mientras que “las inversiones extranjeras totales de alrededor de 10 000 millones de dólares, más del 80% pertenecen a este país, las inversiones centralizadas en los sectores más redituables, los que marcan el ritmo de la economía, estos dependen fuertemente de las importaciones y además propician distorsiones consumistas de la población: químico-farmacéutica, alimenticia, publicidad y turismo” (Huerta, 1982).

Años más tarde a la publicación del ensayo, Williamson lamentó el hecho de que los países “confundieran un proceso intelectual con una serie de recetas impuestas por instituciones financieras y que este se haya interpretado comúnmente como Neoliberalismo o “Fundamentalismo de mercado” (Williamson, 1993, como se citó en Salinas, 2008).

El neoliberalismo se inaugura justo con la sucesión de esta serie de eventos, a saber: la crisis petrolera de la década de los 70, el consenso de Washington, el golpe de estado de Chile en 1973, la malparida escuela de Chicago ya instalada la dictadura militar en Chile.

Este último evento da cuenta de la importancia de América Latina para el neoliberalismo como fenómeno en la economía política global en el siglo XX (Puello, 2015). Y es que se dice que la región es la cuna de este modelo económico, por ser Chile el seno del ideario neoliberal con los tecnócratas discípulos de Milton Friedman y Von Hayek como propulsores de la nueva ideología postkeynesiana que hallaron cobijo en el régimen militar de Pinochet, este país fue el centro de entrenamiento de los postulados aperturistas, librecambistas, desreguladores que prevalecieron hasta después de la caída de la dictadura y que se extendieron primero hacia toda la región y después hacia todo el mundo.

Ahí reside la determinante preponderancia de la región para la concepción del modelo de desarrollo del capitalismo tardío, porque sirvió como campo de experimentación de las hasta entonces desconocidas materializaciones del neoliberalismo en las políticas públicas de un país, su influencia fue inmediata dentro de los países del cono sur como Argentina, Uruguay, Paraguay, que vivían bajo regímenes de facto<sup>6</sup>.

Cabe aclarar que todo lo antes esgrimido no me asume como una partidaria del estatocentrismo o de los buenos oficios del sector público, al menos no cuando se trata de un mal administrador en la mayoría de los países, especialmente en México, recordemos que, tras el fin de la administración

---

<sup>6</sup> “En efecto, desde las dictaduras militares en adelante, se han impulsado desde los organismos multilaterales, cambios institucionales y políticas económicas tendientes a eliminar las fronteras que impedían la penetración del capital transnacional y el sistema de regulaciones que limitaban o coartaban la maximización de beneficios” (Puello, 2015).

de Carlos Salinas en 1995 se derrumbó el débil sostén de las tasas de estabilidad nacional, gasto público y consumo agregado con el ajuste al déficit de cuenta corriente (Kozikowski, 2013) que sumió al país en la peor crisis de fin de siglo y que fue considerada como un presagio de lo que para el mundo en desarrollo significaba la farsa del desarrollo compartido y el reflejo devastador que le siguió en toda América latina (Nadal, 2020).

### 1.2.2 Apertura comercial

Hablar de la apertura comercial en América Latina es sumamente complejo, más aún cuando se sitúa en medio de un periodo de tiempo tan convulso e incierto como lo fueron las décadas de los 80, colmado de cambios políticos, económicos, tecnológicos y culturales. Lo que los intelectuales denominan “el paso hacia la modernidad” de fines del siglo XX e inicios del XXI.

Sin desmedro de los alcances de esta tesis, solo se tocarán las características más estrictamente ligadas a la evolución de este proceso clave para la región y especialmente para México, como objeto de estudio de la presente tesis, esto con el fin de cubrir los aspectos que más le atañen a la participación de México en el Tratado de Libre comercio de América del Norte y las implicaciones de esto para los trabajadores de la industria automotriz.

Para una región tan multifacética y desigual, siempre es difícil estudiar el grado de progreso que reporta el comercio internacional y el que se genera entre ellos, así como el éxito de la integración comercial entre los países de la región. De acuerdo con Hirschman los modelos económicos propuestos frente al crecimiento y el comercio, no sirven para los países subdesarrollados, es menester estudiar el fenómeno de la apertura comercial desde otras perspectivas (Hirschman, 1994).

Modelos alternativos que determinen como el tamaño de las economías y su grado de madurez los sitúan frente a las exigencias del gran capital internacionalizado y la aparición de nuevos mecanismos de coerción al estatus quo ostentado por el estado en decadencia: como las empresas transnacionales, los grupos armados, las comunidades en busca de su autodeterminación, los movimientos de masas cada vez más combativos, problemas como el narcotráfico, el terrorismo, etc.

La apertura de la región hacia el exterior se sitúa en un periodo en el que los países de la OCDE y del Sudeste asiático aprovechaban la expansión de la actividad económica mundial dada su alta tasa de crecimiento para mediados de la década de los 80, mientras que América latina y el caribe

había ya gozado relativamente de su crecimiento durante los sesenta y setenta, esto impide que la región se sirva de los impulsos dinámicos de esa expansión en la forma que lo hacen en el marco de la OCDE y el Sudeste asiático (CEPAL, 1996).

Este hecho es de suma importancia porque reviste un escenario de transformaciones que trajeron como consecuencia la reubicación de los procesos productivos y tras ello la posición de las distintas regiones en el mercado mundial industrial para inicios de los 90, por ejemplo “los nuevos países industrializados del Sudeste asiático abandonaron su rol periférico en la especialización productiva mundial al convertirse en fuertes exportadores de manufacturas” (CEPAL, 1996). China e India los siguen en la misma línea, ciertos países africanos y asiáticos ocupaban las clásicas posiciones periféricas y “América latina como región en desarrollo semindustrializada, continúa ocupando una posición periférica en la especialización productiva mundial” (CEPAL, 1996).

Esto por un lado mientras que por el otro, las tendencias del comercio internacional convivían ya desde los años sesenta con la ya conocida “nueva división internacional del trabajo” establecida mediante la relocalización industrial y el desarrollo de una reserva de fuerza de trabajo a nivel mundial, que si bien halló en América Latina como en todo el tercer mundo los nichos en los que se enraizó fuertemente creando dinámicas propias a nivel interno (Jenkins, 1988), por lo tanto la descentralización del mercado de trabajo con el reciente papel del capital alrededor del mundo no inhibió los patrones desiguales de intercambio comercial, lejos de emancipar a la región del lastre colonial en su relación con los centros capitalistas avanzados, reforzó su dependencia de la economía mundial.

Estas tendencias manifiestan dos procesos contradictorios entre sí, que contribuyeron al fortalecimiento de las fuerzas capitalistas de producción y el crecimiento económico en la región, por un lado, pero por otro lado estas no consiguieron la independencia suficiente para alterar el *modus operandi* de la dependencia y la desigualdad entre el centro y la periferia.

También es importante no perder de vista que la transición de la región hacia lógicas más globalizadoras y liberales implicaban la apertura de las fronteras y la liberalización del comercio. Las políticas comerciales aperturistas no pueden verse como un fenómeno aislado que apareció de la noche a la mañana, todo lo contrario, constituyen un elemento clave del paso hacia la modernidad y más propiamente lo que se conoce como el cambio del orden económico internacional, del cual América Latina es parte.

Al evaluar la situación de la región o de la mayoría de los países se desprende un balance que diferencia a cada uno de ellos de las tendencias que representan en su conjunto, los virajes del desarrollo hacia adentro para pasar al desarrollo hacia afuera, fueron en su mayoría muy disimiles y con acentuadas idiosincrasias que mezclaron la promoción de las exportaciones, la racionalización del proteccionismo, la diversificación comercial, la aprehensión de los bienes de sustitución de importaciones. En los países australes, como en Chile, el trance fue radical, mientras en países como Colombia fue más moderado, Colombia siguió las recomendaciones del FMI, lo cual resulto traumático, por un lado, pero abrió paso a la promoción de las exportaciones dentro de un contexto más controlado de importaciones (Pinto, 1980).

“En Brasil se mantuvo intacto el armazón proteccionista pero después de haberlo remozado sustancialmente a mediados de los sesenta a fin de adecuarlo a las nuevas etapas de industrialización, del lado de las importaciones también liberalizó en cierta medida el flujo de las importaciones, aunque las de carácter suntuario fueron gravadas onerosamente, a la inversa de lo ocurrido en algunos países de más al sur” (Pinto, 1980).

La dimensión sustitutiva ya muy bien documentada fue evidentemente presa de las presiones del sector externo, ya bien se habían demostrado durante la crisis del subdesarrollo sus potenciales derroteros de anacronismo y desuso, para la llegada del nuevo esquema de desarrollo con énfasis en los mercados externos y la liberalización de los mercados, se hizo imperativo la significación de la demanda exterior por sobre la interna, la marcada orientación a los mercados emergentes y la nueva relación con el exterior ya sea con la región o con el resto del mundo, todo esto constituye una pieza de la tarea común para impulsar la industrialización<sup>7</sup> y la vinculación con la economía mundial (Pinto, 1980).

Para la CEPAL la integración regional fue concebida como la herramienta más poderosa y prometedora capaz de sacar del subdesarrollo por medio de la sustitución de importaciones al conjunto de Latinoamérica, siempre y cuando la producción de los bienes intermedios, de capital y de consumo duradero crearan mercados más amplios que los nacionales, al generar economías de escala más elevadas, esto le proporcionaría mayor estabilidad a la industrialización, esto

---

<sup>7</sup> Seguir con el proceso de industrialización, ampliando sus bases internas y externas de sustentación, pero ahora de la forma correcta, como Von Clausewitz arguye respecto a la apertura exportadora que tendrá que verse no como un quiebre de la evolución fabril del pasado sino “como la prosecución por cauces más propicios e históricamente necesarios de la industrialización”.

ayudaría a los países a adquirir experiencia exportadora en su proximidad con los países vecinos, lo que les facilitaría la tarea de conquistar los mercados de los países desarrollados (Puello, 2015). La integración regional fue vista como la solución a los trágicos problemas de la deuda, el estancamiento económico, el deterioro de los términos de intercambio, la dependencia que se vivía, fue como las políticas de apertura económica se adoptaron por casi todos los países latinoamericanos, ello con la creencia de estar siguiendo por una parte los lineamientos de la común visión integracionista. La contracción del comercio regional producto de las crisis dio como resultado un coeficiente de exportaciones de un 16.5 % dentro de las exportaciones globales para 1979, a menos de 9% para el periodo de 1983 y 1985, luego una recuperación para 1986. El comercio intrarregional sobre el total se mantuvo estancado con un 10% hasta 1990 y a partir del primer año de la siguiente década se registró un aumento sostenido (OEA, 1995).

A partir de la década los 90 se fundan muchos organismos regionales, tales como el MERCOSUR (Mercado común del sur) del que forma parte Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay y más tarde en 1996 se reactivó el Pacto andino que paso a llamarse el Grupo andino, en el que inicialmente participaron Bolivia, Colombia, Chile, Perú, Ecuador y Venezuela (Puello, 2015).

La ronda de Uruguay del GATT que duró de 1986 a 1994 es también una muestra de la persecución de los intereses neoliberales de la región por todos los medios para lograr la convergencia de los mercados y la inserción en la economía mundial. Esta última ronda del GATT sobrepasó los objetivos tradicionalmente planteados por el acuerdo, temas como la protección a la propiedad intelectual y el comercio de los servicios se incorporaron en las negociaciones multilaterales, acarreado tras de si complicaciones a la región en cuanto a la disminución de barreras, un mayor grado de apertura de los flujos del capital externo, reducción de la capacidad estatal, pérdida de la soberanía de los países y una muy grave regresión de la marcha de los mecanismos integracionistas latinoamericanos.

También se firmaron tratados bilaterales de inversión en los países del América del sur, tan solo entre 1990 y 1999 se firmaron 162 y entre el 2000 y 2014 se firmaron 56 y para 1995 se transformó el GATT en la Organización Mundial de Comercio (OMC), adhiriéndose paulatinamente las naciones bajo el discurso librecambista, “según el cual la rápida y completa apertura de todos los ámbitos posibles del movimiento internacional de mercancías traería consigo una óptima distribución de recursos a nivel global, arrojando ganancias para todos los países miembros” (Estay, 2005).

Para cuando se efectuaron las negociaciones de la fundación de la OMC, no existía realmente una oposición a los objetivos del organismo por parte de los países en desarrollo, dado que estos ya los seguían desde los 80 con la aplicación del Consenso de Washington. El cual incluía varios de los principios enarbolados por la recién creada organización, a saber: “Tipos de cambio competitivos; liberalización comercial y de los ingresos de inversión extranjera; privatización; desregulación; protección de la propiedad intelectual” (Estay, 2005).

Por añadidura distintos factores contribuyeron a deteriorar la incursión de estos países en el esquema del comercio multilateral, esto es, para más de tres cuartos del total de los miembros vigentes, desde muy temprano del funcionamiento de la OMC, se arrojaron los primeros resultados opuestos a los anunciados: en primer lugar una disminución de todo tipo de barreras, empujada por la violación de los compromisos que favorecen a los países desarrollados y paradójicamente por la acentuación de las medidas proteccionistas en los países desarrollados, los cuales siguen incumpliendo con las medidas que deberían atender a las demandas de los menos aventajados, irónicamente y para sorpresa de muy pocos, los países ricos continuaron con medidas proteccionistas al comerciar con las mercancías de poco valor agregado, con aranceles de más del 15% a las importaciones procedentes de los países más atrasados, mientras los aranceles a los que están sujetos los países desarrollados no pararon de impugnarse (Estay, 2005).

Las desigualdades en la mesa de negociaciones a nivel multilateral han significado para la región una apertura unilateral de los mercados con severas disparidades respecto al grado de obligatoriedad de los dictámenes sobre controversias, la incapacidad para resistir la competencia del cumplimiento de los compromisos de acceso de inversiones extranjeras relacionadas con el comercio (Estay, 2005).

Los principales problemas que encararon en el contexto de los nuevos objetivos de la OMC, fue la conciliación con los gobiernos en el ofrecimiento de servicios públicos tras las desregulaciones en el comercio de servicios, la transferencia de recursos y tecnología del sur hacia el norte, el proteccionismo estratégico de los países desarrollados en sus mercados de exportación agrícola que ha afectado gravemente a los productores de los países atrasados, estas tensiones han endurecido las posiciones de los gobiernos del capitalismo atrasado llevándolos a infranqueables consensos, atascando así las rondas de negociación y los diálogos multilaterales.

Esto ha dado como resultado que la organización mundial de comercio se encuentre atrapada, sin capacidad real de organizar y regir el comercio entre las partes, actualmente se halla inmersa en

una crisis tanto de legitimidad como de operatividad, dado que los miembros más adelantados ostentan un desproporcionado poder para establecer las reglas del juego sumamente discriminatorias en desmedro de los países menos adelantados o en vías de desarrollo, tal como el Doctor Jaime Estay asegura, el trato comercial entre los países al interior de la OMC “ha estado claramente sesgado a favor de los países desarrollados y de los grandes capitales de esos países” (Estay, 2005).

La apertura hacia el exterior de la región estuvo impacientada por la creación de bloques comerciales, acuerdos de comercio preferencial que representan genuinos bloques que impiden el comercio multilateral en condiciones de igualdad, bajo este sistema comercial las naciones afiliadas acuerdan imponer barreras comerciales más bajas dentro del grupo, en relación a las aplicadas en el comercio con los países no afiliados (Carbaugh, 2009), marginalizando la integración de la región y los propósitos del Comercio justo y en condiciones de igualdad.

En el caso concreto de México, la evolución de los eventos que dirigieron al país hacia la apertura al exterior es ambigua y no se cuenta con una fecha o acontecimiento documentado que indique el despegue del país hacia escenarios librecambistas correspondientes a la unilateral incorporación dentro del sistema multilateral del comercio. Empero se podría señalar una serie de decisiones de la política exterior comercial mexicana como parteaguas de esta nueva orientación hacia la integración con el sector externo:

“El 19 de enero de 1979, México envió una carta al director general del GATT, informándole de su intención de iniciar negociaciones para su eventual adhesión al Acuerdo general” (Senado de la República, 1985) su ingreso se condicionó al reconocimiento de México como país en desarrollo y a que las negociaciones y los resultados de la ronda de Tokio fueran satisfactorios.

Durante aquellos años en México no se gozaba de una estabilidad macroeconómica armoniosa con los planes u objetivos de la elite gobernante, además de que el sexenio de José López Portillo de 1977 a 1982 estuvo marcada por el descubrimiento de la capacidad energética que se tradujo en una nueva e importante fuente de poder nacional, capaz de dar sustento a una actividad internacional intensa por un lado, mientras que se convertiría esta misma en el mal holandés de México al carecer de plataformas y experiencia para poder aprovechar la abundancia petrolera, la política exterior mexicana se petrolizo en muchos aspectos y en su relacionamiento con Estados Unidos, a quien desde los primeros momentos del gobierno de López Portillo, envió en calidad de urgencia exportaciones de gas y petróleo (Rico, 2010).

La política comercial de México estaba centrada en las exportaciones petroleras, se sustentaba en el esquema de sustitución de importaciones y de desarrollo del sector petrolero, es decir que además de que se había desarrollado un sesgo de la balanza comercial ensimismado en la sustitución, los recursos energéticos inhibían la optimización de la planta productiva, monopolizando la renta en los ingresos resultantes de su exploración, extracción y comercialización. Así fue como el plan global de desarrollo “PGD” prometía compensar e incentivar las exportaciones manufactureras vía estímulos, lograr un equilibrio de la balanza comercial independiente de las exportaciones petroleras, la sustitución selectiva de importaciones, la promoción y el estímulo de las exportaciones no petroleras y la diversificación de sus mercados; la racionalización de las importaciones y del proteccionismo. El objetivo de la racionalización de la protección se haría mediante la sustitución del permiso previo por aranceles en forma gradual, con el fin de estimular la eficiencia de la planta productiva y enfrentarla paulatinamente a la competencia (Senado de la República, 1985).

Antes de las reformas, México mantenía una cobertura de permisos y licencias para todas las mercancías que venían del extranjero, tenían que pasar por un largo permiso previo que los aprobaba como mercancías legales y aptas para ser transportadas al interior de la república, además existían aranceles de todo tipo de naturaleza, la protección se desplegaba en la mayoría de las ramas económicas, de ahí que la apertura comercial posterior al GATT significara el desplome de la economía protegida que había existido hasta entonces.

Se acordó la eliminación inmediata o en un plazo de 10 a 12 años del permiso previo de importación y la reducción gradual de los aranceles en plazos de 10, 12 y 15 años, reducción de los topes arancelarios negociados de manera gradual para un plazo de 10 a 15 años, se redujeron los topes arancelarios a un nivel inferior a los mantenidos al momento de la negociación (Senado de la República, 1985).

Mas tarde con la carta de intención que se firmó desde 1982 con el FMI, con ella se arrancan los planes financieros para desnacionalizar la industria petroquímica, la banca y la reserva mineral, tal como denuncia Saxe Fernández, “Concluirá con el proceso que lleva al Acuerdo de Libre Comercio” (Saxe, 1991). Tan solo 4 años después, en 1986 México se incorporaría al GATT (Acuerdo General de Aranceles y Comercio por sus siglas en ingles) y se iniciaría una campaña de reformas estructurales sin los cuales era imposible su adhesión al acuerdo. Estados Unidos por medio del Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial gestionó las reformas al interior del

país allanando el terreno que más tarde engendrarían al Tratado Comercial entre Estados Unidos, Canadá y México.

La membresía de México en el GATT impidió que el gobierno mexicano regulara libremente las restricciones en aras de defender a la industria nacional frente a la competencia externa o para racionalizar el uso de divisas. En ese contexto se negociaron códigos de conducta en los que se definieron reglas en relación con seis tipos de barreras no arancelarias que resultaban ciertamente de interés para el esfuerzo exportador de nuestro país: subsidios e impuestos compensatorios; métodos de valoración aduanera, y prácticas antidumping; compras gubernamentales; barreras técnicas al comercio y licencias para la importación, sin exagerar se comprometió el desarrollo nacional y el de la variable comercial, la variable más importante de su política exterior (Huerta, 1986).

Se abrió un proceso de consulta nacional sobre el tema, sobre el cual se expresó un conjunto de opiniones de actores económicos, políticos y sociales, como era de esperarse de muy diversas posturas, el sector obrero y el partido oficial tuvieron una muy pobre participación en la construcción de alianzas que se expresaron a favor y en contra de la incorporación al GATT. El sector privado por ejemplo encabezado por organizaciones como la CONCAMIN, COPARMEX, ANIERM se apoyaron en la necesidad de dirigir la política económica mexicana hacia el libre mercado, sin embargo, la vinculación de sus compromisos solo encontró eco en sus mismos círculos, sin permear en la construcción de un apoyo claro en sectores más amplios de la sociedad (Rico, 2010).

Las fuerzas adversas a la entrada de México al GATT eran muy heterogéneas, muchos apoyaban sus divergencias en la existencia de otros foros comerciales como la UNCTAD (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo) al que México prestó especial atención en el pasado y en donde correspondería tratar los términos de conducta comercial de forma más equitativa y justa. Simultáneamente se lidiaba con las primeras imposiciones de límites a la producción y exportación de petróleo tras la caída de los precios internacionales que acarrearó para el país una parálisis entre su disponibilidad energética y las restricciones del mercado internacional. El gobierno que había estado incentivando la explotación del crudo vía financiamiento externo, decidió seguir sufragando los déficits con créditos, sosteniendo artificialmente la paridad del peso con el dólar, y creando un ambiente de caos para la población con topes salariales, inflación y austeridad.

Dados los problemas con los que lidiaba México: de la crisis de la deuda, la fuga de capitales, el desplome del esquema productivo dirigido por el estado aunado a factores coyunturales propios del régimen priista en declive, el Banco Mundial impulsó un programa de reformas para consumar el cambio de modelo económico neoliberal, este programa incluía: reducir el tamaño del sector público, eliminar el proteccionismo, impulsar la apertura comercial, recibir y promover la inversión extranjera, disminuir los subsidios, incrementar las tasas de interés.

El gobierno mexicano rebasó los objetivos y el BM a cambio concedió dos créditos para la apertura comercial. Estos créditos financiaron el proceso de introducción de la reforma comercial, se eliminaron tarifas, se montó un programa de reducciones drásticas arancelarias con fecha límite impuestas por el BM en octubre de 1988, año en que se logró bajarlas más, en 4900 fracciones arancelarias y eliminar las licencias de importación” (Saxe, 1991).

Más adelante vinieron profundos cambios en la política económica doméstica, que acompañaban el viraje hacia la tan anhelada diversificación comercial, la administración de la riqueza petrolera, las nuevas relaciones con el gobierno estadounidense, la integración económica de la frontera norte con Estados Unidos, no es extraño preguntarse como la descentralización de secretarías como la de Relaciones Exteriores, Hacienda y Crédito Público o la extinta Secretaría de comercio y fomento industrial se articularon alrededor del interés de Washington para volver mucho más fácil la comunicación y la repartición de decisiones. Se inicia así, un programa para la liberación progresiva de importaciones de automóviles, camiones ligeros, medianos y pesados, tractores, tráileres, autobuses. La liberación de importaciones de automóviles también contemplaba la reestructuración de las leyes nacionales, el gobierno procedió a la desregulación de los bancos comerciales, los bancos de desarrollo, y prácticamente eliminó todos los créditos para subsidiar las industrias.

El sexenio de José López Portillo se despidió con una auténtica crisis económica, peor a la antecedida por Luis Echeverría, se nacionalizó la banca y se estableció un férreo control de cambios. Para la administración de Miguel de la Madrid de 1982 a 1988 se enfrentaron renovadas condiciones tanto al interior como al exterior de la economía que conducirían al país a los entendimientos propios del futuro Tratado de Libre comercio. Tras el sismo de 1985 se acordó otro crédito de emergencia por casi 300 millones de dólares, pese a que las autoridades mexicanas habían ya solicitado en octubre un nuevo emplazamiento por seis meses del pago de servicios de deuda por 950 millones de dólares. Unas semanas después se solicitó la formal adhesión al GATT,

se incrementaron en más de 50% los precios de los hidrocarburos y reajusto drásticamente algunos precios y tarifas del sector público, se reinició la venta de empresas públicas “no estratégicas” y se ratificó por cuarto años consecutivos su política de castigo salarial, para inicios de diciembre de ese mismo año se solicitó nuevamente al FMI la colaboración de este organismo para consolidar el reordenamiento económico iniciado desde hacía casi una década (Rico, 2010).

Los avances de la relación bilateral con Estados Unidos fueron para 1985, la firma de un Entendimiento sobre subsidios e impuestos compensatorios para aliviar las principales fuentes de fricción en el comercio, que eran los subsidios a la exportación y las importaciones monopolísticas para Estados Unidos. También se firmó el 23 de abril de ese mismo año el “Statement of Intent to Negotiate”, por el que se trataron por primera vez temas concretos del entendimiento de libre comercio: principios de comercio, barreras arancelarias y no arancelarias, inversión, servicios y protección de la propiedad intelectual (Rico, 2010).

Con la llegada de Carlos Salinas de Gortari se cierra un tumultuoso episodio de intrincados ajustes que mellaron la estabilidad económica política y social del país, de una política comercial defensiva y a expensas del vaivén de los reveses globalizatorios. Se inicia un periodo dominado por los tecnócratas y los escrupulosos planes dirigidos a convertir al país en “una economía tributaria de Estados Unidos, por medio del servicio de deuda y al que todavía se da prioridad sobre cualquier consideración política, social o incluso constitucional” (Saxe, 1991).

Así el principal objetivo del gobierno Salinista fue el Tratado de Libre comercio, interpretado como la panacea a los males nacionales y como el puente que lo transformaría de una vez por todas en un país poderoso a la par de los grandes países desarrollados.

El trasfondo del plan de desarrollo nacional de 1989-1994 era de una gran debilidad, resultado de la crisis de la deuda, la devaluación del peso, la inflación, la fuga de capitales, la falta de inversiones, los altos niveles de pobreza e inseguridad de la sociedad. El tratado de Libre Comercio se convirtió en el proyecto de gobierno más importante de Salinas de Gortari, en 1992 el exsecretario de relaciones exteriores, Fernando Solana, en su comparecencia ante el senado habló de que el potencial...

“Tratado constituiría un instrumento para promover inversiones, crear empleos, aprovechar ventajas comparativas, estimular la competitividad y conformar lo que será el mercado más grande del mundo. Será un reto para la capacidad y el esfuerzo de los mexicanos. Podría, también, llegar a ser un peligro, si no elevamos en breve

plazo la productividad y la capacidad productiva en el campo, en la industria y en los servicios” (Covarrubias, 2010).

Canadá y Estados Unidos ya eran parte de un acuerdo de libre comercio que entró en vigor desde 1988, Canadá entonces accedió a formar el acuerdo comercial, de lo contrario Estados Unidos contaría con dos tratados y solo él tendría relaciones de libre comercio en Norteamérica. “Así pues, se plantearon tres opciones para negociar el Tratado de Libre Comercio: un acuerdo trilateral “híbrido”, otro considerado “paraguas”, que vincularía a los tres países mediante dos o tres acuerdos separados o la “trilateralización” y ampliación del acuerdo entre Estados Unidos y Canadá. Finalmente se optó por un tratado amplio que tuvo al acuerdo entre Estados Unidos y Canadá como punto de partida” (Covarrubias, 2010).

La opinión de la sociedad mexicana se dividió alegando la prosperidad y la recuperación económica mientras que existieron muchos sectores invariablemente adversos, en Estados Unidos y Canadá siempre existió una eminente oposición al TLCAN bastante generalizada entre la sociedad y los actores económicos más involucrados en la actividad productiva. Su instrumentación iba más allá del ámbito económico, trastocó todos aspectos de la vida pública y de ahí que muchas organizaciones presionaron por ampliar sus alcances en los rubros laborales, ambientales, sociales. Se negociaron acuerdos paralelos como el Acuerdo de Cooperación Ambiental de América del Norte (ACAAN) y el Acuerdo de Cooperación Laboral de América del Norte (ALCAN).

Las negociaciones formales dieron inicio en febrero de 1991 con la participación de una gran diversidad de actores desde políticos, gobierno, sindicatos, organizaciones ambientalistas, think tanks, empresarios, intelectuales, etc. La aprobación en México atravesó por canales de disensión que se superaron con facilidad dado el equilibrio de poder mayoritario que ostentaba el PRI en el congreso, los problemas surgieron cuando se sometió a votación en el congreso estadounidense. El presidente George Bush propuso el Fast track gracias al cual se reduciría el tiempo para la discusión y aprobación por los legisladores. Los sindicatos estadounidenses denunciaron ese carácter de “urgencia” en la negociación debido a que así se impedía que el congreso y el pueblo estadounidense participara libremente en la deliberación del tratado. Además de que se desplegó una campaña de cabildeo promovida por el gobierno mexicano para convencer y sobornar a los legisladores para aprobar el acuerdo.

## **Capítulo 2. Impacto de los cambios en la estructura internacional de la producción sobre la industria automotriz**

2.1 Transformación de los procesos productivos en la industria automotriz norteamericana a partir de los cambios en la estructura global de la industrialización.

### 2.1.1 Deslocalización de la producción

El proceso de internacionalización del capital que dio sus primeros saltos a finales de la década de los 50, responde a un agitado orden de transformaciones económicas, políticas y sociales en el mundo. Las empresas transnacionales son quienes “integran verticalmente las decisiones del proceso global de producción” (Carrillo, 1994) estas han dislocado los procesos productivos anteriormente situados en los países desarrollados hacia los países subdesarrollados que además de ofrecer una abundante fuerza de trabajo débil y desorganizada brinda las más competitivas condiciones para operar, canalizando el nuevo modelo económico bajo la forma de un innovador modelo productivo que puso en pie a la maquila industrial o franjas libres de intercambio que permitieron el fácil ingreso de insumos desgravados (García, 2020), así como la construcción de zonas francas.

Desde el último cuarto de siglo, este fenómeno fue objeto de múltiples estudios de todo tipo: económicos, sociológicos y políticos sin descubrir cuales han sido los determinantes de las reorientaciones productivas y de acumulación en nuevos espacios, así como las implicaciones que ello trajo a las distintas sociedades en lo particular y al modelo de acumulación capitalista en lo general. En este apartado se pretende llevar a cabo un análisis de estos procesos dejando clara la influencia en la vigorosa industria automotriz de la región.

Se habla de que la internacionalización del capital no es reflejo externo de la reproducción de las relaciones de producción capitalistas, más bien debería entenderse como atributo inherente del capital, resultado de su movimiento orgánico y funcional (Palloix, 1975). Su teoría, critica las corrientes que se han dedicado a buscar las causas de la expansión del capital en las condiciones tercermundistas de la articulación centro-periferia o en el nivel funcional de los bloques imperialistas.

Del carácter canónico que tienen las tesis de autores de la dependencia y su relación con el sistema centro-periferia, arremete diciendo que es una visión limitada del proceso permanente de reproducción del capital, que las empresas multinacionales en su tarea de transferencia de la plusvalía hacia los centros capitalistas con el fin de financiar su expansión global, no solo obedece

a determinaciones imperialistas, porque este proceso simbiótico se amplió constantemente, dando muchas más imbricaciones a la reproducción capitalista.

Otros autores hacen un estudio diferencial de las repercusiones de la internacionalización con relación al tema de la producción y del intercambio, en lo tocante a la producción, también se le adjudica más importancia al rol del estado en apoyo a la penetración y desenvolvimiento capitalista de los estados, que representaría también el principal obstáculo al desarrollo en ciertos países. En contraste con las posiciones esgrimidas a lo largo de esta tesis, los portavoces de esta corriente, no vacilan en afirmar que la nueva división internacional del trabajo, ligada a la internacionalización significó un cambio en la esencia de la integración subordinada del tercer mundo a la economía mundial.

Dado que se descentralizó el poder económico, se dispersó por todo el mundo, América Latina, África y Asia conquistaron niveles más independientes de repartición del poder económico y político, socavando las posiciones dominantes del pequeño grupo de países capitalistas avanzados (Jhenkins, 1988). Por extensión se configuraron “Jerarquías cambiantes de desarrollo desigual” por los que ciertas naciones del tercer mundo alcanzaron un fuerte desarrollo industrial y simultáneamente se sumaron declinaciones de centros industriales tradicionales dados los muy cambiantes determinantes internos.

Mientras por el lado del intercambio, se sitúan los factores externos de acumulación capitalista, inherentes a aspectos comerciales. En lo tocante a la deslocalización de la producción, esta sufrió duros cambios derivados de la expansión de los procesos de extracción de la plusvalía en las regiones antes inexploradas por las empresas transnacionales.

Las condiciones cambiantes de la valorización del capital prevalecientes desde inicios de la posguerra fría constituyeron un mercado mundial de fuerza de trabajo, secundario al mercado mundial industrial. Se ostenta que la consolidación del Proceso de internacionalización del capital se debió a la inserción en una nueva etapa de los países industrializados caracterizada por una recesión económica, inflación permanente, altas tasas de desempleo, y una fuerte competencia de las economías japonesa y europea” (Carrillo, 1994), aunado a factores concretos como el aumento de la tasa de sindicalización del proletariado en los países capitalistas avanzados, que eventualmente alteró a la baja la proporción del ejército industrial de reserva, llevando así al capital a limitar su habilidad para incrementar la tasa de plusvalía, en vista de una muy diezmada tasa de acumulación.

Los teóricos del subdesarrollo señalan que esa fue la principal determinante de la deslocalización productiva, en adelante las más grandes empresas productoras de bienes manufacturados e intermedios, cuyos procesos productivos son intensivos en trabajo, mudaron sus plantas a países con vastas ofertas de mano de obra más barata que en los de origen (Carrillo, 1994), mientras aquellos procesos intensivos en capital permanecieron en los países avanzados.

Esta nueva socialización de la producción contribuyó a crear tras de sí una muy sofisticada maquinaria de sobreexplotación de la fuerza laboral en múltiples regiones del mundo en desarrollo, en América latina se alzaron fuentes de trabajo precarizado, con largas jornadas, bajos salarios, vacaciones cortas, elevados niveles de intensidad laboral, rápidas tasas de rotación, explotación infantil y de las mujeres (Jhenkins, 1988).

La teoría del “Ciclo de vida del producto” explica más a fondo las fases de la expansión de las transnacionales, la primera fase se extiende desde 1948 hasta mediados de los cincuenta, ahí se sitúan los procesos de creación de nuevos productos y la venta masiva, fuertes inversiones en materia tecnológica por parte de empresarios pioneros; en la segunda fase desde 1951 hasta 1960 versa entre la transformación de los capitalistas nacionales en transcontinentales y un mercado de exportación dirigido principalmente hacia Europa.

La tercera fase destaca por la decisión de los pioneros de hacer frente a sus reducidos beneficios oligopólicos para construir fábricas en el extranjero y producir para los mercados locales, la cuarta fase también denominada de madurez comenzó a principios de los sesenta y consistió en la lucha entre los oligopolios estadounidenses, Japón y los países europeos, que les permitió invadir de mercancías el mercado norteamericano mientras los pioneros en cambio tratan de resarcir sus pérdidas trasladando fabricas hacia países donde los salarios eran bajos y las condiciones para operar eran muy ventajosas (Carrillo, 1994).

La teoría del Imperialismo también atribuye en grado sumo de la relocalización geográfica industrial al incremento de la lucha de clases de los trabajadores en los países avanzados, como un factor que ha obligado a los monopolios a incrementar la paga por el trabajo asalariado, incluyendo la incorporación de innovaciones técnicas capaces de compensar el crecimiento de los salarios con el crecimiento de la productividad y la intensidad del trabajo (El imperialismo hoy cifras-hechos-América latina, 1973).

La fase de desarrollo de la economía capitalista de la posguerra confirma la tesis de V. I. Lenin de que en dicha etapa se combinarían características monopólicas puras y formas de la economía

premonopolista, aunque cambiaran los nexos de su aplicación en la economía mundial y predominaran elementos desestabilizadores que sometieron a los trabajadores a una superexplotación, junto con el capital financiero en busca de capitalizar los salarios abriendo nuevos espacios para multiplicar los beneficios de las empresas transnacionales, monopolistas, los bancos, las uniones industriales, los grupos financieros (El imperialismo hoy cifras-hechos-América latina, 1973).

Estas tendencias hacia la dislocación de los nodos productivos y las alteraciones sistémicas de la economía en los países en desarrollo, coincide con lo señalado por Lenin en su obra del Imperialismo, hacia la internacionalización de las relaciones económicas, de la ciencia, la técnica y de toda la vida económica, trajo consigo la profundización de la división internacional del trabajo, la especialización y la cooperación de la producción entre ciertos países (El imperialismo hoy cifras-hechos-América latina, 1973). Particularmente se cimentaron estas nuevas prácticas de acumulación sobre las bases del capitalismo contemporáneo y de las formas en las que se erigió el superdesarrollo de los países industrializados, a saber: los adelantos en el desarrollo de las fuerzas productivas, vinculadas con la revolución científico-técnica.

De acuerdo con la definición de Lenin, el último escalón de los procesos de producción monopolista, corresponde a la unión de estas empresas con el estado, estas necesitan de la amplia intervención estatal en el curso de la reproducción capitalista, en los países desarrollados esta alianza se disimuló con discursos demagógicos de programación de la economía, al paso que las funciones del estado sobre los aspectos principales de la vida de los trabajadores se multiplicaron en los rubros sociales, económicos y políticos.

El estado dentro los países en desarrollo también ostentó nuevas alianzas con las empresas transnacionales que buscaban capital humano para reforzar las cadenas de producción mundiales, promoviendo políticas de fomento a la industrialización en México, por ejemplo, durante los gobiernos de transición al neoliberalismo se ajustaron leyes y reformas para acoger a la inversión extranjera directa e indirecta.

Desde las décadas de los 50 y 60 se experimentó lo que bien podría llamarse una superconcentración de la producción y el capital, el aumento de los beneficios de los grandes consorcios durante el periodo de rápido crecimiento económico aceleró las fusiones y las absorciones de empresas menos competitivas, el carácter multisectorial también favoreció a la monopolización. En Japón, Inglaterra, Italia, Estados Unidos se produjeron fusiones de grandes

compañías. La industria automovilística fue sumamente dependiente de estos cambios en la estructura productiva mundial, para el periodo posbélico se consolidaba como un sector fuerte que también optó por múltiples fusiones y adquisiciones, participación en actividades de niveles superiores de la cadena productiva como los servicios financieros.

Ensambladoras como Honda, Toyota y Volkswagen buscaron estrategias de crecimiento interno, pese a que tenían recursos suficientes para hacerse del control de otras empresas, sin embargo, Volkswagen adquirió empresas como Seat y Skoda, a quienes les pudo imponer fácilmente su estrategia, estos carteles se integraron a un auténtico proceso de bifurcación industrial.

La temporalidad en la que recae este fenómeno en México varió en función de los modelos económicos, coyunturas políticas o procesos sociales producidos durante la segunda mitad del siglo pasado, si bien a lo largo del periodo llamado de industrialización por sustitución de importaciones, la acogida de capitales con sus respectivos virajes transnacionales, resistieron las medidas proteccionistas del país, para después de las políticas aperturistas, las multinacionales se enfocaron en estrategias de exportación, lo que trajo la instalación de nuevas plantas productivas.

En efecto, la deslocalización de los procesos de industrialización ha determinado consecuencias negativas para los países receptores, pero también para los países de origen, tras la expulsión de capitales hacia el tercer mundo, los efectos sobre el empleo a causa del cierre de empresas, despidos masivos, recortes salariales, desindustrialización y recesión han mellado las fuentes de trabajo y las condiciones de vida de la clase trabajadora en los países capitalistas avanzados.

Para el caso de Estados Unidos, las consecuencias fueron evidentes al registrar miles de cierres de fábricas en New Hampshire, New England, New Jersey, Youngstown, Ohio y Detroit. Migración interna de la región de frostbelt al sunbelt, debido a que en esta zona los salarios son más bajos, la tasa de sindicalización es menor y existe una gran fuerza laboral migrante (Carrillo, 1994). Incluso se sostiene que, a raíz de estos cambios en el aparato industrial de estos países, el sector servicios se ha fortalecido en desmedro del empleo industrial, y así sucedió para la mayoría de los países de la OCDE.

Sobra decir que la zona fronteriza de México con Estados Unidos experimentó desde mediados de los 50, una rápida industrialización, alrededor de 140 000 empleos en más de 600 plantas maquiladoras y una estrecha integración y cooperación entre los habitantes fronterizos de los dos países. Se observa una relación de interdependencia entre las economías más fuertes y las más

débiles, así como entre múltiples actores internacionales que cada vez juegan un papel más preponderante en las relaciones internacionales y en la estructura del poder mundial.

Por un lado, el proceso de internacionalización del capital amaga en contra de la fuerza laboral históricamente dócil y con reducido margen de maniobra sobre el robustecimiento de la producción y el comercio. Para después del ajuste, la participación de la fuerza de trabajo del tercer mundo en el mercado mundial industrial se vuelve imperativa e imprescindible dentro de lo que podríamos catalogar como una muy reciente revolución de las formas del capital para producir y resistir la crisis de acumulación.

Mientras, por otro lado, se estrecharon los canales de libre mercado que tanto pregonaban los defensores del liberalismo, sucedió como lo vaticino Lenin, “La libre competencia provoca la concentración de la producción, concentración que, en cierta fase de su desarrollo, conduce al monopolio” (1917). Esto es al fortalecimiento de capitales resistentes al medio, que se adaptaron a esta etapa de reproducción y valorización capitalista.

### 2.1.2 Impacto en la industria automotriz mexicana

La industria automotriz es clave para entender el crecimiento industrial de México, puede considerarse como un sector pivote capaz de definir el éxito de las capacidades de producción de las ramas más importantes de la economía, de hecho, la industria del automóvil es la segunda industria exportadora más importante del país, solo después del Petróleo (Castellanos, 2016). Las estrategias de cambio ocurridas a nivel internacional durante la segunda mitad del pasado siglo fueron el punto de partida para la reorganización mundial de las empresas transnacionales con interés en países atrasados y México no fue la excepción, todo lo contrario, la posición geográfica del país lo ubica junto a la potencia económica más fuerte durante aquel tiempo y lo acerca al mercado de consumo más grande del mundo: el estadounidense.

En razón de este escenario en continua transformación, México y su prometedor mercado industrial y comercial fue de los primeros en atraer la atención de las firmas automotrices que también se encontraban en proceso de adaptación y cambio hasta apenas las distensiones de la guerra fría. La industria del automóvil a nivel internacional ha recibido todos y cada uno de los embates de las contracciones económicas desde inicios del siglo XX. Durante las dos guerras mundiales la producción de la capacidad industrial instalada en la rama automotriz fue volcada hacia la fabricación armamentista. (Juárez et al. 2005).

Después del triunfo de los aliados en 1945, apenas se podía hablar de un restablecimiento de las formas de fabricación de autos acorde al paradigma de expansión de la producción en masa capitalista. De 1950 a 1970 la producción mundial se sostuvo en altos ritmos de crecimiento sin variaciones importantes, la cual fue aprovechada estratégicamente por Estados Unidos y su hegemonía tecnológica y administrativa en la rama (Juárez et al. 2005). Para la crisis petrolera de 1973 se desplomaron los valores de producción, perjudicando a los mayores fabricantes del mundo, incluyendo a los Estados Unidos, Alemania e Inglaterra.

Esta crisis en la producción mundial automotriz estuvo precedida por una recuperación en el periodo de 1976-1978, para recaer en 1979 demostrando que las crisis de las economías en transición supeditaban directamente el comportamiento de su sector industrial más simbólico, el automotriz (Juárez et al. 2005).

En México con el cambio de paradigma del modelo de industrialización por sustitución de importaciones a la apertura al exterior, arribó la inversión extranjera, motivada por el salto hacia la fase exportadora de bienes intermedios y manufacturas. Para 1980 los recursos naturales representaban el 67% de las exportaciones, mientras que para 1993 las manufacturas ascendieron a 82%, ocupando los primeros lugares los productos automotrices, maquinaria eléctrica y equipo electrónico (Montiel, 2001).

A grandes rasgos la historia de la industria automotriz extranjera en el país se comienza a escribir prácticamente desde los años 60 cuando varias firmas arriban a suelo nacional, motivadas por el desarrollo del mercado interno y los apoyos del gobierno encaminados a hacer despegar las exportaciones. En 1962 entró en vigor el primer decreto de apoyo a la industria automotriz, con el cual se erigieron por primera vez las bases para el despliegue de sus operaciones, disminuyendo el contenido mínimo nacional a 60%, limitando las importaciones de vehículos que históricamente constituían casi exclusivamente las ventas del sector exportador, limitó a un 40% del capital extranjero las inversiones en las plantas fabricantes de autopartes (Ruiz, 2016), empero la producción seguía fomentándose hacia el mercado doméstico.

No obstante, las limitaciones del decreto se reflejaron en aspectos como la promoción de las exportaciones, además de que “no se fijó un límite de armadoras en la industria terminal, lo cual ocasionó que para 1965, año en el que se liberó la fabricación de autopartes solo se produjeran entre las siete compañías existentes 96,781 vehículos que dada su variedad imposibilitaron el uso de la economía de escala” (Vicencio, 2007). En este contexto el protagonismo del estado fue

indispensable porque estuvo marcando las pautas y dando la iniciativa para el robustecimiento de la industria.

El boom petrolero experimentado en México en 1976 abrió paso a la instalación de fábricas estadounidenses, alemanas, japonesas que estaban resistiendo la crisis externa, pero se debatieron con la escasa estructura productiva del país, esto provocó aumento de costos dada la incompatibilidad de la diversificación ansiada por estas empresas con la débil proveeduría nacional.

Los ulteriores decretos fueron los de 1972, 1977 y 1989, estos buscaron equilibrar las cuentas nacionales, eliminando los saldos deficitarios y liberalizando la fabricación, el principal problema que enfrentó este decreto de 1972 fue la contracción de la demanda estadounidense de vehículos, dadas las consecuencias devastadoras de la crisis del petróleo.

El decreto de 1977 bajo la misma tónica de corregir los déficits comerciales se dirigió a inhibir las importaciones de autopartes desde los Estados Unidos para aumentar las exportaciones racionalizando sus niveles de endeudamiento<sup>8</sup>. Gracias al decreto de 1977 se facilitaron incluso divisas para realizar las importaciones de partes que requería el mercado mexicano en auge, Huberto Juárez acusa a las empresas de que debido a los incentivos, subsidios y transferencias de este decreto se generaran los déficits comerciales anuales de 1975 y 1977, en el periodo de crecimiento de la industria, estos capitales obtuvieron grandes beneficios, dejando para el país saldos raquíticos para efectos del fortalecimiento del aparato productivo (Juárez et al. 2005). El académico señala que los proyectos de las empresas extranjeras tenían relaciones débiles con las políticas nacionales de industrialización, incluso deja en claro que dichos intereses externos se superpusieron efectivamente a la agenda de desarrollo.

Es necesario analizar las prioridades de las empresas trasnacionales en el país en el contexto de la crisis de la industria a nivel global que duró de 1979 a 1982, “la explicación proviene de las estrategias que las multinacionales establecen para salir de la crisis en sus grandes mercados y áreas de producción” (Juárez et al. 2005). Sirvieron para transferir los saldos negativos al país a cambio de recuperar sus tasas de crecimiento subvencionadas por el estado mexicano.

---

<sup>8</sup> Se otorgó un incentivo para que las multinacionales explotaran sus estrategias exportadoras en México en lugar de invertir en otros países en desarrollo (Juarez et al. 2005).

A partir de entonces la reestructuración productiva se orientará hacia la exportación con especialización en la industria terminal, pero ahora sobre la explotación de las facultades de racionalización de las autopartes y componentes producidos en México. Sin embargo, no se contaba con mano de obra calificada ni la infraestructura industrial y de comunicaciones necesaria para el libre desenvolvimiento de estas empresas, aunado a los aun altos grados de integración nacional vigentes<sup>9</sup> (Juárez et al. 2005). Otro reto importante para los productores locales fue que estos no estaban capacitados para satisfacer las demandas de innovación que aquellas pedían, ya que hasta entonces la producción nacional se había enfocado a la fabricación de partes y refacciones para el mercado interno.

Respondiendo a la interrogante de la incidencia de la internacionalización del capital en la industria automotriz nacional, los acontecimientos que sucedieron a la liberación de la producción del automóvil definen que desde entonces sería mucho más difícil identificar las cuotas o aportaciones que hacían las naciones a los bienes automovilísticos, se desarrolló la integración internacional que definió los fundamentos para expandir las cadenas globales de valor. Por lo tanto, esto también dificultaría la autonomía porque haría más difícil ubicar los puntos desde los cuales se imprimía valor a la competencia y la cooperación de los mercados (Juárez et al. 2005).

Para esto, nuevamente recuperamos al imperialismo de Lenin en las dinámicas de cooperación interfirma<sup>10</sup> que hace realidad la cooperación entre firmas supuestamente irreconciliables como General motors y Toyota, Ford y Mazda, Chrysler y Mitsubishi, Ford y VW (Juárez et al. 2005). La agrupación en torno a megafusiones, proyectos comunes para desarrollos macro, cooperación tecnológica y más fueron las formas que adoptaron las empresas manufactureras más pujantes del mundo, para poder superar la recesión. Esto es la “cooperación” que desagrega las viejas formas de competencia y centraliza el poder de las más fuertes.

El último decreto previo al Tratado de libre comercio redujo súbitamente el contenido mínimo nacional de 75% a 36% alejándose aún más del objetivo del “auto nacional”. Los gobiernos se encargaron de deshacerse del sector paraestatal, vendiendo, privatizando o cerrando las fábricas automotrices del estado como Grupo Dina que fue vendida en 1987, Motores Perkins en 1989 o

---

<sup>9</sup> Se buscaba llegar en “1987 a un 60% en los automóviles, 70% en camiones ligeros, 80% en camiones pesados y 90% en tractocamiones” (Ruiz, 2016).

<sup>10</sup> Operadas por la aparición de nuevas asociaciones entre empresas ensambladoras, empresas de autopartes y empresas terminales (Juárez et al. 2005).

Moto Diesel Mexicana (Montiel, 2001). En las nuevas plantas de capital extranjero se introdujeron sistemas de producción modernos y con altos niveles de automatización, estas se instalaron mayormente en la franja fronteriza, algunas en el centro del país como la de Puebla, Estado de México, Aguascalientes etc. Configurando así un mapa de asentamientos industriales dispersos que hicieron heterogéneo el futuro de la rama.

Se observó de forma más importante la participación de las mujeres y personas jóvenes en las plantas, lo que contrasta con las etapas anteriores, con apreciables niveles de estudios técnicos, sin experiencia laboral ni sindical en este tipo de industrias, esto concordó con las exigencias de la gerencia y sus modos de producción flexible bastante oportunos a la aplicación del modelo de producción JIT (Justo a tiempo, por sus siglas en Inglés) o como en México se le denominó “Justo en secuencia” esta adaptación del paradigma toyotista japonés en la producción de carros en México halló estrategias como que cada empresa terminal anexara a sus propias plantas proveedoras, sobre las cuales ejercieran duros controles de calidad que finalmente serían utilizados para su ensamble en las matrices terminales, otra ventaja geográfica bien aprovechada fue la de los bajos costos de transporte de partes y componentes de origen estadounidense (Montiel, 2001).

La fuerza de atracción de Estados Unidos sobre México en tanto su principal socio comercial fue sustancial debido a la influencia de su demanda, esta definió de manera inmediata la dinámica del ritmo productivo en la fabricación y la exportación, también se consideró determinante en las parálisis productivas como los paros técnicos o descensos del volumen de producción, o al menos así fue hasta antes de la firma del acuerdo comercial el 1994.

Debido a que en México la industria se consolida y alcanza su independencia relativa de la estructura heredada de los países de origen de la inversión. Las plantas gemelas que al inicio del despunte de la actividad automotriz extranjera funcionaban fabricando los mismos modelos o partes en plantas de Estados Unidos, Canadá, etc., se convirtieron en plantas con proyectos de producción de unidades hechas exclusivamente en México (Juárez et al. 2005).

Se institucionalizaron normas de racionalización por parte de las empresas, de modo que se adelgazaran los tiempos, la fuerza productiva y los costos, controlando los niveles de almacenamiento y reduciendo el excedente, así se establecieron preceptos como el de que “todo lo que se fabrique debe estar vendido”. Resultando exitoso el principio de la reducción de costos y la maximización de beneficios en la producción de automóviles para el mercado global. Las plantas que mejor se posicionaron por su nivel de participación en la estructura manufacturera y por tanto

en la economía del país, fueron los complejos ubicados en los estados de Puebla, Estado de México, Guanajuato, Aguascalientes, Sonora y Coahuila, dentro de los cuales los 3 primeros registraron las más altas tasas de producción e innovación (Juárez et al. 2005).

## 2.2 El estado mexicano y su alianza con el gran capital

### 2.2.1 Política de fomento de las exportaciones

El fin del modelo del estado interventor en la economía debe cuestionarse en el sentido de que el binomio estado-industria en México prevaleció después de la transición hacia el neoliberalismo y el modelo de libre concurrencia de la iniciativa privada extranjera en el país. Asimismo, esta relación que atravesó fronteras y tradiciones políticas puede ser denominada como “esquema autoritario mexicano” (Dale Story, 1990). Su poder estribó en la fuerza que el estado detenta en las deliberaciones con la burguesía para monopolizar con los recursos, el trabajo humano y los permisos de todo tipo para asentar sus actividades mientras se impulsa la actividad productiva de cualquier tipo, esto sin contar con el consenso de la población y desde luego que su rama industrial más simbólica, la automotriz, figuró de forma destacada.

Pese a la elocuente tesis de algunos autores que defienden la autonomía de las empresas y su papel dirigente en la fórmula de crecimiento industrial exportador mexicano, el gobierno en su papel regulador y administrador del orden fue quien ejerció el trato directo y dio pauta a los grupos empresariales y su despliegue revolucionario de desarrollo nacional, asegurando derechos de propiedad y libre competencia en los mercados comerciales.

Con todo esto, las primeras administraciones de la época neoliberal revaluaron su afinidad con los grupos poderosos, de acuerdo con la realidad económica y política que les tocó encarar, Luis Echeverría mantuvo relaciones predominantemente apáticas y conflictivas con estos, el contraste con López Portillo marca la reconciliación y la restauración de la confianza del sector privado, que gran ayuda le concedió en la crisis de gobernabilidad que heredó del pasado gobierno. Se firmó un tratado de coordinación de proyectos de inversión con 140 empresas, además de que se indemnizó a cientos de empresarios por las consecuencias de las expropiaciones de ciertos sectores productivos en 1976. Estos nuevamente resultaron abatidos por la nacionalización de la banca en 1982, a Miguel de la Madrid le tocó más tarde hacerse de la colaboración de los empresarios, aunque esta vez fue difícil aceptar debido al plan de austeridad del gobierno (Dale Story, 1990).

Como ya se ha venido describiendo a lo largo de este trabajo, la vida útil del modelo de desarrollo estabilizador agotó efectivamente los cauces para sostener la balanza de pagos tambaleante en medio de las crisis financieras, fue cuando México intentó dar un giro a la orientación industrial de su economía, promoviendo la diversificación y fortaleciendo su base de exportación. La crisis de la deuda externa, que como ya se trató en el apartado correspondiente, se originó por múltiples factores, uno de los más apremiantes a nivel interno fue el déficit fiscal arrastrado desde el desarrollo estabilizador, el déficit fue amortizado con deuda, para 1982 los precios internacionales del petróleo cayeron bloqueando para México la más rica fuente de ingresos públicos necesarios para responder a las obligaciones de la deuda.

Fue así como el gobierno optó por disminuir el gasto público y promover las exportaciones a fin de generar las divisas necesarias para reanudar el pago de la deuda, después de la moratoria declarada en 1982. En esas circunstancias, la apuesta a las exportaciones que estaba implícita en el cambio del modelo neoliberal supone además de una política lacaya del establishment económico pro-capitalista, una solución parcial al grave problema del crédito y el aumento del servicio de deuda. Cabe destacar que se mantuvo la devaluación del peso mientras se estimulaban las exportaciones, lo que se consideró como un requisito para impedir los desequilibrios en la balanza de pagos y así volver atractivas las exportaciones mexicanas al exterior (Velázquez y Vargas, 2014).

Sin embargo, la devaluación del peso provocó que los costos de los insumos tanto importados como producidos internamente aumentaran, transfiriendo dichos costos a los precios de los bienes y generando choques inflacionarios, de modo que se decidió sacrificar los salarios de los trabajadores, como única opción para resarcir los precios de las exportaciones y volverlas artificialmente competitivas (Velázquez y Vargas, 2014).

En cuanto a la historia concreta de los acontecimientos que condujeron al fortalecimiento de las exportaciones, destaca desde 1970 un primer antecedente de la reconversión económica, cuando se fundó una entidad destinada por primera vez a institucionalizar el comercio con el mundo, a saber: el Instituto Mexicano de Comercio Exterior. El compromiso ideológico de las administraciones de Luis Echeverría en adelante fue en apuesta del mercado exportador, incluso si ello implicaba el sometimiento al crédito de los organismos internacionales o de países cuyos intereses se encontraban atrapados en los potenciales nichos comerciales con México (Cypher, 1991).

Prueba de ello es el Plan Nacional de Desarrollo de 1983, donde aparece el objetivo relativo al compromiso de ese gobierno en la promoción de las exportaciones, más tarde se creó el PRONAFICE “Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior”<sup>11</sup>. Los sectores que cobraron importancia según este programa fueron el sector industrial exportador y el importador, dada su autosuficiencia y su capacidad para generar divisas. Les siguieron modernizaciones a bancos nacionales como Nafinsa, Bancomext que serían los protagonistas del patrocinio estatal a las exportaciones, estos fueron quienes apoyarían financieramente a la plataforma exportadora. también se creó el PROFIEEX (Programa de Fomento Integral de Exportaciones) (Cypher, 1991).

Una de las leyes que auspiciaron este trato o marco regulador de las empresas, cámaras y confederaciones se promulgaron desde 1904 y se reformaron en 1936 y 1941<sup>12</sup>, sirvieron para despuntar la industria nacional proteccionista, dirigida a sustituir importaciones. El cambio de régimen de producción para las exportaciones forzó estas leyes a virar hacia un “dejar hacer” a las empresas para revolucionar la potencial industria, de la que el estado ocupaba un papel clave. Canacintra (Cámara nacional de la Industria de la Transformación) fue una cámara que nació en 1941 que involucró a los principales sectores industriales del país, su creación fue muy controversial dado que la cámara de comercio se había encargado de administrar al sector privado hasta entonces, la ley de industrias de transformación, otorgo incentivos fiscales a las industrias nacientes y la Cámara de comercio resintió este apoyo otorgado por el estado a la industria (Dale Story, 1990).

Ello da cuenta de la influencia poderosa que ejercía el estado sobre estas entidades, Canacintra alojaba alrededor de unas 60 000 empresas, la mayoría de sus asociados representaban a la industria química, automotriz, metalúrgica y alimentaria. Sin embargo, no siempre estuvieron subordinados al estado, también generaron muchas críticas hacia las medidas nacionalistas de los gobiernos en turno, como las expropiaciones, los incrementos salariales, la distribución de productos básicos (programas sociales), que, por no convenir con sus intereses de clase, fueron renuentes a su aplicación (Story, 1990).

---

<sup>11</sup> Este “fue el primer programa de corte estructural lanzado por el presidente De la Madrid, con el que se buscaba remover los obstáculos a la industrialización” (OIT, 2018).

<sup>12</sup> La ley de cámaras imponía una membresía a las cámaras y permitía al estado intervenir en muchos aspectos de sus operaciones.

Existieron otras organizaciones independientes o semindependientes de los cauces oficialistas, como la de los banqueros, aseguradoras, de comercio exterior. Una que destaca particularmente fue la COPARMEX (Confederación patronal de la República Mexicana) creada en 1929 que promovió fielmente su autonomía y defendió ferozmente las garantías de los empresarios de las políticas del estado y el trabajo. Fue inicialmente compuesto por influyentes empresarios de Monterrey, aunque más adelante integro a socios nacionales e internacionales. López Portillo realizó encuentros con la patronal pero no en calidad de protector sino como si tratara a un poderoso grupo, cuyo apoyo era necesario para salir de la crisis interna.

En suma, la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial “SECOFI” de la mano con el gobierno De la Madrid, inició un programa de apoyo a los sectores emergentes de la economía, el sector automotriz fue la punta de lanza de la expansión de la industrialización mexicana para la exportación. El patrocinio al sector fue indiscriminado para cualquier empresa extranjera que deseara invertir y producir autos, partes, ensambladoras en territorio nacional. La naturaleza de esta situación llegó al extremo de ser descrita por Rhys Jenkins al admitir que “México obtiene una decisiva ventaja en el costo de un tercio por encima de Estados Unidos y Japón, sólo como resultado de los subsidios y concesiones financieras ofrecidas por el gobierno” (Jenkins, como se citó en Carrillo, 1994)

El programa contemplaba el uso más adelantado de la tecnología manufacturera en la producción fabril de autos, la cual actuaría en forma de catapulta para canalizar esa tecnología en el resto de la industria manufacturera. Se les ofreció todo tipo de subsidios, para la renta de lotes de las plantas con servicio de agua, luz, alcantarillado, carreteras, zonas habitacionales para los trabajadores. Las empresas adquirirían sus insumos importados libres de aranceles, y sus exportaciones también estaban exentas del pago de impuestos. Estos programas de la SECOFI fueron abolidos posteriormente debido a que podían ser objeto de reclamos de los socios de México, por estar relacionadas con presuntas prácticas comerciales desleales <sup>13</sup>(Cypher, 1991).

El PROFIEX decidió “la devaluación permanente del peso frente a las monedas extranjeras, la eliminación de barreras de acceso a los exportadores del mercado exterior, la simplificación de los permisos de importación y de exportación, y la concesión de un subsidio sobre la importación de

---

<sup>13</sup> Esto podría ser visto por los países importadores como intervención estatal, proporcional a las subvenciones y alteraciones al comercio multilateral (Cypher, 1991).

maquinaria y equipo para su utilización en la producción de exportaciones” (Ortiz Wadgymar, 1987, como se citó en Cypher, 1991).

La ecuación estado-empresarios simbolizó la alianza más viable al establecimiento de actividades, inversión, creación de infraestructura. El asentamiento de zonas francas en las costas del país como en la franja del norte, se respaldaron sobre regulaciones especiales, estímulos, subvenciones al pago de servicios. Las zonas francas representaron la materialización genuina de enclaves para la exportación, a este tipo de organización industrial le concierne un sistema de regulaciones especiales que incluso escapan de la intervención de las autoridades<sup>14</sup>. Otra forma más matizada en la que el estado mexicano favorecía a los empresarios a través de las paraestatales eran las gerencias y su ineficiente representatividad en las empresas nacionales bajo la forma de administradores en lugar de patrones. El caso de la CNCF (Constructora Nacional de Carros de Ferrocarril) en Ciudad Sahagún es simbólica en el sentido de que esta empresa surtía carros para el transporte de mercancías por las vías férreas del país a muy convenientes precios para los empresarios privados<sup>15</sup>, Novelo juzga este mecanismo como burocracia en tanto “administradora de los capitales del estado en un proceso global capitalista” (Novelo y Urteaga, 1979).

Los administradores de las paraestatales que se jactaban del nacionalismo y la soberanía industrial engendraron aparatos burocratizados y sordos a las necesidades de los trabajadores.

Así se conjugaron los elementos que desembocaron en la desestatización, privatización y corporatización orientada a la promoción de las exportaciones y la apertura de la economía al mercado global, condensadas en el programa liberal del estado patronal mexicano y sus lazos con las empresas transnacionales que a partir de entonces dominaron sobre las relaciones productivo-capitalistas en un país pobre y dependiente.

### 2.2.2 Mercado de exportación versus mercado interno

Como se asentó anteriormente, el enfoque exportador de la economía mexicana que se ejecutó a lo largo de la transición neoliberal y de incorporación al mercado global trajo consecuencias sustantivas en la consolidación de la fuerza exportadora mexicana, sin embargo, también trajo

---

<sup>14</sup> Estas gozan de muchas libertades, como el derecho ilimitado de establecimiento para empresas extranjeras, así como la transferencia ilimitada de capitales (Frobel, 1979) actúan en forma de enclave, donde la jurisdicción de las leyes mexicanas no tiene aplicabilidad.

<sup>15</sup> O como DINA que producía vehículos para transporte de carga a precios sumamente bajos a empresas privadas, además de que subsidiaban a compañías transportistas privadas (Novelo y Urteaga, 1979).

retrocesos para la economía nacional y el mercado interno. Las políticas de ajuste y estabilización que se propusieron enfrentar la crisis de deuda externa y el agotamiento de la rentabilidad del modelo ISI, carecieron de perspectiva a largo plazo para integrar la industria de exportación al resto de la economía nacional.

Como ya se había mencionado en el apartado anterior, el fomento de las exportaciones se apoyó en las reducciones a los salarios de los trabajadores, se consideraba que solo de esa forma se aseguraría la rentabilidad del sector exportador y que un incremento sustancial en los salarios reales desplomaría el crecimiento sostenido de las exportaciones, en suma, la reducción de la inversión pública como complementaria a la reducción del gasto gubernamental en la economía, fueron los principales factores que coadyuvaron a contraer el poder de compra y los estímulos a la producción de bienes nacionales.

El sector exportador se convirtió en el sector más dinámico de la economía mexicana, pero fue a costa del mercado interno que logró el éxito registrado desde el periodo de 1982 a 1988 denominado como “el milagro exportador” Gitli asevera que, de haber experimentado una recuperación el mercado interno, se vendrían abajo las exportaciones (Gitli, 1987, como se citó en Cypher, 1991). No obstante, el fondo del problema va más allá de esa simple abstracción.

El problema con el sector exportador mexicano se cifró en la inmadurez de las políticas neoliberales que confiaron en la estructura productiva incipientemente desarrollada hasta antes de la apertura comercial. Así se volcó a la exportación de bienes manufacturados en un lapso demasiado corto como para que las fuerzas productivas asimilaran el abandono de los bienes intermedios con bajo valor agregado. En el periodo de 1980 a 1982 las manufacturas representaron solo el 17% de las exportaciones, mientras que para el periodo de 1993 a 2010, estas pasaron a ocupar el 84% de las exportaciones totales (Velázquez y Vargas, 2014).

Sin embargo, como ya se trató en el espacio dedicado a la política de fomento a la exportación, los insumos necesarios para la fabricación de los bienes manufacturados no se producían en el país, dada la infraestructura atrasada, que no estaba capacitada para satisfacer los procesos de innovación de la manufactura transnacional de exportación. Entonces se optó por importar tanto la maquinaria como los insumos. Esto explica por qué no se generaron las cadenas productivas que vincularan a la industria manufacturera nacional con el sector exportador (Velázquez y Vargas, 2014).

El aislamiento del sector fue de tal suerte que no logró desenvolverse de forma integral con el resto de la economía, el gobierno apoyo este tipo de importaciones, a través de políticas fiscales que subsidiaban las importaciones para la exportación, exención de impuestos y aranceles. Por otro lado, también el comercio intrafirma contribuyó a centralizar las cadenas de producción para la maximización de sus beneficios a resultas de las exportaciones, estas empresas fueron atraídas por el clima de confianza que se generó en México, con los saldos positivos de la balanza comercial, los bajos costos del trabajo y los rumores de una potencial zona de libre comercio con Estados Unidos y Canadá.

La desigualdad es un indicador bastante claro de lo que sucedía en México durante este periodo, ya que el superávit comercial fue de 7% del PIB para los años de 1983 a 1989, en tanto el PIB per cápita se redujo a una tasa promedio anual de -1.5% (Velázquez y Vargas, 2014). Esto refleja la contradicción entre el endeble crecimiento económico que arrojaba el salto exportador y la situación de estancamiento real de la economía de los mexicanos.

Ese es uno de los principales factores que debilitaron la demanda agregada y por ende la producción de la manufactura nacional. El ambiente macroeconómico imperante fue adverso a los cambios de la estructura productiva, institucional y política que México obedeció esencialmente de las líneas trazadas por el Consenso de Washington, que forzaron al desmantelamiento de la industria protegida en tiempo récord y la empujaron de inmediato a encarar las nuevas condiciones de mercado, así los productos importados se apoderaron del mercado de bienes de consumo, intermedios y de capital (Calderón y Sánchez, 2012).

El progreso técnico también figuró en grado sumo a la impotencia de la base productiva nacional para equilibrar los ritmos de crecimiento del mercado exportador con respecto a la dependencia estructural de la economía. El estancamiento de la inversión inhibió la modernización de la manufactura, a la par de los bajos costos laborales que desincentivaron las exigencias de calidad y sofisticación tecnológica en las empresas nacionales.

En resumen, se puede sostener que la ausencia de una reforma económica integral que vinculara todos los sectores productivos hacia un objetivo común, que era la superación de la crisis de la deuda y la integración comercial con el resto del mundo, solo profundizó la dependencia sistémica a Estados Unidos, su amo natural. A partir de entonces se hace más fuerte la emulación de los ciclos económicos estadounidenses, muchos observadores afirman que, si en Estados Unidos

ocurren retrocesos recesivos, México sufriría inercialmente las consecuencias<sup>16</sup>. La inestabilidad macroeconómica avanzó junto con bajas tasas de crecimiento por habitante, tensiones inflacionarias al alza, recurrentes déficits en las finanzas públicas, altas tasas de desempleo y constantes crisis económicas en 1982, 1986, 1995, 2001 y 2009 (Calderón y Sánchez, 2012).

En la Industria automotriz mexicana la superposición de las exportaciones sobre las importaciones se aprecia con mucha claridad antes y después del pacto comercial, mientras en 1990 para el mercado doméstico eran de 525,133 mdd y para la exportación de 278, 558, mdd, para 1995 fueron de 152,500 mdd y 778,678 mdd para la exportación, pese a la crisis de ese año. Más adelante alcanzó su cifra récord en el 2000 con 456,488 para el mercado interno y 1,382,436 mdd para la exportación. El mercado doméstico de autos sufrió una grave contracción durante los años analizados, la producción en las plantas mexicanas se estancó y el crecimiento de la demanda llegó a ser cubierta con importaciones amparadas por el anexo 300 A del TLCAN<sup>17</sup> (Juárez et al. 2005).

### **Capítulo 3. El desempeño de los sindicatos del sector automotriz mexicano en el marco de las negociaciones del TLCAN**

#### **3.1 El sindicalismo automotriz en México**

##### **3.1.1 El sindicalismo automotriz oficialista y las organizaciones vinculadas a este**

El papel desempeñado por el sindicalismo mexicano durante todo el proceso de negociación del tratado de libre comercio fue de suma importancia y merece un análisis y estudio profundo de las formas, variantes y momentos que esta adoptó desde las primeras noticias de una muy programática negociación sobre el acuerdo comercial hasta su entrada en vigor el primero de enero de 1994 y la posterior toma de partido ante las consecuencias más tocantes a sus intereses, condiciones de trabajo y expectativas a largo plazo para la clase trabajadora en su conjunto.

Los grupos negociadores estuvieron encabezados por jefes de los tres países, de México, Herminio Blanco y Jaime Zabludovsky; de Estados Unidos, Julio Katz y de Canadá, John Weekes. Para México también asistió el personal de la oficina de negociación establecida en la capital estadounidense y 60 miembros de la Coordinadora de Organismos Empresariales de Comercio Exterior. La mesa de la industria automotriz fue junto con otros temas como la agricultura, el

---

<sup>16</sup> Además de importar sus insumos, también se importarían sus fluctuaciones procíclicas.

<sup>17</sup> Revisar el anexo 300 A del TLCAN en el subtema 3 del capítulo 4.

petróleo y las compras gubernamentales objeto de mayor discusión por el peso estratégico para las partes. Respecto a la industria automotriz los puntos álgidos fueron las regulaciones de los tres países y las reglas de origen a adaptar dentro del nuevo marco comercial centrado en promover los niveles de inversión y empleo, evitar la discriminación entre los países miembros respecto al comercio automotriz y fomentar la eficiencia y elevar la productividad de la industria en la región (Muñoz,1991).

Para contextualizar el sindicalismo en México durante la etapa transitoria de la apertura económica y la democratización del aparato político que encierra los últimos sexenios priistas de la legitimidad del partido en las urnas, los principales sindicatos pueden ser calificados como sindicatos paraestatales. El corporativismo sindical invadió las estructuras de las dirigencias obreras desde la década de los 40 con las derrotas de las genuinas luchas de las organizaciones de trabajadores ferrocarrileros, magisteriales, petroleros y la cooptación por la Confederación de Trabajadores de México (CTM) de las organizaciones obreras más combativas, sin mencionar que el contexto de la guerra afectó y repartió expresiones institucionalizadoras en todo el mundo. En México formaron acuerdos que castraron la insurgencia obrera a partir de los pactos de unidad nacional, específicamente “el Pacto de Unidad de las Organizaciones obreras en 1942, entre la CTM, la Confederación Regional Obrera Mexicana (CROM), la confederación General de Trabajadores (CGT) y el Sindicato Mexicano de Electricistas (SME) que representaban aproximadamente al 90% de los trabajadores sindicalizados” (Espínola, 2015). Este pacto sirvió para encausar el poder del estado hacia la defensa de los espacios frente al belicismo extranjero, pero también sirvió muy convenientemente para someter y monopolizar la representación de las clases trabajadoras para afianzar y allanar el terreno para el proyecto capitalista de nación.

De cualquier forma, en México la llana institucionalización de la revolución significó la subordinación de facto del movimiento obrero a la burguesía nacional y extranjera en el poder, fue el mismo corporativismo que se opuso a la democratización política y que se aferró a preservar el estatus quo vigente, “defendiendo de esta manera sus privilegios como sector corporativo del partido gobernante y sus espacios de negociación frente al estado” (Bensusán, 1996).

El Corporativismo sindical fue la palanca del estado para someter por medio de las centrales obreras oficialistas al movimiento obrero organizado, las tendencias ideológicas radicales de los gremios más dinámicos y grupos de vanguardistas. Junto con el charrismo que nace en 1948 con la imposición de Jesús Díaz de León a la cabeza del Sindicato de Trabajadores Ferrocarrileros de

la República Mexicana (STFRM), que en aquella época recogía la mayor población trabajadora agremiada en su seno y cobraba gran peso económico dada su importancia en el proceso industrializador a comienzos del periodo de sustitución de importaciones.

Fue así como el corporativismo y su personificación charra ajustaron las tuercas represivas y de subordinación del estado sobre la población trabajadora y los sectores opositores al gobierno (Espínola, 2015). En esencia así fue como operó el sindicalismo oficial salvo algunos intentos de resistencia registrados en los periodos de mayor tensión con la central y el partido hegemónico. Sin embargo, los años que nos conciernen que abarca la crisis económica de 1982 y la transición neoliberal a priori del acuerdo comercial son igual de trastornantes para los sindicatos.

Ligado a la situación orgánica del hundimiento económico, los sindicatos oficiales que se encontraban apoyados sobre el terreno de la acumulación de capital y no sobre la legitimidad de la defensa del trabajo frente al capital, de ahí que resultasen sumamente agraviados y aún más paralizaron las condiciones de vida de los millones de asalariados en el país, sin por ello poder contener la pérdida de poder e influencia del sindicalismo mexicano en los espacios de negociación con el gobierno y el empresariado. La correlación de fuerzas apuntaba hacia una forzosa modernización que exigía por primera vez la aparición de nuevos actores políticos fuertes y prometedores de un cambio real de la forma tradicional de hacer política.

Hubo múltiples acercamientos con partidos situados a la izquierda del PRI, como con el PRD y cuando las alternativas del PAN entraban en disputa con las rancias políticas del partido mayoritario, también se afianzaron simpatías con el partido conservador. A nivel legislativo le sucedieron reducciones al salario mínimo, consecuencia de la inflación y la capitulación de los sindicatos a favor de las patronales para ajustar los contratos colectivos de trabajo con serias condiciones de flexibilidad que legalizaron la explotación laboral y las ventajas irrestrictas a la concentración de poder por parte del empresariado y las juntas patronales.

De lo anterior se desprende una muy agitada correlación de fuerzas, sintomática de un estado autoritario en descomposición, que se hallaba rebasado nacionalmente por la modernización y democratización del espectro político y fuera de las fronteras por las tensiones imperialistas del principal socio comercial en busca de mercados que conquistar e incorporar a la gran fábrica global. Tanto para el capital extranjero como para el estado mexicano, los sindicatos suponían un obstáculo a sus planes liberales y de renovación de fin del siglo veinte. Para Graciela Bensusán el

corporativismo de estado paso a convertirse entonces en un corporativismo empresarial, describiéndolo del modo siguiente:

Esta estrategia corporativa conservadora/adaptativa en lo político, combinada con la extraordinaria flexibilidad demostrada al enfrentar los cambios productivos y el abandono estatal de los compromisos tutelares frente a los asalariados, coloca hoy al movimiento sindical oficial ante el riesgo de perder irremediablemente su papel de actor político clave ante una democratización real que toque el corazón del viejo sistema político (Bensusán, 1996).

Sin duda estas alianzas fueron vitales para ganar sectores tan disputados por su papel en la economía, como lo es el sector automotriz, que, junto con el sector energético, resultaron ser los temas más sensibles y de los últimos de concretarse en las rondas de negociación del acuerdo comercial. Muestra de ello fue que en 1990 surgió un conflicto importante que le costó la titularidad del contrato colectivo de trabajo de la planta Ford Cuautitlán a la CTM, habían surgido problemas con los trabajadores por incumplimiento de aguinaldos, autoritarismo de la central cetemista en el cumplimiento de las obligaciones patronales con los trabajadores. Los altercados llegaron hasta los enfrentamientos entre los trabajadores inconformes y golpeadores de la CTM que terminaron con la vida de un trabajador el 8 de enero de 1990. El sindicato de los trabajadores de Ford solicitó un amparo para poder salir de la CTM, arguyendo que se sucedieron artimañas por parte de las mismas autoridades laborales en colusión con la trasnacional para “evitar la salida de la CTM como central titular del contrato colectivo<sup>18</sup>” (Lovera, 1991).

Para la Industria Automotriz Mexicana la influencia de los sindicatos ha sido muy ambigua, los estudiosos de esta rama económica admiten que la presencia de sindicatos registrados así como de contratos colectivos de trabajo administrados por los primeros es muy rica y numerosa, no obstante prima la atomización y división en su estructura orgánica, esto demuestra que pese a la alta tasa de sindicalización en la industria, las relaciones de trabajo se encuentran fragmentadas, de ahí resulta “Una situación en donde los contratos colectivos de trabajo y luego la relación laboral se establecen planta a planta. Ningún sindicato está en más de una planta. No existen patrones de relación entre empresas y sindicatos por corporación ya no digamos regionales o nacionales” (Covarrubias y Bouzas, 2016). Sin duda se puede adjudicar esta situación a la naturaleza trasnacional de los

---

<sup>18</sup> Simultáneamente los trabajadores de Ford pidieron el recuento laboral con el apoyo del Sindicato Revolucionario de Trabajadores de la Industria Automotriz y Similares de la República Mexicana, afiliado a la Confederación Obrera Revolucionaria (COR) con derecho de reclamar la titularidad (Lovera, 1991).

asentamientos industriales en México, el hecho de que cada planta automotriz provenga de distintos países e imprima su propia idiosincrasia a las relaciones de trabajo y organización redonda en vínculos muy débiles entre el asalariado automotriz, evidentemente esto favorece la discreción gerencial y la heterogeneidad en el movimiento obrero automotriz.

El economicismo prevaleció en las estructuras sindicales de este sector, ya sea con el oficialismo o con los sindicatos independientes a la cabeza, cito particularmente el testimonio de un obrero especializado, recogido desde 1977 en Volkswagen Puebla, ante la dirección de la Unión Obrera Independiente (UOI).

El asesor nos metió la idea de que VW era una de las empresas mejor pagadas en el estado, y con esto nos apartaba de las luchas sindicales, nos quitaba conciencia de clase, pues con que nosotros ganáramos o ganemos un buen sueldo pues no nos interesa lo que gire alrededor (Montiel, 2007).

Este es uno de los lastres que impidió la solidaridad al interior del movimiento durante la transición política, situación en la que ha concurrido particularmente el oficialismo de centrales corporativas como la CTM, esta ha dominado prácticamente en todos los estados y fue notoriamente más poderosa en aquellos en donde poseían más recursos, antigüedad o vínculos con las empresas.

No es nuestra intención profundizar en el tema de la descomposición del oficialismo sindicalista en el periodo de la transición política, pero vale pena decir que la política cetemista abrió fuego contra sus agremiados cuando pactó con el empresariado en ascenso en México. La desregulación de las relaciones laborales con los llamados contratos de Protección Patronal que como lo indica su nombre blindaba a las empresas a sus representados de cumplir con sus obligaciones laborales, firmando los contratos de protección sin consenso ni conocimiento por parte de los trabajadores de los términos de sus contratos, estas prácticas se recrudecieron durante la apertura en varias plantas automotrices, donde los supuestos contratos colectivos se firmaban antes de que se abrieran las empresas y se contratara a los trabajadores.

Retomando la discusión del sindicalismo de la CTM a lo largo de las deliberaciones políticas del acuerdo comercial, es importante admitir que el matiz de sus posturas siempre fue el optimismo y el carácter de espectador. Confiaban en los favores del presidencialismo aun predominante en las esferas políticas, expresaron en una ocasión los dirigentes de la CROM que “Los cromistas apoyamos el tratado, porque nunca hemos pensado que su gobierno (el gobierno de Carlos Salinas de Gortari) pusiera en peligro la soberanía del país” (Paleta, 1991, como se citó en Pascual, 1993),

esto da cuenta del exceso de confianza en las empresas del gobierno sobre la defensa de sus derechos laborales, en lugar de esgrimir una estrategia dirigida a resguardar las conquistas adquiridas y los potenciales cambios a la legislación y formas de organización.

El famoso ex secretario general de la CTM, Fidel Velázquez también expresó “La CTM apoya incondicionalmente al TLC entre México y Estados Unidos, porque el gobierno federal respetará los derechos de los trabajadores” (Velázquez, 1991, como se citó en Pascual, 1993). Llegó al extremo de declarar que con el “tratado ya no habría necesidad de mantener el Pacto para la Estabilidad y el Crecimiento Económico”, ya que gracias al TLC se controlarían los niveles de inflación y se alcanzarían mejores índices de crecimiento (Pascual y Trejo, 1993).

En 1991 surgió un conflicto en la planta automotriz Volkswagen de Puebla, todo comenzó con la elección sindical muy disputada de diciembre de 1991, en la que resultó ganador Gaspar Bueno Aguirre, la planilla de Bueno ganó por 3 226 votos contra 3 146 de su adversario más poderoso Jesús Valencia. Los resultados fueron impugnados por el grupo de trabajadores que simpatizaban con Valencia, se inició un paro de labores que la Volkswagen denunció porque según argumentaba, esto afectaba el cumplimiento de sus compromisos comerciales internacionales, amenazó con cancelar sus actividades en México.

Esto implicó la tentativa de despido de 14 mil trabajadores, el 17 de agosto del siguiente año, la Junta Federal de Conciliación y Arbitraje falló a favor de la empresa para despedir a los inconformes. Este conflicto puso en tela de juicio las diferencias en las condiciones laborales y sindicales entre México, Estados Unidos y Canadá, reveló las prácticas poco democráticas y la falta de libertades sindicales en México. Además de poner de manifiesto al estado como capaz de sacrificar intereses de los trabajadores, aun cuando se trataba de una decisión muy elemental como el diferendo sindical de la votación del comité ejecutivo. Al mismo tiempo estaban en ciernes las negociaciones en Estados Unidos de los últimos detalles del acuerdo comercial y al gobierno no le convenía el descredito de un berrinche obrero en donde estaba involucrada la estabilidad de una empresa transnacional (Pascual y Trejo, 1993). Fue por ello que cedió a la parte de la empresa en desmedro de las reivindicaciones obreras, lo cual fue aprovechado por la patronal para ajustar un nuevo contrato colectivo bajo un esquema de mayor flexibilidad, muy conveniente a la nueva estructura de costos de la planta poblana dentro del acuerdo comercial.

En general, se vislumbró una postura claudicante de estos sindicatos ante el acuerdo ya que no podría ser de otra manera al estar controlados por el gobierno que había precipitado la agenda

trinacional para crear un acuerdo de libre comercio, por ende, resulta natural la respuesta de los sindicatos mayoritarios en el país.

En cambio, el sector privado fue el representante por excelencia del sector automotriz en el TLCAN, la configuración del “cuarto de junto” que aglutinó a las más importantes entidades del sector como lo fue la Asociación Mexicana de Distribuidores de Automotores (AMDA), que fue constituida en 1945, que representaba a las agencias de venta de automóviles y distribución, la Asociación Mexicana de la Industria Automotriz (AMIA, la Industria Nacional de Autopartes (INA), fundada en 1962 como resultado del decreto nacional de ese mismo año, y la Asociación nacional de productores de autobuses, camiones y tractocamiones (ANPACT), creada en 1992.

Este grupo fue de mucha utilidad para el asesoramiento y cabildeo en todo el curso de debates y negociaciones, más adelante se sofisticaron sus gestiones para la revisión del tratado.

3.1.2 El sindicalismo automotriz independiente y las organizaciones vinculadas a este  
El sindicalismo automotriz mexicano independiente desde sus primeros brotes en las campañas de representatividad sindical fue objeto de persecución por parte de las grandes centrales obreras como la CTM y la CROM, aunado a los obstáculos legales impuestos por los gobiernos estatales y de las empresas para desempeñar sus actividades de forma libre, y aún más considerando el peso político del PRI y su alianza con dichos sindicatos. Son escasas las actividades documentadas de estas organizaciones en el periodo estudiado.

Destacan grupos laborales mexicanos, entre ellos el Frente Auténtico del Trabajo (FAT), que cuestionó el acuerdo y se mostró escéptico en torno a si sus beneficios se esparcirían más allá de las élites económicas. Sin embargo, la campaña publicitaria del gobierno sobre las bondades del TLC y el salto de México al primer mundo contaba con el respaldo de una genuina recuperación y crecimiento económicos registrados a comienzos de la década de los 90. Esta misma central obrera colaboró con el sindicato de los trabajadores eléctricos de Estados Unidos y el sindicato internacional de camioneros sin acuerdos escritos y después de 1994 los citados sindicatos estadounidenses presentaron el primer caso laboral ante la oficina administrativa nacional del acuerdo de cooperación laboral en respaldo a los esfuerzos organizativos del FAT (Lance, 1998).

## 3.2 El sindicalismo automotriz norteamericano

### 3.2.1 El sindicalismo automotriz en Estados Unidos y Canadá

En mayo de 1991 dos miembros del Movimiento Democrático de los Trabajadores de la Ford Cuautitlán visitaron la planta Ford de Minnesota en Estados Unidos para reunirse con los trabajadores en el local de su sindicato adscrito al Sindicato Internacional de Trabajadores Unidos del Automóvil, Aeroespacial y de Implementos Agrícolas de América (UAW por sus siglas en Inglés). Conversaron acerca de sus experiencias compartidas de la empresa en busca de aumentar las cargas de trabajo, medrar sus niveles de vida y establecer nuevas relaciones laborales más flexibles y precarias (Witt, 1991).

Coincidieron en que durante la década de los 80 muchas empresas automotrices disminuyeron salarios en más de mil millones de dólares y redujeron a 200 mil el número de trabajadores estadounidenses mientras abrían plantas nuevas en México y en otros países en desarrollo. Las empresas promovieron esos cambios mediante estrategias con nombres como la “Competencia Internacional” “Círculos de Calidad” “Participación del Trabajador” a través de estos programas se ha permitido a los trabajadores den sugerencias sobre como aumentar la productividad y como evaluar el trabajo de sus compañeros. Sin embargo, esto ha dado pie a múltiples tácticas de dispersión y favoritismo que ha generado ganancias para invertir en nuevas plantas fabriles en otros países.

Con el TLCAN los trabajadores de los tres países se verían aún más forzados a permitir este tipo de programas modernizadores. De estos encuentros algunos sindicatos, grupos ecologistas, religiosos y de mujeres formaron una coalición en contra del Tratado comercial para promover la solidaridad con los trabajadores de los tres países<sup>19</sup>.

En abril de 1991 representantes de movimientos locales estadounidenses formaron una red de solidaridad con los movimientos democráticos de México y Canadá, esta red promovió campañas de educación pública, intercambios binacionales, trinacionales y actos de protesta con sus colegas mexicanos y canadienses. También se creó la coalición Pro-Justicia en las maquiladoras, éste incorporó a la Federación Estadounidense del trabajo y el Congreso de Organizaciones Industriales (AFL-CIO por sus siglas en inglés), grupos eclesiásticos, ecologistas para presionar a las empresas

---

<sup>19</sup> En otras ciudades como en Kansas City, organizaciones sindicales y sociales crearon una coalición para mejorar las condiciones para los trabajadores en las maquilas mexicanas y empleos seguros para los estadounidenses, también en Knoxville, Tennessee se formó una coalición que organizo un intercambio en febrero entre trabajadores de su estado y las maquiladoras mexicanas (Witt, 1991).

transnacionales para que respeten los derechos de los trabajadores mexicanos y el medio ambiente en la frontera. En Washington se fundó una alianza amplia para impedir la vía rápida *Fast Track* que daría luz verde al TLCAN sin una discusión amplia y democrática (Witt, 1991).

La AFL-CIO que es la organización gremial más numerosa e importante en los Estados Unidos, siempre se mostró abiertamente adverso al TLC con México, por las ya bien documentadas disparidades que en materia laboral prevalecían en los dos países. México, argumentaba que los sindicatos estadounidenses, carecían de reglamentaciones laborales eficaces que normaran el empleo de los trabajadores en la manufactura. Afirmaciones que hablan de alrededor de 400 mil trabajadores mexicanos contratados con salarios por debajo de un dólar la hora, que producen bienes destinados casi por completo al mercado estadounidense (Pascual y Trejo, 1993).

En un reporte del consejo ejecutivo de la AFL-CIO de 1990 se admite que “La inversión y el comercio norteamericano con México dañan ya significativamente al sector manufacturero. Decenas de miles de trabajadores norteamericanos han perdido sus trabajos o han visto desvanecer sus oportunidades de empleo conforme las compañías norteamericanas se instalan en la frontera mexicana para tomar ventaja de la pobreza de los trabajadores mexicanos y de la ausencia de regulaciones efectivas sobre las operaciones de las compañías” (AFL-CIO, 1990, como se citó en Pascual y Trejo, 1993).

Bajo afirmaciones como estas era difícil perder de vista que desde hace tiempo las estrategias de transferir producción a México se han impulsado con miras a evadir los salarios y prestaciones en Estados Unidos, Julio Castellanos demuestra esta relación con las nuevas contrataciones de empleados en las empresas automotrices estadounidenses, que se realizaron con la mitad de los salarios que ganaban los empleados anteriores, así como los 500 mil empleos perdidos en Detroit y Michigan desde 1980, cuyas contrapartes se encuentran en las contrataciones en México (Castellanos, 2016).

En términos generales la AFL-CIO, que mantiene afiliada a la UAW desde 1981 desplegó desde inicios de las rondas de negociación, protestas y presiones múltiples a los presidentes, ministros de comercio, congresistas para rechazar el TLC por considerarlo parte de la agenda neoliberal que ni beneficiaría a la clase trabajadora estadounidense ni mucho menos a la de México. La postura de esta central obrera residía en una animadversión al TLC, entre los más importantes argumentos que planteaba se encuentran:

- La formalización de un acuerdo de libre comercio con México, como lo ha propuesto el presidente Bush, significaría un desastre económico y social para los trabajadores de Estados Unidos y sus comunidades, y ayudaría muy poco a la inmensa mayoría de los trabajadores mexicanos
- Ni el acuerdo de libre comercio EU-Canadá ni el propuesto mercado único en Europa son modelos apropiados para las negociaciones de libre comercio EU-México.
- Un acuerdo de libre comercio estimularía el crecimiento a lo largo de las líneas del Programa de Maquiladoras, donde estaban empleados 500 mil trabajadores por compañías estadounidenses que en su mayoría producen bienes para exportar al mercado de Estados Unidos. Comentando sobre este tipo de crecimiento, el Wall Street Journal sostiene que “Sus consecuencias consisten en ayudar a convertir gran parte de la región fronteriza en un pozo de abismales condiciones de vida y degradación ambiental”.
- En esas plantas, los trabajadores carecen de representación sindical efectiva, el trabajo de menores no es inusual, no hay reglamentos efectivos de seguridad e higiene ni fuerza efectiva de los reglamentos y leyes sobre protección ambiental.
- Aunado a unos salarios de menos de un dólar por hora, la ausencia de leyes constituye un poderoso incentivo para el desplazamiento de las compañías estadounidenses a México.
- Un acuerdo de libre comercio no incrementaría sustancialmente las exportaciones de Estados Unidos, porque la inmensa mayoría de los mexicanos son demasiado pobres para adquirir bienes de Estados Unidos.
- Un acuerdo de libre comercio no impulsaría un desarrollo equitativo en México, porque los salarios de subsistencia no generan la demanda necesaria para un saludable crecimiento económico.
- Un acuerdo de libre comercio podría servir para incrementar la inmigración ilegal, pues la gente atraída a la frontera por el trabajo en la industria maquiladora, después de un corto tiempo, continuaría hacia EU (AFL-CIO, mayo de 1991).

En contraste, el semanario Newsweek, en un artículo de portada, afirmó que era un mito la pérdida de empleos en Estados Unidos y señaló que el acceso al mercado estadounidense ayudaría a las exportaciones mexicanas a tener ventajas sobre los bienes de otros países, lo que ayudaría a los propios trabajadores internos. Personajes como los ex secretarios de estado Henry Kissinger y

Vance también se jactaban de las bondades que traería a la sociedad estadounidense el multicitado acuerdo, en el periódico Washington Post, indicaron que “El acuerdo de libre comercio es el primer paso esencial para crear una relación más perdurable de Estados Unidos con Latinoamérica”. aseguraron que esta iniciativa de George Bush era la medida más constructiva que había iniciado su país en el continente americano (La jornada, 1991).

Figuras como el candidato presidencial independiente Ross Perot, también se confrontaron a la maquinaria legislativa que estaba llevando adelante el acuerdo comercial, con la famosa consigna de “Giant sucking sound” predijo la exportación de empleos estadounidenses a México. El empresario texano favoreció en su momento una coalición integrada por organizaciones obreras, ambientalistas, grupos de extrema derecha, de izquierda proteccionista y demás grupos empresariales poderosos como empresas azucareras, productores de cítricos y la industria de vidrio en contra del acuerdo negociado por un presidente republicano pero adoptado y presentado al congreso por un presidente demócrata (Posadas, 1996).

A propósito de los 2 partidos dominantes en Estados Unidos, los representantes republicanos que se sentían cobijados por el presidente George H. W. Bush, se hallaban más polarizados dadas las circunstancias de ceder soberanía a los mexicanos, además de la presión social conservadora que infringían no solo a los sectores más favorecidos de la sociedad sino también las capas más pobres que temían las consecuencias sobre sus precarios estilos de vida. Durante la primavera de 1991 se discutía en la cámara de representantes la aprobación de la vía rápida (fast track) por la que se ratificaría el TLC sin mayor cabildeo e incluso implicaba la extensión automática por dos años para el presidente Bush de ratificar acuerdos comerciales rechazados por el congreso.

En tanto el consejo de liderazgo demócrata libraba al interior disputas por mantener consensos a favor de la vía rápida, como los sectores más conservadores, que asintieron por unanimidad el presionar al capitolio para votar a favor de la vía rápida, aun si esto implicaba una división al apoyo tradicional otorgado a la AFL-CIO. Un parlamentario neodemócrata canadiense arremetió en el congreso estadounidense con pruebas de los impactos negativos en la fuerza laboral canadiense al ser puesta en competencia con estándares sociales y laborales inferiores a los suyos durante los dos años de vigor que tenía el acuerdo comercial Canadá- Estados Unidos<sup>20</sup> (La jornada, 1991).

Robert McGlotten, exrepresentante de la AFL-CIO señaló que las multinacionales pagaban a los empleados alrededor de 60 o 70 centavos de dólar por hora, apenas suficientes para la subsistencia

---

<sup>20</sup> Alrededor de 250 mil empleos se perdieron en el sector manufacturero en Canadá (La jornada, 1991).

y documentó que los mexicanos vivían en chozas hechas con materiales de empaque y su agua potable se encontraba en grandes bidones de 50 galones que previamente habían contenido materiales tóxicos. Esta central levantó encuestas a la población sobre su opinión acerca del pacto y destacó que un 72% de los estadounidenses consideraba que se trataba de “una pésima idea” mientras un 83% de los encuestados desconocían los detalles del acuerdo (La jornada, 1991). Esta central mantuvo un trabajo constante concientizando a la cámara de representantes, elaborando publicidad en medios informativos, llamando a la población a presionar a sus respectivos representantes para rechazar la moción de la vía rápida, etc.

En Canadá a raíz del acuerdo comercial con Estados Unidos de 1988 se registró una caída de la creación de empleos del 65% tan solo en el primer año, con pérdidas de 2 mil posiciones de trabajo cada mes. En algunas regiones el desempleo rebasó las expectativas como en Quebec, donde según cifras disponibles, en la primera mitad de 1991 la desocupación llegó al 12%, es decir 271 mil empleos menos que en 1988. Paradójicamente el nivel de afiliación sindical se mantuvo al alza en el mismo periodo, principalmente en los sectores petroleros, textiles y automotriz, de donde se desprendió más la presión y el interés en contra del tratado con México (Pascual y Trejo, 1993).

Eventualmente los principales sindicatos de Canadá estuvieron en contra del supuesto pacto con México, y más aun después de las experiencias recientes con su vecino. Para ellos el TLCAN representaba un verdadero *dumping social*, retrocedería una década del “estado de bienestar” prevaleciente en Canadá. Efectivamente durante la era del acuerdo, los salarios reales se estancaron, la inseguridad entre las familias trabajadoras creció, se padeció más estrés en el trabajo, se debilitó la capacidad de negociación de los sindicatos canadienses sobre todo de los sectores como la manufactura (Ortega, 2017).

Sindicatos como el Congreso Canadiense del Trabajo, que es la central más grande, reunía en aquellos tiempos a 2.4 millones de agremiados, sigue la Confederación de Sindicatos Nacionales y la Federación Canadiense del Trabajo, incluido el Sindicato Nacional del Automóvil con 167 mil trabajadores sindicalizados pugnaron junto con organizaciones sociales, de mujeres, religiosos, ambientalistas de Estados Unidos y México su oposición al acuerdo. En una ocasión la coalición de Quebec manifestó que las negociaciones del acuerdo eran llevadas en secreto y sin mandato popular, que desafiaba los impactos humanos y ecológicos y consideraba que eran las multinacionales quienes dictaban la agenda a los gobiernos y que potencialmente se expandiera al resto del continente americano (Pascual y Trejo, 1993).

Se cree que el sindicalismo de Estados Unidos y Canadá fue más férreo en defender sus posiciones e intereses, muchas veces inerciales y poco informadas, en cambio en México se apreció mucha más debilidad y subordinación de los sindicatos a los mandatos del gobierno y sus instituciones. No obstante, destacan muestras de solidaridad e internacionalismo como las ya descritas.

Mas tarde durante la transición electoral de 1992 en Estados Unidos, Bill Clinton fue presionado por las organizaciones para cuando estuviera en la casa blanca cancelara el acuerdo, sin embargo, esto no sucedió, en su lugar Clinton decidió incluir en el TLCAN un acuerdo paralelo en materia laboral, para 1993 ya como presidente negoció y firmó el ACLAN (Acuerdo de Cooperación Laboral de América del Norte).

El acuerdo fue firmado por los tres países el 14 de septiembre de 1993, entrando en vigor el 1 de enero de 1994, el objetivo de este es mejorar las condiciones de trabajo y los niveles de vida en el territorio de cada una de las partes.

### 3.3 La participación de otros actores vinculados a los sindicatos en las negociaciones del TLCAN

#### 3.3.1 Las relaciones de los sindicatos con otros actores y su participación efectiva en la firma del TLCAN

A lo largo de esta sección se da cuenta de los vínculos de entidades varias como partidos políticos, organizaciones civiles, figuras públicas y universidades con sindicatos mexicanos en general y sindicatos de la industria automotriz en su andar durante la firma del TLCAN. Que de alguna forma percibieron la agudeza de las perspectivas de un tratado de libre comercio, justo después de haber sobrevivido los ajustes del FMI, del Banco Mundial, los topes salariales, las privatizaciones, el pago puntual de la deuda y un sinnúmero de implicaciones de las reformas neoliberales.

Durante el foro *TLC, Soberanía y Desarrollo nacional* organizado por las fracciones parlamentarias del Partido de la Revolución Democrática (PRD) y el Partido Popular Socialista (PPS) de la cámara de diputados, se reunieron políticos e investigadores mexicanos a propósito de las dificultades de los congresistas estadounidenses por darle luz verde al *Fast Track*. El legislador perredista Jorge Calderón arguyó que México en los hechos ya había anulado las restricciones que en materia energética estaban establecidas en la constitución, para beneficiar a Estados Unidos, señaló que se estaba violando el artículo 27 constitucional al establecer una cláusula en el acuerdo tripartito, en donde el gobierno mexicano se comprometía a un abasto energético en condiciones prioritarias hacia Estados Unidos.

Úrsula Oswald, investigadora del Centro de Investigaciones Multidisciplinarias y coordinadora del Sistema Alimentario de México, apuntó que ante las diferencias económicas y sociales que existen entre México y los países con los que negocia el acuerdo, la firma solo va a agudizar las disparidades, la pobreza y la desnutrición ya existente en el país, que México en aras de alcanzar cuanto antes la firma, ha hecho concesiones cada vez más importantes como el petróleo, la inversión y granos básicos.

Senadores del PAN, PRD, Partido Revolucionario Institucional (PRI), del Partido Auténtico de la Revolución Mexicana (PARM), del Partido de Trabajo (PT), del Partido Cardenista de Reconstrucción Nacional (PCRN), hablaron de la necesidad de que la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) proporcionara información puntual y clara sobre lo que se estaba negociando, el tipo de tratado que se buscaba, la forma en que se conducirán las negociaciones y los rubros en que habrá beneficios y perjuicios.

También reconocieron la necesidad de dejar explícito el compromiso de “reciprocidad” entre las tres partes y el establecimiento de mecanismos que permitan poner en práctica un gradualismo para proteger el desarrollo de sectores sensibles de la economía nacional (Camacho,1991). En dicho debate los únicos cuyo rechazo al acuerdo fue tajante, fueron la bancada del PPS. Miembros del PRD agregaron que el TLC con Estados Unidos debía partir del reconocimiento de la desigualdad, de la garantía de que las leyes proteccionistas de Estados Unidos de carácter no arancelario deberían aplicarse de forma distinta en la relación con las exportaciones mexicanas, además de tener en cuenta el gran problema de la deuda externa.

Otro tema que incendió los curules mexicanos en contra del acuerdo fue la irrupción estadounidense en abril de 1990 para procesar al médico Humberto Álvarez, por presuntas responsabilidades por el asesinato del exagente de la DEA, Enrique Camarena. Esto provocó un conflicto diplomático con México por violar los procedimientos y entrar ilegalmente a territorio mexicano para enjuiciar al presunto culpable. Los partidos de oposición votaron para cancelar las actividades de la DEA en México, mientras el comité ejecutivo del Partido Acción Nacional (PAN) del Distrito Federal pidió al gobierno ser consecuente y suspender las negociaciones del Tratado comercial “así no podemos firmar un tratado comercial pues siguiendo ese criterio se podría sancionar a los fabricantes mexicanos ya sea en México o en Estados Unidos”.

Advirtió que “si la actitud del más alto tribunal estadounidense fue autorizar al ejecutivo a cometer un acto delictuoso en México, con mayor razón se sentirán autorizados para sancionar a empresas

que hayan evadido impuestos al Tesoro de su país” por lo tanto “mientras no se obtenga el reconocimiento de la soberanía jurídica de nuestro país, mientras no se consiga el pleno reconocimiento a México, no vale la pena seguir negociando con quienes no nos tienen respeto” (Camacho, 1991).

### 3.4 Consecuencias para los trabajadores de la industria automotriz mexicana tras la implementación del TLCAN

#### 3.4.1 El capítulo IV: artículo 403 y anexo 300-A del TLCAN

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte cubre el área más grande de libre comercio en el mundo, con una población actual de aproximadamente 404.2 millones de personas, que produce más de 800 millones de dólares anuales en bienes y servicios y los vehículos son el mayor componente de comercio entre los socios comerciales.

En el preámbulo, se reitera el compromiso de los tres países que suscriben el acuerdo para promover los lazos comerciales, de cooperación y amistad entre las naciones. Contribuir a un desarrollo armónico, a la expansión del comercio mundial y la cooperación internacional.

Los objetivos del tratado son:

- 1) Eliminar barreras al comercio y facilitar la circulación transfronteriza de bienes y servicios, entre los territorios de las partes.
- 2) Promover condiciones para una competencia justa en la zona de libre comercio.
- 3) Incrementar las oportunidades de inversión en los territorios de las partes.
- 4) Promover la protección adecuada a los derechos de propiedad intelectual.
- 5) Crear procedimientos eficaces para la aplicación y cumplimiento del tratado, su administración conjunta y la solución de controversias, y establecer lineamientos para la ulterior cooperación trilateral, regional y multilateral encaminada a ampliar y mejorar los beneficios del tratado.
- 6) Establecer lineamientos para la ulterior cooperación trilateral, regional y multilateral encaminada a ampliar y mejorar los beneficios de este Tratado.

Los elementos más importantes del tratado son los relativos al trato nacional, trato de la nación más favorecida y transparencia. El primero señala que Cada una de las Partes otorgará trato nacional a los bienes de otra parte, de conformidad con el Artículo III del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), incluidas sus notas interpretativas. Para tal efecto, el Artículo III del GATT y sus notas interpretativas, o cualquier disposición equivalente de un

acuerdo sucesor del que todas las naciones sean parte, se incorporan a este tratado y son un elemento integrante del mismo. El trato a la nación más favorecida que significa que cualquier convenio comercial o de servicio que las partes del TLCAN efectúen bilateralmente, debe extenderse automáticamente a la otra parte.

Por último, la transparencia hace referencia a la obligación de los tres países a notificar toda modificación, reforma o adición que se intente efectuar a las legislaciones internas que se relacionan con aspectos regulados por el tratado.

Se componía de 8 partes, subdivididas en 22 capítulos, a saber:

Capítulo I: Objetivos

Capítulo II: Definiciones generales.

Capítulo III: Trato nacional y acceso de bienes al mercado

Capítulo IV: Reglas de origen.

Capítulo V: Procedimientos aduanales.

Capítulo VI: Energía y petroquímica básica.

Capítulo VII: Sector agropecuario y medidas sanitarias y fitosanitarias

Capítulo VIII: Medidas de emergencia.

Capítulo IX: Medidas relativas a la normalización.

Capítulo X: Compras del sector público

Capítulo XI: Inversión.

Capítulo XII: Comercio Fronterizo de servicios.

Capítulo XIII: Telecomunicaciones.

Capítulo XIV: Servicios financieros.

Capítulo XV: Política en materia de competencia, monopolios y empresas del Estado.

Capítulo XVI: Entrada temporal de persona de negocios.

Capítulo XVII: Propiedad Intelectual.

Capítulo XVIII: Publicación, notificación y administración de leyes.

Capítulo XIX: Revisión y solución de controversias en materia de cuotas antidumping y compensatorias.

Capítulo XX: Disposiciones institucionales y procedimientos para la solución de controversias.

Capítulo XXI: Excepciones.

Capítulo XXII: Disposiciones finales.

Se complementaba de 8 anexos y un apartado de nuevas fracciones arancelarias, aunado a los acuerdos de cooperación laboral y ambiental. Dentro de los anexos el de la industria automotriz es el anexo 300-A. De los principales puntos del acuerdo sobre desgravación arancelaria por parte de Estados Unidos, se encuentra:

1. Autos, las tasas de arancel se eliminaron de inmediato
2. Camiones ligeros, se redujeron de 25% a 10% inmediatamente y se eliminaron por completo en un plazo de 5 años.
3. Camiones pesados, tractocamiones y autobuses, se eliminaron en 10 años

Por parte de Canadá, la desgravación fue para:

1. Autos, reducción inmediata de 9.2% a 4.6% y posterior eliminación en 10 años
2. Camiones ligeros, reducción inmediata de 9.2% a 4.6%, posterior eliminación en 5 años
3. Para los demás camiones, tractocamiones y autobuses eliminación en 10 años.

En el caso de México, correspondió:

1. Autos, una reducción del 20% al 10% inmediatamente y eliminación en 10 años
2. Camiones ligeros, reducción inmediata del 20 al 10% y eliminación en 10 años
3. Autopartes, cada país le corresponde la eliminación de aranceles en 3 tipos de plazos: de inmediato, en 5 y 10 años (Instituto de Investigaciones Legislativas del Senado de la República. 2003).

Para efectos del contenido de valor regional expuesto en el artículo 403 de bienes de la industria automotriz, productores de vehículos automotores se establece que este fue para el año fiscal de un productor que inició en la fecha más próxima al 1 de enero de 1998, de 56% según el método de costo neto, y para el año fiscal de un productor que inició en la fecha más próxima del 1 de enero de 2002 y los años posteriores el 62.5%. Mientras que los vehículos para el transporte de quince personas o menos el contenido regional requerido para el año fiscal de un productor que iniciara en la fecha más próxima al 1 de enero de 1998 y en adelante, fue de 55% y para los que iniciaron en el 2002 fue de 60% según el costo neto (TLCAN, 1993).

Esto quiere decir que con el paso del tiempo la concentración de contenido norteamericano implicó un crecimiento de los componentes originarios u obligación de los componentes externos a

convertirse por cualquier método en originarios de territorio de las partes, en el cumplimiento de las reglas y procedimientos que el acuerdo estableció.

La introducción de la regla de origen del contenido regional de 62.5% pretendía salvaguardar a la región de la competencia externa, principalmente de Asia y Europa. El objetivo de este contenido regional radicaba en evitar que México fuera utilizado como plataforma de entrada de los corporativos altamente amenazantes para el bit trae estadounidenses (GMC, Chrysler, Ford) pero esto no fue suficiente. Antes del acuerdo las big three ocupaban dos tercios del producto de la Industria Automotriz Mexicana, 23 años después descendieron al 22%, las empresas asiáticas como Honda, Hyundai, Toyota, Mazda incrementaron su presencia, ocupando el 42% de la producción en México, los asentamientos europeos también incrementaron su presencia en el mercado, las premium alemanas dispararon su participación en los clústeres norteamericanos desplazando a los propios anfitriones estadounidenses (Covarrubias, 2021).

El anexo 300-A de Comercio e inversión en el sector automotriz señala en su primer párrafo respecto al acuerdo firmado en 1966 entre Estados Unidos y Canadá, denominado Autopact o Acuerdo Concerniente a Productos Automotrices entre el Gobierno de Canadá y el Gobierno de los Estados Unidos, estos dos países podrían mantener ciertas disposiciones que quedarán incorporadas y formaran parte del TLCAN, además, trata la reducción de las importaciones canadienses de autos usados mexicanos en un periodo de 25 años.

Para el caso de México se señala la expiración del decreto para el fomento y modernización de la industria automotriz de 1989, con fecha de desuso en 2004. México no podría exigir a una empresa automotriz un nivel de valor agregado nacional superior a 20% como condición para ser considerada industria nacional. También podría ser objeto de reducciones al valor agregado nacional las empresas terminales que sufran perturbaciones en su producción, previa autorización de la comisión intersecretarial de la industria automotriz. México tampoco podría imponer restricciones a cualquier empresa para importar vehículos usados provenientes de cualquiera de las partes conforme transcurrieran los siguientes años. México no estaría en condiciones de exigir que una empresa terminal mantenga una balanza comercial superavitaria como condición para importar material, componentes, vehículos de cualquiera de las partes.

Aunado a la flaqueza de los requerimientos necesarios para que cualquier empresa automotriz sea considerada proveedora nacional, y a estas se les otorgue piso parejo en cuanto a privilegios y derechos contemplados por el decreto automotriz de 1989 (TLCAN, 1993), la posición de México

estaba en desventaja a comparación de sus pares norteamericanos, cuyas limitaciones no trastocaron las tradicionales lógicas de competitividad real de sus industrias, para el caso mexicano, lo único que lo hizo más competitivo fue la acentuación de los bajos costos de producción derivados de la mano de obra barata.

Las limitaciones para las importaciones de autos a México de marcas distintas a las 5 existentes en el país, según lo dispuesto en el decreto automotriz de 1989 que prevaleció 10 años más, favoreció a los monopolios que multiplicaron sus inversiones (Montiel, 2001). Bajo esta tónica Carrillo señala que las Big three estadounidenses ampliaron sus proyectos de inversión, que representaron alrededor de mil millones de dólares tan solo en 1994 (Carrillo, 1997, como se citó en Montiel, 2001).

Se desprende de estos cambios para la maquinaria automotriz mexicana, consecuencias directas e indirectas para los trabajadores, de inicio la precariedad laboral en la industria automotriz mexicana no fue compatible con el éxito de la industria a nivel de productividad, inversión y exportaciones. Así es como después de la implementación del acuerdo la industria experimentó un dinamismo cada vez más creciente, convirtiéndose en el sector económico que más ha contribuido al producto interno bruto mexicano y al manufacturero. Este sector ha demostrado de mejor manera los beneficios comerciales del acuerdo, la producción de vehículos ha tenido un crecimiento porcentual de 163% de 1994 a 2013 y ha pasado de producir 1.1 millones de vehículos a 2.9 millones respectivamente, convirtiéndose México en el octavo productor de vehículos a nivel mundial para 2013 y en el sexto para 2018, a nivel de sus exportaciones para el 2018 se posicionó en el cuarto lugar (Carbajal y Del Moral, 2014).

Cuadro 1

*Participación de la Industria Automotriz Mexicana en el PIB*

Participación de la Industria Automotriz en el PIB	1994	1999	2004	2009	2014	2016
Porcentaje respecto al PIB nacional	1.9	2.7	2.2	1.7	3	2.9
Porcentaje respecto al PIB manufacturero	10.9	12.8	11.9	10.4	16.9	17.6
Exportaciones de la industria automotriz	1.3	4	3.8	3.8	6.5	6.8

(Linares, 2019)

La industria automotriz mexicana ha reforzado su peso económico cada vez más importante, generando divisas que ascendieron a 30 mil millones de dólares en el periodo de 1994 a 2013. No obstante, para los trabajadores esto no ha sido sinónimo de salarios dignos, mejores condiciones laborales o democracia en sus organizaciones. Tal como se había prometido durante las negociaciones del acuerdo, las mejoras en los niveles de empleo y calidad de vida para el proletariado de la industria automotriz no mejoró al ritmo que lo hacían las ganancias de las transnacionales.

“Los factores principales que llevaron a ese desenlace fueron las presiones macroeconómicas, la restrictiva política de salarios mínimos adoptada desde los años ochenta, las inercias corporativas y la fuerza de las asociaciones maquiladoras que impusieron la caída artificial de los salarios contractuales a los trabajadores” (Bensusán, 2020). Esta autora destaca que los salarios se continuaron fijando por debajo de los incrementos de la productividad y la inflación, los empleados fueron de los pocos que si vieron crecer sus salarios.

El éxito del TLCAN se tradujo en crecimiento del empleo y atracción de la inversión extranjera, estimulada por los reducidos costos laborales, altos niveles de productividad y calificación de los trabajadores mexicanos, además de esto, se incrementaron las brechas salariales entre los tres países firmantes, aunque esta tendencia se pronunció más para Canadá que paso de 34.09 a 26.34 dólares la hora de 1994 al 2006, en Estados Unidos de 35.91 a 28.60 dólares por hora en el mismo periodo y para México de 6.65 a 3.14 dólares la hora (INEGI, 2019. Como se citó en Bensusán, 2020).

Llama la atención como afectó de forma desigual a los distintos ramos de la industria automotriz mexicana la precarización laboral, para el subsector de autopartes que es donde se pagan salarios más bajos y por consiguiente se emplea a más personas, con 1 200 000 empleos en 2018, representando solamente el 85% de los empleos automotrices, presume salarios inferiores a los de las empresas ensambladoras o terminales, todo esto producto de las tradiciones contractuales de subcontratación (Bensusán y Flores, 2021. Como se citó en García et al. 2022).

### 3.4.2 El Acuerdo de Cooperación Laboral para Norteamérica

Como se trató en el apartado dedicado al sindicalismo en Estados Unidos y Canadá, el acuerdo de cooperación laboral para Norteamérica surge producto de las presiones de distintos sectores de la sociedad estadounidense a Bill Clinton en la campaña electoral de 1992. El expresidente favoreció al iniciar su administración, la creación de dos acuerdos complementarios uno en materia laboral y el otro en materia ambiental, los tres entraron en vigor el 1 de enero de 1994.

El acuerdo laboral incorpora en el primer apartado reglas que comprometen a las partes a promover los principios laborales como:

1. La Libertad de asociación y protección del derecho a organizarse.
2. Derecho a la negociación colectiva.
3. Derecho de huelga.
4. Prohibición del trabajo forzado.
5. Restricciones sobre el trabajo de menores.
6. Condiciones mínimas de trabajo.
7. Eliminación de la discriminación en el empleo.
8. Salario igual para hombres y mujeres.
9. Prevención de lesiones y enfermedades ocupacionales.
10. Indemnización en los casos de lesiones de trabajo o enfermedades ocupacionales.
11. Protección de los trabajadores migratorios.

En la segunda parte los tres países adoptan seis obligaciones en áreas importantes de la legislación laboral:

#### Artículo 1: Niveles de protección

Cada una de las Partes garantizará que sus leyes y reglamentos laborales prevean altas normas, que guarden consonancia con lugares de trabajo de alta calidad y productividad, y continuarán esforzándose por mejorarlas en ese contexto.

#### Artículo 2: Acciones gubernamentales para la aplicación de la legislación laboral

Cada una de las Partes promoverá la observancia de su legislación laboral y la aplicará efectivamente a través de medidas gubernamentales adecuadas.

#### Artículo 3: Acciones de los particulares

Cada una de las partes garantizará que las personas con un interés jurídicamente reconocido conforme a sus leyes internas tengan acceso adecuado a los recursos legales para la aplicación de sus derechos.

#### Artículo 4: Garantías procesales

Cada una de las partes garantizará que los procedimientos para la aplicación de su legislación laboral sean justos, equitativos y transparentes.

#### Artículo 5: Publicación

Cada una de las partes se asegurará de que sus leyes y reglamentos estén a disposición del público y que los cambios propuestos se publiquen por adelantado y se abran a la discusión pública.

#### Artículo 6: Información y conocimientos públicos

Cada una de las partes promoverá el conocimiento público de su legislación laboral.

Se instituye una comisión para la cooperación laboral, cuya función es vigilar la aplicación del acuerdo laboral y las actividades del secretariado con personal permanente, además del consejo ministerial que estaba integrado por los secretarios del trabajo de México, Estados Unidos y el ministro del trabajo de Canadá. La función del secretariado que estaba integrada por personal especializado en materia laboral, económica y con amplia experiencia en asuntos laborales en sus respectivos países, consistía en elaborar informes comparativos sobre legislaciones y mercados laborales en las tres naciones, sin embargo, ninguno de ellos obedecería a instrucciones de sus gobiernos. El acuerdo laboral también exigió a las partes, mantener una oficina administrativa nacional dentro de los departamentos del trabajo de cada país. Estas oficinas recibirían quejas de conformidad con lo establecido en los once principios laborales, lo inusual fue que los trabajadores o sindicatos agraviados no presentarían la queja frente a la oficina administrativa de su país, sino en la de cualquier otro. La oficina receptora de la queja tenía la facultad de recomendar consultas ministeriales a nivel del consejo.

También contemplaba poner en funcionamiento comités evaluadores de expertos, estos no requerían de una queja expedita por parte de los trabajadores o el sindicato agraviado, cualquiera de los ministros podría solicitar la realización de una consulta y dar inicio a un comité evaluador de expertos si el caso lo ameritaba. La parte solicitante tendría que poner a disposición del comité un expediente con las normas que rigen la aplicación de la legislación laboral nacional concerniente a la materia sometida a evaluación.

Entre otras disposiciones adoptadas en el acuerdo laboral, las partes se sometieron a revisiones críticas, evaluaciones y arbitrajes internacionales e independientes en cuanto a la aplicación de la legislación laboral, también se creó la posibilidad de multas o pérdida de beneficios comerciales en caso de conductas persistentes de omisión en la aplicación efectiva de las leyes internas del país. Pese a que este hallazgo representó un gran esfuerzo de los países para salvaguardar los derechos laborales de sus poblaciones, al ser de los primeros convenios laborales ligados a un acuerdo comercial internacional. Su alcance no fue lo suficientemente vinculante como para obligar a las autoridades o a las leyes laborales a reformar sus lagunas o crear nuevos organismos más capacitados en materia de trabajo.

De hecho el acuerdo nunca se propuso establecer nuevas normas laborales, al contrario hizo mucho énfasis en el reconocimiento de la soberanía de cada país sobre sus asuntos internos, también se hizo hincapié en que ninguna de las disposiciones del ACLAN otorgaría derecho de las autoridades de una de las partes a llevar a cabo actividades de aplicación de su legislación en territorio de otra parte, tampoco introdujo correctivos contra los empleadores transgresores, de eso se encargan las autoridades de cada país.

Durante los años en que surtió efectos el acuerdo, se presentaron distintas quejas que ayudaron a estrechar los lazos de cooperación entre los trabajadores de la región, como la iniciativa del Sindicato de Trabajadores Telegráficos Mexicanos cuando presentaron una queja para apoyar a los trabajadores de Sprint, en su mayoría mexicanos que trabajaban en Estados Unidos, a esta iniciativa se sumaron organizadores sindicales, defensores laborales, de derechos humanos de Estados Unidos y Canadá, también para el caso de la empresa Honeywell Sony de giro telefónico, se unieron sindicalistas telegráficos de Canadá, Alemania y Gran Bretaña a los sindicalistas mexicanos (Lance, 1998).

Otro gran acierto del acuerdo de cooperación y de la lucha sindical de los tres países, ocurrió en la oficina administrativa de Estados Unidos promovida por el sindicato de trabajadores eléctricos (UE) y en Canadá por el Congreso del Trabajo Canadiense tras los sucesos de intimidación y violencia perpetrada por la CTM en las votaciones por la titularidad del contrato en ITAPSA, una empresa del grupo Echlin en Texcoco, Estado de México, para evitar el recuento en contra del FAT (García, 2009). La interlocución del FAT y la UE desde antes del tratado reivindicó los vínculos externos, superando las perspectivas proteccionistas de algunos sindicatos que creían que al perder sus fuentes de empleo y trasladarse al sur, ellos seguirían padeciendo las peores

consecuencias. En efecto estos dos sindicatos fueron los que más demandas interpusieron en el mecanismo laboral del TLC, con un total de 60 casos documentados.

El sindicalismo automotriz obtuvo conquistas importantes gracias a sus propias capacidades para autogestionarse y utilizar a su favor las ínfimas herramientas que el acuerdo sentó. El ACLAN dio muestras de la capacidad de las alianzas transfronterizas para romper el cerco institucional orientado a resolver las controversias comerciales, sin la capacidad jurídica vinculante para trastocar las fibras del establishment laboral mexicano.

De 1994 a 2010 ocurrieron 39 casos auspiciados por el ACLAN en sectores y empresas cuyos bienes y servicios competían con los bienes y servicios de Estados Unidos y Canadá. Aunque ninguno de estos casos pasó de las consultas a la fase de sanciones, se demostró su efectividad para centrar la atención en los factores que propiciaban el atraso de los derechos laborales colectivos, que son determinantes para democratizar las relaciones laborales en el piso de la fábrica.

El caso Han Young da cuenta de cómo tras el sistemático abuso de la empresa coreana proveedora de Hyundai a los derechos de los trabajadores, la imposición del sindicato de la CROC tras las huelgas, los sucesivos conflictos, despidos y acoso a los trabajadores que se organizaron para formar un nuevo sindicato independiente, el caso avanzó a instancias del TLCAN, logrando el reconocimiento del sindicato independiente para 1997 (Bensusán y Middlebrook, 2013).

El caso de Continental Tire en el Salto Jalisco, también es una muestra insigne del movimiento obrero que desafió al modelo laboral corporativo y a la empresa transnacional alemana. Los problemas comenzaron desde que la empresa anunció cambios al contrato colectivo de trabajo de forma unilateral para los trabajadores afiliados al sindicato Euskadi, para finales del año 2001, la empresa anunció cerrar las actividades, despidiendo a más de 1000 obreros de Euskadi. Los trabajadores levantaron una huelga en defensa de la fuente de trabajo, alegando la violatoria decisión de la empresa de cerrar la fábrica.

Fueron más de 3 años de huelga la que resistieron 607 trabajadores que soportaron represión, acoso, intimidación por parte del gobierno y de la empresa para recibir su indemnización a cambio de abandonar la ocupación de la fábrica. No fue hasta el 18 de febrero del 2004 que fue reconocida la huelga por la corte mexicana, hasta entonces murieron 5 obreros debido a que no contaban con seguro social. La lucha de estos trabajadores de la industria del hule conmocionó a organizaciones sociales y sindicales de Alemania, Estados Unidos y Canadá que exigieron suavizar la postura del

gobierno de Vicente Fox con las injusticias que vivían los trabajadores. Al final la empresa alemana acepto vender la mitad de la empresa a una distribuidora de llantas de Querétaro y entregar la mitad de la planta a los trabajadores y pagar en efectivo las indemnizaciones a la nueva cooperativa obrera (Pastrana, 2005).

### 3.4.3 Aspectos generales de los contratos colectivos de trabajo

Los contratos colectivos de trabajo de la industria automotriz mexicana durante la era del TLCAN persiguieron lógicas de flexibilidad laboral, los contratos de protección, que tuvieron su auge en la época de más agresividad del sindicalismo corporativo, provocaron después de 1994 que los salarios del sector se estancaran, convirtiendo los costos laborales de la industria automotriz mexicana en los más baratos a nivel internacional. Los trabajadores mexicanos de la línea de ensamblado ganaban alrededor de una décima parte de lo que ganaban sus homólogos en Estados Unidos, los salarios de México se equiparaban con los de los trabajadores de China, Taiwán con \$10.44 y 9.37, aun así, México los rebasaba con salarios de \$8.10 dólares por hora (Linares, 2019). El sistema de flexibilización laboral profundamente arraigado en las relaciones laborales del sector, consiguieron una ávida expansión en los contratos colectivos post-TLCAN. En 1995 tras la crisis económica detonada por el error de diciembre las empresas automotrices reorganizaron sus programas de producción, trabajo y venta. Establecieron acuerdos favorables a la reestructuración y objetivos de alto rendimiento, con lo que se postergaron los derechos laborales y los incrementos salariales, se adecuaron los sistemas técnicos, se disminuyó el valor producido o se capacitó al personal. Se mantuvo activo el sector exportador para alcanzar los objetivos de los planes de inversión, lo que se vio favorecido por la devaluación del peso (Montiel, 2001).

Se presionaron a la baja los niveles salariales y se reorientó la inversión extranjera hacia estrategias industriales más desreguladas, esto impactó sobre la capacidad de negociación colectiva alcanzada por los sindicatos más álgidos como los de General Motors o Volkswagen.

En Volkswagen tras el conflicto intersindical de 1992 al que ya se hizo mención en la primera sección de este capítulo, el contrato colectivo experimentó cambios sustantivos a la sustitución y contratación de los trabajadores, en el contrato colectivo de 1986 la empresa solicitaba al sindicato los trabajadores que necesitaba para cubrir plazas, si en un plazo de tres días el sindicato no daba respuesta, la empresa podía contratar personal libremente, para el contrato de 1992, el sindicato

tenía menos tiempo para emitir respuesta y además se estableció que las vacantes temporales y definitivas se cubrieran a juicio de la empresa.

Se introdujeron de forma generalizada grupos de trabajo, con lo que se excluyó la participación del sindicato al interior de las deliberaciones contractuales. En la contratación de terceros se volvió más fácil para la parte patronal reclutar a más trabajadores de confianza al margen del sindicato, consagrado en una cláusula específica, denominada trabajo de terceros, esto insidía concretamente en los trabajadores sindicalizados, que se obligaban a dejar sus puestos de trabajo de forma parcial o definitiva, en suma, los obreros especializados pasaron a ser empleados de confianza, ocupando puestos en control de calidad, investigación y desarrollo.

Para los casos de movilidad en el trabajo, en el contrato de 1986 se estipulaba que la empresa podía prescindir de la notificación al comité ejecutivo del sindicato si el desplazamiento duraba de entre uno y tres días, cuando el cambio era de entre cuatro y treinta días, la empresa tenía que notificar por escrito al sindicato, sin embargo en el contrato de 1992 el plazo para hacer cambios de lugar de trabajo, de horario o actividad fue de hasta quince días sin necesidad de notificar y consecutivamente hasta cuarenta y cinco días con el único requisito de avisar por escrito. Estos cambios no discriminaban en salario si el trabajador era desplazado a un puesto de menor o mayor jerarquía.

El contrato de 1992 también atentó contra un aspecto de central importancia relativo a la participación de los trabajadores en el proceso productivo, en el antiguo contrato se contemplaba muy someramente las notificaciones a la parte sindical de los cambios e innovaciones que promoviera la parte patronal, el sindicato podía reclamar o pedir solución inmediata ante disposiciones que afectaran los intereses de sus agremiados, para el contrato de 1992 se suprime prácticamente ese derecho.

En suma, se agrega un nuevo capítulo de los objetivos del trabajo que implicaban más adjudicaciones para los trabajadores en cuanto al conocimiento de la existencia de materiales, el estado de la maquinaria y la búsqueda continua de mejoras en los procesos. En la revisión del contrato colectivo se estipula la reducción de los integrantes de la comisión de cincuenta y seis a treinta trabajadores a fin de desagregar la revisión y medrar la equidad e igualdad de las partes interesadas (Pascual y Trejo, 1993). Por último, se extendió la figura de la subcontratación para todas las áreas de producción automotriz de la empresa, excepto la de ensamblaje final.

Los trabajadores lucharon por destituir al comité ejecutivo del sindicato, pero la Secretaría del trabajo se opuso, con ayuda de la empresa intimidando las protestas de los obreros, en el momento de la contratación se obligó a los trabajadores a firmar una carta presentada por la gerencia y el sindicato, por la cual renunciaban a ejercer sus derechos laborales en alguna demanda contra la empresa, lo que contravenía la legislación laboral vigente y sus derechos constitucionales (Montiel, 2001).

En General Motors de Ramos Arizpe aconteció la misma suerte de cambios en los contratos más próximos a la vigencia del TLCAN, específicamente el de 1992. Su sistema de escalafón determinaba que la calificación y capacidad en el trabajo estaban muy por encima de la antigüedad del trabajador, estableciendo un sistema de competencias entre los asalariados tendientes a percibir mejores salarios o puestos en la medida que mejor se contribuya a la generación de valor al capital. Al igual que en el contrato de Volkswagen Puebla, en General Motors se reforzó la cláusula de exclusión que consistió en la atribución de la empresa de separar de su puesto al trabajador que no estuviera afiliado al sindicato titular del contrato colectivo, con ello se violaba el derecho a la libertad de asociación, pluralismo y democracia sindical. Para Volkswagen, la desregulación laboral de 1992 fue la más violenta de su historia reciente, sin embargo, lo mismo ocurrió en plantas automotrices como la de DINA en Sahagún, Nissan en Cuernavaca y el cierre de General Motors en la capital (Montiel, 2001).

Estos y más cambios se sucedieron en el marco de los primeros años de funcionamiento del TLCAN que implicaron traumáticas consecuencias para el proletariado de la industria automotriz y del resto de los trabajadores y evidentemente una pérdida de poder de los sindicatos de la industria, sobre todo de los sindicatos más combativos como los independientes.

## **Capítulo 4. Debate actual**

### 4.1 Renegociación del acuerdo comercial: del TLCAN al T-MEC

#### 4.1.1 El tema laboral en el T-MEC

Con el paso del tiempo se hizo necesaria la actualización del tratado para adaptarlo a la nueva realidad nacional e internacional, la renegociación comenzó el 18 de mayo del 2017 cuando el representante comercial de Estados Unidos, Robert Lighthizer, informó a su congreso, la intención del expresidente Donald Trump de renegociar con México y Canadá el acuerdo, como parte de su nueva política comercial, Trump y su viraje proteccionista sostenía que los bajos salarios en México eran los responsables de la fuga de empleos en su país. Bajo la tónica de la guerra comercial con China y la contracción del comercio multilateral, Estados Unidos presionó fuertemente para que el acuerdo le favoreciera más que a sus vecinos y socios comerciales.

Formalmente las negociaciones comenzaron el 16 de agosto de 2017 entre los tres países, fueron firmadas el 30 de noviembre de 2018 en la cumbre del G20 en Argentina y entraron en vigor el 1 de julio del 2020, después de las firmas de los presidentes Donald Trump, Andrés Manuel López Obrador y el primer ministro canadiense, Justin Trudeau.

Tal como se preveía, la renegociación constó de muy arduos debates. En la segunda ronda de negociación en septiembre del 2017, Estados Unidos presentó un conjunto de demandas bastante ambiciosas e inaceptables para México, incluyendo una cláusula para revisar el tratado cada cinco años, eliminar los mecanismos de solución de controversias y elevar el contenido regional del sector automotriz para favorecer la producción de automóviles en Estados Unidos. En ese sentido Trump ya había arremetido con una condición para la exención de aranceles a los autos fabricados en plantas donde los trabajadores ganaran no menos de 16 dólares estadounidenses la hora, lo que significaba la ruina para la industria mexicana.

Esto se pudo haber interpretado ilusoriamente como un acto de benevolencia del presidente estadounidense, sin embargo, solo respondía a los intereses económicos que estaban en crisis en Detroit frente a la competencia externa. Para México fue muy difícil franquear estas demandas, por el solo hecho de que de esa ventaja dependía el éxito de sus exportaciones. Durante toda la renegociación, las reglas de origen y en general el sector automotriz fueron los temas que más tiempo tomaron en resolverse, la principal asociación de la industria automotriz mexicana

calificó de “no alcanzable” la propuesta de Estados Unidos de elevar el valor de contenido regional de 62.5% a 75% en un periodo de 4 años para los vehículos (La jornada, 2018).

El tema de los derechos laborales en México adquirió central importancia y se convirtió en un aspecto que a los ojos de Estados Unidos seguía siendo el motivo de la baja competitividad de los empleos y las capacidades industriales de aquel país. El comportamiento de la industria automotriz mexicana siguió arrojando buenos números hasta los últimos años de vida del TLCAN, de hecho de 1993 a 2016 el comercio de bienes automotrices se incrementó más de cinco veces, “la balanza comercial de Estados Unidos emigró de un superávit de 1,600 millones de dólares a un déficit de 64,300 millones, el comercio de autos dio cuenta de dos tercios de este déficit, mientras el comercio de partes y componentes automotrices representó el tercio restante” (Covarrubias, 2021).

En la primera ronda de negociaciones a la que asistieron los empresarios mexicanos y representantes de Estados Unidos y Canadá, el presidente del Consejo Coordinador Empresarial (CCE) auspiciado por el “cuarto de junto” Juan Pablo Castañón, adujo que no se podía culpar al tratado de ese déficit y que lo que tenía que hacer Estados Unidos era reforzar la transferencia tecnológica, la cooperación y el financiamiento en agricultura. También hablaron de que no se podían incrementar los salarios porque eso desequilibraría a la economía mexicana (Alegría, 2017). El entonces secretario de Relaciones Exteriores mexicano, Ildefonso Guajardo, también señaló en distintas ocasiones que el tema de los salarios mínimos en México no entraba en la negociación, pese a que fue exigido por Estados Unidos como un tema clave que generaba competencia desleal (González, 2017).

Durante la negociación se articuló un grupo de representantes del sector privado mexicano, denominado el “cuarto de junto” que entre otras cosas fungió como consejero y asesor de los representantes gubernamentales y empresariales que negociaron directamente el tratado. Este grupo recogió los temas más sensibles para la integración comercial, como lo fue el de la industria automotriz. La propuesta de los negociadores fue de mantener el valor de contenido regional de 62.5, no obstante, las primeras exigencias de Estados Unidos de subirlo hasta 80% le dificultaron a México disminuirlo más de 75%. También pugnaron por no aumentar los salarios y prolongar la gradualidad para alcanzar el valor de contenido laboral (Nava, 2021).

Mientras tanto al interior de México, se vivían tiempos de transición política, con la llegada de las elecciones presidenciales de 2018, se auguraban cambios significativos para las clases oprimidas. El candidato presidencial de morena, Andrés Manuel López Obrador, permeó los infranqueables canales de interlocución entre el estado y la población con respecto a la revisión del tratado. Instó a hacer consultas nacionales para permitirle a los grupos sociales intervenir en las deliberaciones. La reforma laboral del 2019 también convocó a sindicatos independientes a promover el dialogo y la movilización en torno a los riesgos que la Secretaría de trabajo y el gobierno le pudieran imprimir a la reforma.

Denunciaron que se deliberara en secreto el contenido de la reforma (Muñoz, 2017), dejando a la saga a todos los sectores involucrados. El observatorio ciudadano de la reforma laboral criticó que sean los sindicatos independientes los excluidos de dicho proceso y que el órgano encargado del registro de sindicatos y contratos colectivos de trabajo fuera controlado por los empresarios y los sindicatos oficialistas, previeron que de ser así los gremios y los próximos contratos seguirían cooptados por el corporativismo y la flexibilidad laboral. (Muñoz, 2017).

Como este ejemplo, existieron muchos otros que con la fuerza de la organización tejieron lazos en todo el mundo para impedir a la voraz maquina cosificadora del trabajo, seguir enriqueciéndose de la explotación y el expolio. Sin dejar atrás el caso de Bridgestone en 2017, la empresa de llantas de Morelos, que despidió injustificadamente a muchos obreros sin recibir liquidaciones de ley, los despedidos se habían opuesto a las medidas para flexibilizar el trabajo e imponer al sindicato de la CTM a cargo del charro Tereso Medina.

Para 2018 se unieron los sindicatos independientes de Volkswagen, Audi, Nissan, Bridgestone, General Tyre para respaldar el movimiento de los trabajadores en Morelos y tumbar los contratos de protección para dejar atrás los lastres de los sindicatos blancos y de esa manera ejercer sus derechos a la libre sindicalización (Muñoz, 2018). El llamado de esta alianza fue claro y conciso, construir un nuevo sindicalismo democrático en el sector automotriz para defenderlo de los sindicatos charros oportunistas en la industria.

Se comprueba que incluso hacia el final del TLCAN el sindicalismo autentico y la organización desde la base de los puestos de trabajo, que la mayoría de las veces provinieron del eslabón más débil de la industria como es el subsector de autopartes y proveeduría, no cesaron de luchar por conquistar derechos y mejorar sus condiciones concretas de trabajo y de vida. Así no se haya

alterado en lo general el régimen más amplio de las relaciones entre el gobierno y el sindicalismo lacayo de los empresarios, se sentaron referentes importantes para la nueva tónica política y social, inherente al T-MEC.

Entrando en materia del tratado, el texto consta de 34 capítulos e innova en temas que estuvieron ausentes en el TLCAN, como el tema laboral, comercio digital, medio ambiente, anticorrupción, buenas prácticas regulatorias, entre otras. El capítulo 23 corresponde al tema laboral y el 23-A con dedicatoria para México trata la representación de los trabajadores en la negociación colectiva, un apartado específico del valor de contenido laboral y además se incluye un innovador instrumento en la solución de conflictos laborales, el Mecanismo Laboral de Respuesta Rápida (MLRR), específico para instalaciones en el anexo 31-A que se divide en dos disposiciones, una para disputas México-Estados Unidos y México-Canadá.

El capítulo 23 se sustenta en la declaración de la OIT (Organización Internacional del Trabajo) de 1998 sobre los derechos en el trabajo, del cual las tres naciones son parte, así como de las leyes laborales y regulaciones que establecieron el congreso y la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, las leyes del congreso y la Constitución de los Estados Unidos de América. Los cuales están directamente relacionados con los derechos internacionalmente reconocidos:

- a) La libertad de asociación y el reconocimiento efectivo del derecho a la negociación colectiva.
- b) la eliminación de todas las formas de trabajo forzoso u obligatorio.
- c) la abolición efectiva del trabajo infantil, la prohibición de las peores formas de trabajo infantil y otras protecciones laborales para niños y menores.
- d) la eliminación de la discriminación en materia de empleo y ocupación.
- e) condiciones aceptables de trabajo respecto a salarios mínimos, 1 horas de trabajo, y seguridad y salud en el trabajo.

Los estados se comprometen a promover el cumplimiento de estas leyes a través de medios gubernamentales, tales como:

- a) Nombrar y capacitar inspectores.

- b) vigilar el cumplimiento e investigar presuntas violaciones, incluso mediante visitas de inspección “in situ” no anunciadas, y dar la debida consideración a las solicitudes para investigar una presunta violación a sus leyes laborales.
- c) buscar garantías de cumplimiento voluntario.
- d) requerir informes y el mantenimiento de registros.
- e) fomentar el establecimiento de comisiones obrero-patronales para abordar la regulación laboral en el centro de trabajo.
- f) proporcionar o fomentar los servicios de mediación, conciliación y arbitraje.
- g) iniciar procedimientos para procurar sanciones o remedios adecuados por violaciones a sus leyes laborales.
- h) implementar remedios y sanciones fiscales por el incumplimiento de sus leyes laborales, incluyendo la recaudación oportuna de multas y la reinstalación de los trabajadores (T-MEC, 2020).

Bajo esta tónica, se hace expresa la importancia de que cada estado debe cumplir con la correcta implementación de dichas leyes, sin que ello faculte a las autoridades para realizar actividades de aplicación de la ley en el territorio de otra parte. Se anexan importantes ejes respecto al nuevo entendimiento laboral: trabajo forzoso, violencia contra trabajadores, trabajadores migrantes, discriminación en el trabajo basado en el texto, concientización pública y garantías procesales, comunicaciones públicas, cooperación, dialogo cooperativo laboral, participación pública, consultas laborales.

Las partes establecerán un consejo laboral mediante el cual se revisarán cada cierto tiempo, el correcto funcionamiento del capítulo laboral. El consejo estará integrado por representantes gubernamentales de alto nivel en materia comercial y laboral, las decisiones adoptadas por el consejo se pondrán a disposición del público.

También se resuelve el establecimiento de puntos de contacto, estos facilitan la comunicación y coordinación continua entre las partes, en la resolución de las solicitudes de información y proporcionando suficientes recursos públicos que permitan el examen efectivo de los asuntos relacionados con este capítulo. Estos puntos de contacto equivalen a una oficina o un funcionario

laboral o comercial que funja como canal para abordar todo lo relacionado con quejas, consultas, denuncias, acceso a la información pública, etc.

El anexo 23-A de la representación de los trabajadores en la negociación colectiva en México aborda el establecimiento de leyes laborales que reconocen el derecho a participar en actividades de negociación o protección colectiva, derecho a formar y afiliarse al sindicato de su elección, prohibir la coerción e injerencia de los empleadores en dichas actividades, crear órganos independientes para registrar las elecciones sindicales, crear tribunales laborales autónomos de la Secretaría de Trabajo para la resolución de controversias laborales, revisión de los contratos colectivos al menos una vez durante los cuatro años posteriores a la entrada en vigor de dichas leyes, rendición de cuentas de las directivas sindicales ante sus agremiados así como transparencia y acceso a la información para todos los agremiados de sus contratos colectivos.

En dicho anexo se entiende por leyes laborales a la reforma que modificó la Ley federal del Trabajo en 2019, e incluso se colocó a esta legislación como condición para la entrada en vigor del T-MEC.

Los tribunales laborales independientes tendrían bajo su responsabilidad la resolución de los conflictos de representación sindical, mediante voto personal, libre y secreto. Para el registro de un contrato colectivo inicial, será obligatorio el apoyo mayoritario, a través del voto libre de los trabajadores cubiertos por el contrato y la verificación efectiva de la autoridad laboral independiente. Todos los contratos existentes, se revisarán al menos una vez durante los 4 años posteriores a la entrada en vigor del tratado.

Se establece que las revisiones se depositen ante la autoridad pertinente, para planear las futuras revisiones. El contrato colectivo de trabajo tendrá que ser accesible para todos los trabajadores cubiertos por el mismo. Todo ello se homogeneizó con lo dispuesto por la reforma laboral de 2019, en ella se dictan aspectos como la constancia de representatividad, la creación del Centro Federal de Conciliación y Registro Laboral (CFCRL), los tribunales laborales, la rendición de cuentas de los sindicatos hacia sus trabajadores, no obstante, la finalidad de este capítulo se circunscribe a lo asentado en el tratado.

El nuevo instrumento para la solución de controversias en materia laboral corresponde al mecanismo laboral de respuesta rápida, un instrumento muy innovador en su clase a nivel internacional. Tiene por objeto reforzar el cumplimiento de los compromisos laborales asumidos

en el T-MEC. Es aplicable para los derechos de negociación colectiva y representación de los trabajadores, inscritos en el anexo 23-A. Este mecanismo presenta una vía para que los ciudadanos, sindicatos, organizaciones de la sociedad civil y gobiernos puedan presentar una queja en caso de abusos o violaciones a los derechos laborales. Para hacerlo efectivo, el primer paso es presentar una petición, está la puede hacer cualquier ciudadano, asociación, sindicato (Encinas et al. 2021).

La ventaja de este mecanismo reside en la celeridad propuesta con la que dirime los conflictos laborales, la razón por la esto sucede es la estrategia del mecanismo dirigido a las empresas y sus productos, y no al sector productivo de forma extensiva, lo que hacen es retrasar la liquidación final de las cuentas aduaneras relacionadas con el ingreso de mercancías de la instalación exportadora o cubierta, lo que ocasiona la pérdida de clientes de los productos que pueden ingresar con aranceles, aumentando los costos irreversiblemente, presionando a la empresa a resolver cuanto antes el conflicto laboral para seguir gozando de la exención de aranceles.

Posterior a la petición o queja presentada por la entidad que alegue el cumplimiento de las obligaciones laborales o la denegación de derechos ante la oficina de Asuntos Comerciales y Laborales, Oficina de Asuntos Laborales Internacionales, Departamento de Trabajo de los Estados Unidos, los gobiernos de Estados Unidos o Canadá deben determinar si el caso contiene los criterios mínimos que presupongan la denegación efectiva de derechos en un centro de trabajo en un plazo máximo de 30 días, y en consecuencia presentar formalmente la solicitud de revisión al gobierno de México a través de la Secretaría de Economía.

A partir de la recepción de la solicitud de revisión, México tiene 45 días para dar una respuesta que determine si existe o no la denegación real de derechos, y en su caso, proponer una reparación. Cabe resaltar que desde que se realiza la solicitud de revisión a México, aun cuando no se ha acreditado la denegación por la parte demandada, Estados Unidos o Canadá, pueden retrasar la liquidación de cuentas aduaneras con el centro de trabajo exportador, coaccionando a la empresa para cooperar en la reparación de la violación de derechos laborales.

A continuación, la Secretaría del Trabajo y Previsión Social, será la encargada de reunir el respaldo jurídico que permitan determinar si existe o no la denegación de derechos, sirviéndose de la información provista por el Centro Federal de Conciliación y Registro Laboral, la Junta federal, los centros locales de conciliación laboral, juzgados laborales. Asimismo, se definirá si el caso es de ámbito federal o local.

La Secretaría del Trabajo convocará a una mesa Integral de análisis y medidas de reparación integrada por la Secretaría de Economía, unidades administrativas competentes de la Secretaría de trabajo, organizaciones sindicales, representantes de cámaras empresariales y representantes del centro de trabajo, con el objeto de brindar la oportunidad a las partes de aportar más evidencia para documentar el caso y así elaborar una opinión consultiva.

Si se afirma la denegación de derechos, se deberá proponer un plan de reparación en el expediente, que vendrá acompañado del compromiso de las partes por cumplirlo. Consecuentemente se abrirá un proceso de consultas Estado-Estado durante los 10 días siguientes, para acordar el curso de reparación y el plazo de su implementación. Los resultados de la etapa de consultas pueden devenir en:

- La implementación del curso de reparación resulta satisfactoria, concluyendo sin problemas el proceso.
- La implementación del curso de reparación no cuenta con la aprobación de la parte reclamante (Estados Unidos o Canadá), esta comunica a México, sus intenciones de imponer sanciones comerciales de forma unilateral, con 15 días de antelación.
- Las partes no llegan a ningún acuerdo sobre el curso de reparación, la parte reclamante podrá solicitar la integración de un panel que determine si existe o no la denegación de derechos.

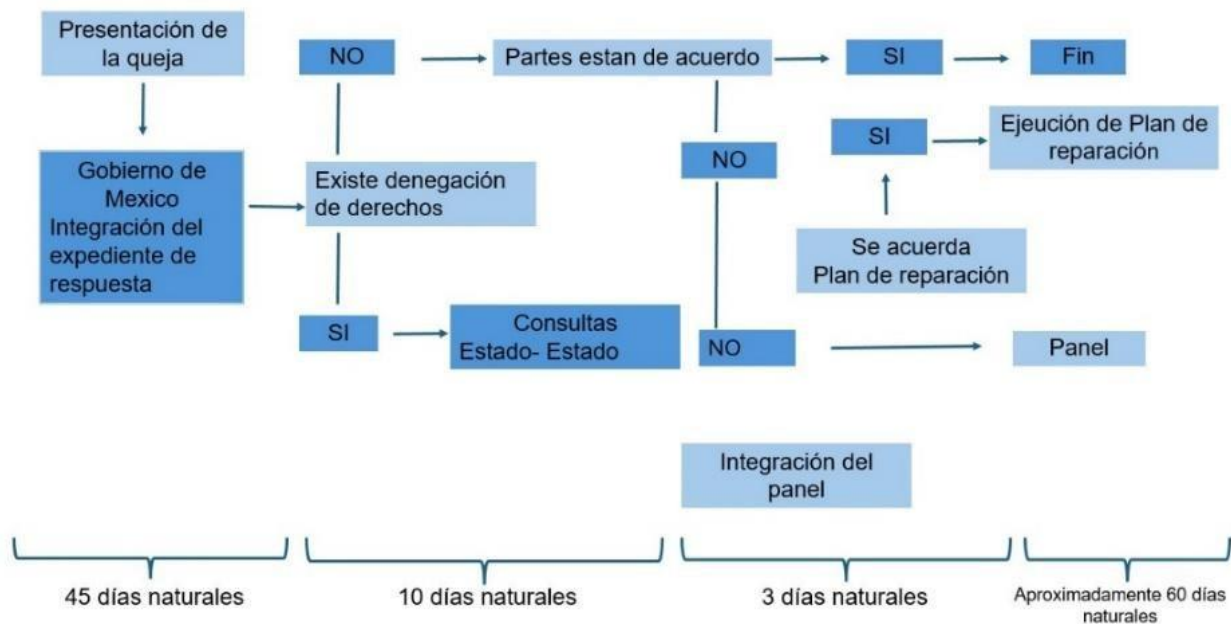
En caso de conformarse el panel laboral, este se integrará de especialistas laborales, uno de la parte reclamante, uno de la parte demandada y uno de la lista de panelistas que no son de una u otra parte. El proceso del panel tendrá 5 días hábiles para confirmar que la petición identifica el centro de trabajo, identifica las leyes que se presuponen violatorias por parte del centro de trabajo y provee suficientes elementos sobre los hechos que constituyen la denegación de derechos, como lo demuestra el cuadro 1.

A partir del quinto día hábil, el panel solicitará al gobierno de México la realización de una verificación in situ en la empresa o centro de trabajo de la queja, a fin de hacerse de más evidencia que abone a la determinación de la existencia o no de la denegación de derechos. Se tendrán que definir las acciones a llevar a cabo. Al día siguiente del panel solicitado para la verificación in situ, la Secretaría de Economía solicitará al propietario del centro de trabajo una visita, en caso de no aceptarla, la parte reclamante podrá solicitar al panel el reconocimiento automático de la denegación de derechos. Si el propietario acepta la visita, se deberá realizar en los 30 días

siguientes a la recepción de la solicitud, en ella podrán participar observadores. Por último, el panel tendrá 30 días para tomar una determinación, contados a partir de su constitución o de haber realizado la verificación.

Cuadro 2

*Proceso de etapa consultiva y arbitral del Mecanismo Laboral de Respuesta Rápida*



(Encinas et al. 2021)

En cuanto al valor laboral del artículo 4-B.7, se establecen medidas relacionadas con la industria automotriz que comprenden que al menos 40 %, de inicio, para vehículos ligeros, y 45 % fijo para unidades pesadas, debe elaborarse en plantas manufactureras donde se pague mínimo 16 dólares la hora a los trabajadores, esto a través de un periodo de transición que determina que para el arranque del T-MEC el valor de contenido laboral será de 15% y deberá crecer a 25% para 2023 (T-MEC, 2020).

Los aspectos laborales representan un avance importante en la nueva versión del acuerdo entre los tres países, incluso el anexo 23-A de la representación de los trabajadores en la negociación colectiva se entiende por leyes laborales a la reforma que modificó la Ley federal del Trabajo en 2019, que se colocó como condición para la entrada en vigor del T-MEC. Esta reforma es muy significativa para el régimen de representación de los trabajadores y los derechos colectivos, que se hallaban débilmente regulados en la ley y concebidos por Estados Unidos y Canadá como

impedimentos para resarcir los efectos de la desigualdad laboral, ocasionada por la falsa competitividad de México dado su sistema de dumping social.

No obstante, todo lo estipulado por el tratado y las leyes laborales en la actualidad, no son garantía de que en la práctica cotidiana los trabajadores estén transitando progresivamente hacia un nuevo modelo de justicia laboral y sindical. Existen muchos obstáculos para que los trabajadores mexicanos puedan gozar de sueldos competitivos, ni hablar del salario de 16 dólares por hora que dicta el artículo 4-B.7.4 del T-MEC, o bien que se pueda erradicar el trabajo forzoso en los sectores económicos prioritarios, o más aún se aseguren los plenos derechos de libre asociación, afiliación y negociación colectiva en el resto de las fábricas donde todavía no ha actuado el mecanismo de respuesta rápida.

#### 4.1.2 El tema de la industria automotriz en el T-MEC

Todo lo concerniente a la industria automotriz se encuentra en el capítulo 4 de reglas de origen, anexo B de mercancías automotrices. Se dispone de un periodo de transición de 3 años, para que los cambios sean implementados de forma gradual por los importadores y productores. Es así como las 3 partes dispondrán que el requisito de valor de contenido regional (VCR) para vehículos de pasajeros o camiones ligeros es:

- 66% bajo el método de costo neto, iniciando el 1 de enero de 2020 o la fecha de entrada en vigor del tratado
- 69% bajo el método de costo neto, iniciando el 1 de enero de 2021 o un año después de la entrada en vigor del tratado.
- 72% bajo el método de costo neto, iniciando el 1 de enero de 2022 o dos años después de la entrada en vigor del tratado.
- 75% bajo el método de costo neto, iniciando el 1 de enero o tres años después de la entrada en vigor del tratado.

Además, el alcance de los requerimientos de Valor de Contenido Regional se amplió, porque ahora no sólo es necesario que un vehículo cumpla con un VCR general, sino que se establecen umbrales específicos para diferentes componentes individuales. En el caso de los automóviles ligeros, además de cumplir un VCR de 75%, cada una de las autopartes esenciales también debe cumplir individualmente con un VCR de 75% para ser considerada originaria. La condición para autopartes

esenciales difiere de la aplicada a las autopartes principales, las cuales sólo deben tener un VCR de 70%; por otro lado, las autopartes complementarias tienen un requerimiento de VCR de 65%. No obstante, se flexibilizó la metodología de su cálculo, al introducirse el concepto de *Roll up*<sup>21</sup> o acumulación, por medio de este método algunos materiales no originarios de la región no entran en el cálculo del valor de contenido regional, siempre y cuando hayan sido utilizados como insumo para producir materiales originarios que posteriormente se incorporen en el vehículo. Al cumplir con las reglas de origen establecidas en este anexo, los bienes automotrices acceden a una tasa arancelaria de 0% con libertad total de intercambio en la región, de lo contrario, si los exportadores renuncian a solicitar el trato libre de aranceles, tendrán que pagar un arancel de 2.5% según las reglas del esquema de nación más favorecida (IMCO, 2020).

#### 4.2 Las condiciones laborales para los trabajadores automotrices mexicanos en la actualidad

La principal pregunta que cabe hacerse a estas alturas es si a los trabajadores les ha bastado la reforma laboral de 2019 y los instrumentos del T-MEC para mejorar sus relaciones laborales, democratizar sus instituciones, incrementar su calidad de vida en virtud de mejores salarios y más justas condiciones en el lugar de trabajo. La realidad es que no, el alcance de estos mecanismos apenas y logran arrojar luz sobre la punta del iceberg de los problemas estructurales que padecen los trabajadores de la industria automotriz mexicana. La verdad es que aún sigue siendo reducido el número de empresas, donde el mecanismo laboral de respuesta rápida ha sido utilizado y aún menos donde los resultados han sido positivos, los resultados son desiguales, persisten conflictos en muchas otras plantas industriales que participan en la producción de autos. Ha pasado poco tiempo desde que cobraron vida estos cambios institucionales, y es difícil conformarse con el poder preventivo y disuasivo más general que pudieran tener las denuncias por denegación de derechos en algunas plantas o los acuerdos entre sindicatos para fortalecer sus organizaciones.

Por su parte desde que entró en vigor el T-MEC, el mecanismo laboral de respuesta rápida se ha activado en 19 ocasiones, 12 de estas en la industria automotriz, las restantes en el sector textil, minero y de alimentos. En mayo de 2021 se activó este instrumento en Tridonex, empresa

---

<sup>21</sup> Este concepto permite que algunos materiales no originarios de la región no se incluyan en el cálculo del VCR, siempre y cuando hayan sido utilizados como insumo para producir materiales originarios que posteriormente se hayan incorporado en el vehículo (IMCO,)

fabricante de autopartes en Matamoros Tamaulipas, cuyas constantes vejaciones a los trabajadores en contra de su derecho a la libre representación sindical independiente hizo que en Estados Unidos la AFL-CIO presentara quejas ante la oficina de la representante comercial de ese país (IMCO, 2021), reduciendo a solo 3 meses el tiempo de la resolución del conflicto.

En esta instalación se alcanzó un acuerdo con la empresa, en torno a otorgar finiquitos, liquidaciones y salarios caídos a más de 150 trabajadores escindidos, un acuerdo para que los agremiados eligieran su sindicato sin coacción, entre otras medidas logradas por el mecanismo laboral en el marco del T-MEC. Ocurrió lo mismo en la planta automotriz de General Motors en Silao Guanajuato, tras el constante abuso a sus derechos colectivos, en contubernio con el Sindicato Miguel Trujillo López de la CTM. La filial estadounidense ubicada en Guanajuato había confabulado con el sindicato charro de la CTM una insostenible situación para los más de 6000 trabajadores que laboran en sus instalaciones, para abril de 2021 la revisión del contrato colectivo se enfrentó con el movimiento independiente de los trabajadores bajo el nombre del SINTTIA (Sindicato Independiente Nacional de Trabajadores y Trabajadoras de la Industria Automotriz) que le disputó la titularidad del contrato al sindicato oficial cetemista.

A este conflicto le siguieron despidos, intimidaciones, hostigamiento a los trabajadores por la dirección sindical cetemista en contubernio con la empresa, Estados Unidos activó el mecanismo denunciando la violación de derechos laborales colectivos, el gobierno mexicano solicitó se realizara una nueva votación para renovar el contrato colectivo, al mismo tiempo Estados Unidos, suspendió la liquidación final de las cuentas aduaneras relacionadas con las entradas de mercancías de la planta de GM en Silao. Al final se aprobó un nuevo contrato colectivo de trabajo dirigido por el SINTTIA, que logró un aumento salarial del 8.5% por encima de la inflación interanual (Juárez, 2022).

Uno de los casos más lamentables fue el de la empresa VU Manufacturing en Piedras Negras Coahuila, empresa dedicada a la tapicería de carros, con sede oficial en Michigan. En Julio de 2022 cuando la Liga Sindical Mexicana denunció la vulneración de los trabajadores a la libre sindicación, entre otros serios aspectos de denegación de derechos, la empresa decidió cerrar sus puertas, rechazando sujetarse al curso de remediación dictado por el MLRR, dejando a varios trabajadores sin sus liquidaciones íntegras y fichados en listas negras como extrabajadores de la empresa fantasma (Dimaggio y Saperstein, 2023).

Más recientemente el último caso del mecanismo laboral se esgrimió en la planta de Volkswagen en Cuautlancingo Puebla, comenzó en junio de 2024, cuando trabajadores que participaban en actividades sindicales, fueron despedidos y tras presentar una queja por denegación de derechos de libertad de asociación y negociación colectiva vía dicho mecanismo, el gobierno de México aceptó una revisión al interior de la instalación, concretando un acuerdo con la compañía para reincorporar a los trabajadores escindidos, más el pago de salarios retroactivos y prestaciones completas. Otras de las medidas de remediación acordadas es que la empresa deberá capacitar a su personal sobre la carta de neutralidad para que los trabajadores sepan que pueden elegir libremente al sindicato que los representará sin que la empresa pueda intervenir en dicho proceso (Hernández, 2024).

El tiempo en el que se dirimen las soluciones al amparo de este mecanismo, es muy corto y esto es porque al solo presentarse en industria cuyos bienes son objetos de comercio entre las partes, en el acuerdo se le denomina “sectores cubiertos”, la presión se ejerce a través del retraso de las liquidaciones finales de las cuentas aduaneras relacionadas con el ingreso de mercancías de dicha instalación, ello provoca la pérdida de clientes de los productos que pueden ingresar con aranceles, aumentando los costos y restando su competitividad. Esto presiona a la empresa a resolver cuanto antes el conflicto, para seguir gozando de la exención de aranceles (Claussen, 2023).

Respecto a los niveles salariales de los trabajadores de la industria, Covarrubias habla de que durante los 25 años del TLCAN, los trabajadores del sector terminal de la industria pasaron de recibir de 1.9 a 2.6 dólares por hora, es decir crecieron en menos de un dólar. Mientras en lo que vamos del T-MEC según datos del Banco de México, en 2020 y 2021 los salarios contractuales aumentaron 4.8 y 4.6% y para 2022 incrementaron en 6.8%, es decir durante el gobierno de Andrés Manuel López Obrador y la reforma laboral de 2019, los salarios aumentaron 0.30 dólares (Covarrubias, 2022). En otras palabras, en lo que va del T-MEC el salario ha crecido una tercera parte de lo que en 25 años a marchas forzadas le costó aumentar. Sin embargo, no se han podido igualar los salarios con sus homólogos en Estados Unidos y Canadá puesto que las empresas se siguen aprovechando de los salarios precarios y las leyes laxas de México.

En la industria del automóvil, industria que, por su desarrollo y modernización en las últimas décadas, ha demostrado ser para México un espacio privilegiado para los derechos de la clase obrera que ella emplea, los intereses capitalistas no se quedan atrás, el lastre de la subcontratación ha enraizado profundamente el mercado laboral de proveeduría que abastece a toda la cadena

productiva de ensamblaje de autos. Este régimen de contratación ha socavado los derechos de los trabajadores que emplea mayormente la industria en actividades no principales, como en los recursos humanos, limpieza y seguridad. Pese a la reforma de 2012 a la Ley federal del Trabajo para regular el también llamado outsourcing, los números no han dejado de crecer y afectar las condiciones sociales del trabajador (Pérez et al. 2022).

Los trabajadores de estas empresas están sujetos a despidos continuos, ya que en muchas ocasiones las empresas les piden que cedan su antigüedad a cambio de ser recontratados (Fenoglio y Vázquez, 2009), es un medio para evadir obligaciones con los trabajadores, como seguridad social, prestaciones, vacaciones, liquidación. Bajo esta figura también persiste la transferencia de trabajadores de una empresa a otra. Así los trabajadores dejan de pertenecer formalmente a la empresa principal, perdiendo así su relación laboral con el verdadero patrón, dejando de percibir la participación de utilidades que ellos mismos contribuyeron a producir (Pérez et al. 2022).

Los cambios han sido significativos, los resultados son esperanzadores para los millones de mexicanos que aquí se emplean, empero, el sindicalismo mexicano sigue manteniendo las mismas bases corporativizadas, las reformas apenas han rozado el sistema laboral mexicano, sentado en el charrismo, la simulación y la protección patronal. La CTM, la CROC, la CROM, el Congreso del Trabajo y todos los sindicatos históricamente oficialistas, solo han servido para explotar y enriquecer a unos cuantos, en las cúpulas, en la actualidad, aunque están en crisis, siguen rigiendo en gran parte de la industria y lo seguirán haciendo en la medida en que los trabajadores se hagan de sus organizaciones y derechos de forma independiente.

## Conclusiones

El objeto de este trabajo se centra en descifrar las condicionantes que eclipsaron la intervención de los sindicatos en la firma del tratado comercial con Estados Unidos y Canadá, si bien el peso de las transformaciones del sistema internacional de la posguerra delineó la dirección de las economías en desarrollo y las supeditaron a la receptividad de las inercias cíclicas del modo de producción capitalista. La apertura comercial de México no puede estudiarse de forma aislada de los acontecimientos más generales como el agotamiento del modelo de industrialización por sustitución de importaciones, el sobreendeudamiento con la banca privada internacional, las múltiples crisis financieras, los preceptos del consenso de Washington, amén de las libres fuerzas del mercado en el mundo subdesarrollado.

México fue una pieza clave para Estados Unidos tras la crisis de la deuda en 1980, dado que la moratoria del pago atrajo reacciones para justificar las nuevas políticas de ajuste, como las mal llamadas reformas estructurales impulsadas por el Banco Mundial para armonizar los déficits crediticios o las agendas neoliberales hechas pasar por artículos como el “What Washington means by policy reform”. El gobierno mexicano rebasó los objetivos fijados por el Banco Mundial y a cambio le concedieron créditos para financiar las reformas comerciales en el marco del GATT.

Para 1988 Estados Unidos y Canadá ya formaban parte de un acuerdo de libre comercio y solo hacía falta incorporar a México al bloque comercial, con el cual Estados Unidos podría competir contra el creciente poder económico de China y Europa. Como se sabe el TLCAN fue concebido en un periodo en el que los acuerdos comerciales ya no solo atendían a aspectos de intercambio de bienes o servicios entre naciones, sino que extralimitan sus efectos en toda la actividad económica, política y social. De ahí que la influencia de los actores de más diversa índole en los tres países se movilizase para incidir en las negociaciones.

En Estados Unidos y Canadá la correlación de fuerzas siempre ha apuntado a que sectores de la sociedad como los sindicatos jueguen un papel predominante en la interlocución con el gobierno, basta con admitir que en Estados Unidos el voto demócrata o republicano esta siempre atravesado por las concesiones a las organizaciones obreras. Las centrales obreras más importantes de aquellos países agotaron sus recursos en demostrar las debilidades del acuerdo con México, denunciaron el carácter de urgencia que el expresidente George Bush le dio a la aprobación. Pese a toda la maquinaria echada a andar en contra del Tratado, se concretó con dos acuerdos paralelos para el tratamiento de la cooperación laboral y ambiental.

Los sindicatos de Estados Unidos y Canadá previnieron el desastre que traería la masiva relocalización de empresas que otrora empleaban a miles de trabajadores en esos países y a partir de 1994 buscarían incrementar sus utilidades sirviéndose de los bajos salarios y las ventajas estructurales que ofrecía México dada su posición geográfica y sus permisivas leyes. Si bien fueron pocos, pero muy valiosos los actos de solidaridad de los sindicatos norteamericanos que le sembraron cara al proteccionismo laboral que temía que el traspaso de esos empleos a México implicara prerrogativas útiles a los mexicanos para mejorar sus condiciones de trabajo y de vida. La realidad es que la bonanza de las empresas nunca favoreció a los trabajadores de ningún país, sino a las corporaciones y los grandes capitales de todo el mundo.

Por otro lado, la oportunidad que significó el TLCAN para fortalecer la cooperación laboral entre las tres naciones no fue agotada de la mejor forma por las organizaciones obreras contemporáneas. El tratado intervino todos los aspectos de la estructura productiva y por esa razón debió ser canalizada como herramienta para defender los derechos de los trabajadores, empero, eso significaba desafiar el régimen patronal del estado mexicano, canadiense y estadounidense. La fuerza económica del sector automotriz bien bastaba para empoderar a su clase trabajadora junto con las demás ramas industriales del país para ligar sus esfuerzos con los trabajadores de todo el bloque comercial. La oportunidad de configurar a la clase más oprimida de la región, la mexicana, como el bastión con la capacidad de cohesión para definir una unión internacional de sindicatos frente al asedio neoliberal del tratado, se desaprovechó.

En México las fuentes que documentan el devenir del sindicalismo mexicano en el marco de las negociaciones son muy escasas, ya sea por las características del momento histórico y el carácter confidencial de sus propósitos más ligados a las políticas coyunturales de la época. El sindicalismo del sector automotriz es muy parecido a los sindicatos de cualquier otro sector económico de la época, un sindicalismo lejano a los trabajadores, burocratizado y particularmente aislado de los acontecimientos fabriles en el resto de la industria. Históricamente los sindicatos han sido órganos apéndices de las transformaciones económicas en México, los trabajadores en muchas ocasiones no conocen a sus representantes en el piso de las fábricas, cuando no prefieren organizarse solos. La pax laboral, como fue instaurada por los regímenes pasados en el país, para poder atraer inversiones y capitales sobre la base de la conciliación y la ausencia de conflictos laborales, sirvió como modelo político utilizado por el gobierno mexicano de la mano de los sindicatos más

poderosos como la CTM, CROM, CROC y más tarde la asociación del Congreso del trabajo. Sus objetivos eran mantener las condiciones apropiadas para el sano desenvolvimiento de los capitales, condiciones que les garantizaban a los patrones hacer y deshacer sin por ello recibir respuestas organizadas de los trabajadores.

Esto fue un aliciente para muchas empresas que buscaban la estabilidad y la cooperación redistributiva con los trabajadores. Ese escenario se reforzó con el TLCAN y el régimen político sucesivo. La industria automotriz mexicana ya se encontraba desarrollada desde antes del acuerdo, y esto permitió que fuera de las más asediadas por los cambios en la estructura productiva y sus consecuencias laborales. Los ingresos de los trabajadores se convirtieron paulatinamente en capital, la explotación financiera de los trabajadores vio transformar los ahorros, los fondos de vivienda, salud, educación en financiamiento de la economía.

Instrumentos institucionales del tratado como el Acuerdo de Cooperación Laboral de América del Norte fueron muy útiles para determinar una de las causas que para el caso mexicano era la responsable de la coyuntura económica.

Nos referimos al autoritarismo y al atraso en el reconocimiento de los derechos laborales colectivos por parte del estado mexicano, en la medida en que las denuncias al amparo del ACLAN se sucedieron, se constató que los derechos colectivos como el de libre asociación y sindicación, negociación colectiva, derecho a huelga estaban incipientemente desarrollados. Las denuncias ante la Oficina nacional administrativa de Estados Unidos por violaciones a los derechos laborales como el caso de Han Young sobre libertad sindical que derivó en el reconocimiento de un sindicato independiente.

Los conflictos laborales que denunciaron los atropellos a sus derechos, como el documentado caso en la planta llantera en Continental Tire, que recibió agencia política en todo el país de organizaciones sociales, muestras de solidaridad internacional de los trabajadores de la industria en Alemania. Atraeron al debate la marginalidad del enfoque social en la relación comercial. El tiempo le dio la razón a los detractores del TLCAN, que siempre fueron reacios a formalizar la relación comercial de la región en los espacios en donde como afirma Karl Marx son la junta que administra los negocios comunes de la clase burguesa y el estado.

Las consecuencias son palpables a más de 3 décadas del acuerdo, por un lado, la industria automotriz sigue arrojando cifras positivas de su afianzamiento y consolidación económica, según datos de la OMC entre 2022 y 2023 sus exportaciones crecieron un 14.33%, lo que representa 31%

del total de las exportaciones en México, contribuyendo con el 3.57% al PIB nacional (Hacienda, 2023). En este panorama el principal destino comercial de los bienes automotrices producidos en México, es Estados Unidos con un monto común de 129,680 millones de dólares para 2023, inmediatamente después le sigue Canadá con un monto común de 8, 616 millones de dólares (Economía, 2023). Es decir, Estados Unidos y Canadá son los principales importadores de carros y partes producidas en México y como es natural primeros socios comerciales en el rubro automotriz de México.

Recientemente los cambios en la estructura productiva global, introducidos por el fenómeno del nearshoring, siguen manteniendo sujeto al mercado mexicano para la inversión extranjera directa, con ventajas estratégicas para la reducción de costos y riesgos con acceso al principal mercado norteamericano. China ha fortalecido su presencia en México, de hecho, estudios señalan que la reubicación de empresas manufactureras chinas en la región se ha visto acelerada en los últimos años, los proyectos chinos concentran sus operaciones en la industria automotriz, de autopartes y comunicaciones, esto con el fin de penetrar indirectamente al mercado estadounidense (Galeana, 2024). Un escenario que seguramente fortalecerá a la industria y su innovación tecnológica en materia de electromovilidad.

Con la renegociación del tratado en 2018 se contempló la venida de actores con potencial destabilizador para las relaciones comerciales como lo es China, el incremento de las reglas de origen no ha sido suficiente para detener el crecimiento exponencial de las inversiones del país asiático en México, incluso por encima de las filiales estadounidenses. En el corto plazo esto mantiene en equilibrio los costos de los bienes automotrices para la región, sin embargo, queda en entredicho la generación de valor agregado para la industria mexicana.

En contraste, tras la entrada en vigor del T-MEC en 2020 se han abierto esperanzadores horizontes, a saber: la integración de nuevos capítulos en lo laboral y el comercio de autos, el mecanismo de respuesta rápida, la reforma de la Ley federal del Trabajo, son muestra de ello. Pero si algo nos ha enseñado la historia es que en México existe una gran diferencia entre una muy prometedora ley escrita que responden a cambios institucionales importantes dentro del ordenamiento comercial y laboral mexicano y al mismo tiempo un cerco que impide que las condiciones concretas del trabajo no solo se multipliquen en términos cuantitativos con la creación de nuevos empleos, sino que se extiendan y horizontalicen por todo el espectro manufacturero de las relaciones obrero-patronales que pongan en el centro los derechos y las necesidades de los trabajadores.

Los citados casos en los que ha intervenido el mecanismo laboral de respuesta rápida se concentran mayormente en el sector automotriz y autopartes, no es una coincidencia que el interés de Estados Unidos en inhibir las violaciones de derechos laborales colectivos se centre en un sector económico clave para las dos naciones, junto a la política paliativa demócrata que pretende solucionar los problemas laborales estadounidenses desde México.

Es muy importante reconocer que, si bien los acuerdos y remedios arrojados por este instrumento son muy valiosos para los trabajadores, y abonan a mejorar las prácticas y los consensos con las organizaciones sindicales y las patronales, en medio de las dinámicas transformadoras que sufre la industria a nivel nacional e internacional. También los incrementos al salario mínimo, con énfasis en la Zona Libre de la Frontera Norte (ZLFN) impulsados por el gobierno actual, han reducido comparativamente la brecha salarial y mejorado la economía de las familias mexicanas en la coyuntura postpandemia. Aun nos encontramos a años de igualar los salarios mexicanos con los de nuestros socios. En relación con eso se puede concluir que el debate debe permanecer orientado hacia los derechos de los trabajadores. El equilibrio económico que se da en la continua calificación y capacitación de las habilidades en toda la cadena de producción, en favor de aumentar el valor agregado de los bienes automotrices de la mano con altos índices de crecimiento y profesionalización del personal.

Es importante la apertura de canales de participación de los sectores económicos estratégicos que son objetos de comercio en la zona de libre comercio de América del norte, México tiene que afianzar nuevas posturas que reflejen la responsabilidad y la seguridad como un socio comercial fuerte, que defienda los intereses de los mexicanos frente a todos los rostros del neoliberalismo: la desregulación de la economía, la flexibilización laboral y la intervención golondrina de los capitales transnacionales. Es imprescindible enriquecer la agenda en materia laboral, ambiental, de derechos humanos, de movilidad social, propiedad intelectual ya que constituyen ejes decisivos para la política comercial mexicana y las relaciones internacionales en la próxima renegociación del tratado en 2026, de otro modo las bases sobre las que se sostiene el sistema económico conciliador, no garantizaran en el largo plazo la bonanza del sector ni de la arquitectura productiva nacional.

## Bibliografía

AFL-CIO. (mayo de 1991). *Posición de la AFL-CIO ante el TLC*. La Jornada.

Alegría, A. (agosto 2017). *IP: imposible, equiparar los salarios de México con los de sus socios del TLCAN*. La jornada.

Álvarez, M. (julio del 2002). *Cambios en la industria automotriz frente a la globalización: el sector de autopartes en México*. Contaduría y Administración. UNAM. Recuperado de: <https://www.redalyc.org/pdf/395/39520604.pdf>

Argentina. Recuperado de: <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=2496090>

Aritz. Recuperado de: <https://www.marxists.org/espanol/lenin/obras/1910s/derech.htm>

Bensusán, G. (1993). *Perspectivas de la legislación laboral mexicana en el umbral del TLC*. Crítica Jurídica Nueva Época, (12). Recuperado de: [https://www.criticajuridica.org/index.php/critica\\_juridica/article/view/262](https://www.criticajuridica.org/index.php/critica_juridica/article/view/262)

Bensusán, G. (1996). Los sindicatos mexicanos en la transición política. Argumentos 24. Recuperado de: <https://argumentos.xoc.uam.mx/index.php/argumentos/article/view/726/722>

Bensusán, G. (2020). *La transformación del modelo de regulación laboral mexicano y sus vínculos con la integración económica en América del Norte*. Documento de trabajo de la OIT. Recuperado de: <https://www.ilo.org/es/publications/la-transformacion-del-modelo-de-regulacion-laboral-mexicano-y-sus-vinculos>

Bensusán, G., Middlebrook, K. (2013). *Sindicatos y política en México: cambios, continuidades y contradicciones*. CLACSO. Recuperado de: <https://biblioteca.clacso.edu.ar/clacso/coediciones/20130708125012/SindicatosypoliticaenMexico.pdf>

Berumen, S. (1999). Análisis de México y el Tratado de libre comercio de América del Norte

Calderon, C., Sanchez, I. (2012). *Crecimiento económico y política industrial en México*. Problemas del desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía, Vol.43, num. 170. Universidad Nacional Autónoma de México. Recuperado de: <https://www.redalyc.org/pdf/118/11823063006.pdf>

Camacho, O. (1991). *Seis partidos exigen informes claros de los que se negocia en el TLC*. La jornada

Camacho, O. (1991). *Suspender platicas del TLC, demandan partidos*. La jornada

Carbajal, Y., Del Moral, L. (2014). *El desempeño del sector automotriz en México en la era tlcán. Un análisis a 20 años*. Paradigma Económico. Centro de Investigación en Ciencias Económico

Administrativas. Facultad de Economía, Universidad Autónoma del Estado de México. Recuperado de: <https://paradigmaeconomico.uaemex.mx/article/view/4796/3201>

Carbaugh, R. (2009). *Economía Internacional*. décimo segunda edición. Cengage Learning Editores. Recuperado de: [Libros - Economía Internacional.pdf](#)

Cárdenas, E., Ocampo, J., Thorp, R. (2003). *Industrialización y estado en la América latina: la leyenda negra de la posguerra*. Fondo de Cultura Económica.

Cárdenas, E., Ocampo, J., Thorp, R. (2003). *Industrialización y estado en América latina*. El trimestre económico FCE.

Cardoso, F., Faletto, E. (1969). *Dependencia y Desarrollo en América Latina*. Siglo XXI Editores.  
Carrillo, J. (1994). *Dos décadas de sindicalismo en la industria maquiladora de exportación : examen en las ciudades de Tijuana, Juárez y Matamoros*. Porrúa.

Castañeda, V., Díaz, Ó. (2016). *El Consenso de Washington: algunas implicaciones para América Latina*. Universidad Pedagógica y Tecnológica de Colombia. Recuperado de: <https://doi.org/10.19053/01203053.v36.n63.2017.4425>

Castellanos, J. (2016). Industria automotriz y TLCAN: Las empresas estadounidenses. *Ola Financiera*, 9(25), 128–163. <https://doi.org/10.22201/fe.18701442e.2017.25.57736>

Castells, A. (1978). *La concepción marxista de las relaciones internacionales*. CEINAR.

Cepal. (1996). *Transformación productiva con equidad*. Santiago de Chile. Recuperado de: <https://repositorio.cepal.org/server/api/core/bitstreams/f2d4a695-1540-4bba-9e2f-3d0dc5b25fe4/content>

Claussen, K. (2023). *Notas sobre el Mecanismo Laboral de Respuesta Rápida del T-MEC*. En Vega, G., Verasaluze, J. (Coord). *Derechos laborales y el T-MEC (38-43)*. Colegio de México. Recuperado de: [https://praem.colmex.mx/wp-content/uploads/2024/01/DerechosLaborales\\_T-MEC\\_COLMEX\\_15ene24-002.pdf](https://praem.colmex.mx/wp-content/uploads/2024/01/DerechosLaborales_T-MEC_COLMEX_15ene24-002.pdf)

Covarrubias, A. (2010). *México y el mundo. Historia de sus relaciones exteriores, Tomo IX Cambio de siglo: la política exterior de la apertura económica y política*. El Colegio de México.

Covarrubias, A. (2021). *El t - mec y la tercera generación de arreglos laborales. Escenarios probables para el trabajo y la industria regional*. Norteamérica CISAN. Recuperado de: <https://www.revistanorteamerica.unam.mx/index.php/nam/article/view/470>

Covarrubias, A. (2022). *Salarios en la industria automotriz, ¿dónde estamos parados?*.

Covarrubias, A., Bouzas, A. (2016). *Empleo y políticas sindicales en la industria automotriz de México*. Fundación Friedrich Ebert en México. Recuperado de: <https://library.fes.de/pdf-files/bueros/mexiko/13017.pdf>

Cypher, J. (1991). *La política de México para la promoción de exportaciones: ¿un nuevo patrón de acumulación?* Revista mexicana de sociología. Recuperado de: <https://biblat.unam.mx/hevila/Revistamexicanadesociologia/1991/vol53/no3/5.pdf>

Da Conceição, M. (1979). *De la sustitución de importaciones al capitalismo financiero*. (Perez, J, Trad.) Fondo de Cultura Económica. (1977)

Dale, S. (1990). *Industria, estado y política en México : los empresarios y el poder*. (Barnetche, A. Trad.) Grijalbo

De Jesús, M. (mayo de 1991). Mosbacher: el fast track, Seguro en el senado. La Jornada.

De Paiva, M. (2003). *Sustitución de importaciones y crecimiento en Brasil* en Cárdenas, E., Ocampo, J., Thorp, R (Ed.), *Industrialización y estado en América latina* (210-240). El trimestre económico FCE.

Del Castillo, M. (febrero de 1991). Menor crecimiento y mayor desempleo por la guerra,

Dimaggio, D., Saperstein, C. (23 de septiembre 2023). *Mexican Autoworkers Are Being Blacklisted for Unionizing*. Jacobin. Recuperado de: <https://jacobin.com/2023/09/mexican-autoworkers-blacklist-independent-union-uaw-solidarity>

Economía. (2023). *Vehículos*. Data México. Recuperado de: <https://www.economia.gob.mx/datamexico/es/profile/product/vehicles>

El Economista. Recuperado de: <https://www.eleconomista.com.mx/capitalhumano/Salarios-en-la-industria-automotriz-donde-estamos-parados-20220906-0103.html>

*El imperialismo hoy cifras-hechos-América latina*. (1973). Editorial Anteo.

El sol de Puebla.

Encinas, A., Ceballos, I., Gamboa, E. (enero 2021). *T-MEC Y SU MECANISMO LABORAL DE RESPUESTA RÁPIDA: ENERO 202 1 UNA GUÍA DE ACCIÓN PARA MÉXICO*. Secretaría de Economía, recuperado de: [https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/731283/T-MEC\\_Y\\_SU\\_MECANISMO\\_LABORAL\\_5\\_DE\\_ENERO\\_V2\\_1.pdf](https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/731283/T-MEC_Y_SU_MECANISMO_LABORAL_5_DE_ENERO_V2_1.pdf)

Espínola, M. (2015). *Estado, Charrismo y reestructuración capitalista en México:1982-1989*. [Tesis de licenciatura, UNAM]. <https://repositorio.unam.mx/contenidos/117719>

Estay, J. (2005). *América Latina en las negociaciones comerciales multilaterales y hemisféricas*. CLACSO. Buenos Aires. Recuperado de: <http://bibliotecavirtual.clacso.org.ar/clacso/gt/20101013124703/8Partell3.pdf>

Fajnzylber, F. (1983). *La industrialización trunca de América latina*. Editorial nueva imagen.

Fenoglio, F., Vázquez, A. (2009). *Explotación economía política del encierro y la mutilación*. En Rodríguez, S. (Director). *Rebeldía* año 7 numero 64 (15-22). Rebeldía.

Furtado, C. (1971). *La economía latinoamericana formación histórica y problemas contemporáneos*. Siglo XXI editores.

Galeana, D. (octubre, 2024). Tensiones comerciales en la relación México, Estados Unidos y China: el caso de la industria automotriz en el marco del t-mec. En 30 años de integración económica (8-26). Revista del Observatorio de la relación binacional México-Estados Unidos. Año 2, Numero 6. Recuperado de: [https://observatoriobinacional.politicas.unam.mx/wp-content/uploads/2024/10/Revista-ORBEM\\_30-anos-de-integracion-economica\\_compressed-1.pdf](https://observatoriobinacional.politicas.unam.mx/wp-content/uploads/2024/10/Revista-ORBEM_30-anos-de-integracion-economica_compressed-1.pdf)

García, A. (2020). *Historia de la industria automotriz en México y sus modelos productivos de 1925 a 2008*. El semestre de las especializaciones 1-2. Recuperado de: [https://www.depfe.unam.mx/especializaciones/revista/1-2-2020/05\\_HE\\_Garcia-Echeverria\\_2019.pdf](https://www.depfe.unam.mx/especializaciones/revista/1-2-2020/05_HE_Garcia-Echeverria_2019.pdf)

García, H., Carrillo, J., Bensusán, G. (2022). *La precariedad salarial en la industria automotriz en México. Brechas pendientes ante la nueva gobernanza laboral del t-mec*. Norteamérica. Recuperado de: <https://www.revistanorteamerica.unam.mx/index.php/nam/article/view/559/830>

García, M. (2009). *LA GLOBALIZACIÓN Y EL PROCESO DE INTEGRACIÓN REGIONAL EN LA VISIÓN DE LOS MOVIMIENTOS SOCIALES DE NORTEAMÉRICA. EL CASO DE LA RED MEXICANA DE ACCIÓN FRENTE AL LIBRE COMERCIO (RMALC)*. [Tesis de Maestría, IBERO]. Recuperado de:

<https://ri.iberomexico.mx/bitstream/handle/iberomexico/1230/015112s.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

González, S. (agosto 2017). *Advierte EU que se requiere importante mejora del TLCAN*. La jornada.

Gunder, A. (1973). *Lumpen-burguesía: lumpen-desarrollo*. <https://sociologiadeldesarrollo.files.wordpress.com/2014/11/63853988-lumpenburguesia-andre-gunder-frank.pdf>

Hacienda. (s/f). *Ficha automotriz*. Secretaria de Hacienda, Bancomext, Nacional Financiera. Recuperado de: [https://www.bancomext.com/pymex/wp-content/uploads/sites/6/2022/02/211214-Ficha-de-automotriz\\_G.pdf](https://www.bancomext.com/pymex/wp-content/uploads/sites/6/2022/02/211214-Ficha-de-automotriz_G.pdf)

Hansen, R. (1971). *La política del desarrollo mexicano*. Siglo XXI editores.

Hernández, G. (30 de julio 2024). *Volkswagen debe reinstalar a trabajadores que recurrieron al mecanismo laboral de respuesta rápida del T-MEC*. Proceso. Recuperado de: <https://www.proceso.com.mx/nacional/estados/2024/7/30/volkswagen-debe-reinstalar-trabajadores-que-recurrieron-al-mecanismo-laboral-de-respuesta-rapida-del-t-mec-333942.html>

Hirschman, A. (1994). *Albert O. Hirschman y el camino hacia el desarrollo económico : una antología de ensayos anteriores a la estrategia del desarrollo económico*. FCE.

[https://ru.iis.sociales.unam.mx/bitstream/IIS/4798/1/Los\\_sindicatos\\_mexicanos\\_ante\\_el\\_TLC.pdf](https://ru.iis.sociales.unam.mx/bitstream/IIS/4798/1/Los_sindicatos_mexicanos_ante_el_TLC.pdf)

Huerta, A. (1986). *Economía mexicana más allá del milagro*. Ediciones de cultura popular, S.A.

IMCO staff, (11 de agosto 2021). *Estados Unidos hace uso del Mecanismo Laboral de Respuesta Rápida por segunda vez*. Centro de Investigación en Política Pública. Recuperado de: <https://imco.org.mx/estados-unidos-hace-uso-del-mecanismo-laboral-de-respuesta-rapida-por-segunda-vez/>

Instituto de Investigaciones Legislativas del Senado de la República, (2003). *La Industria Automotriz en el Tratado de Libre Comercio de América de Norte: Implicaciones para México*. Senado de la República. Recuperado de: [http://bibliodigitalibd.senado.gob.mx/bitstream/handle/123456789/1707/Industria\\_Automotriz\\_TL\\_CAN.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://bibliodigitalibd.senado.gob.mx/bitstream/handle/123456789/1707/Industria_Automotriz_TL_CAN.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

Jenkins, R. (1988). La nueva división internacional del trabajo: un análisis de posiciones. En B. Elgueta (Ed.), *Nuevas formas de internacionalización del capital* (31-51). Unidad de publicaciones del CIDE.

Juárez, B. (15 de marzo 2022). *Caso GM Silao: Historia de la líder y el movimiento laboral que se impuso a la CTM*. El economista. Recuperado de: <https://www.economista.com.mx/capitalhumano/Caso-GM-Silao-Historia-de-la-lider-y-el-movimiento-laboral-que-se-impuso-a-la-CTM-20220314-0081.html>

Juárez, H., Lara, A., Bueno, C. (2005). *El auto global: desarrollo, competencia y cooperación en la industria del automóvil*. CONACYT, BUAP, UAM, Universidad Iberoamericana.

Katz, J. (2003). *El aprendizaje tecnológico, el desarrollo institucional y la microeconomía de la sustitución de importaciones* en Cárdenas, E., Ocampo, J., Thorp, R (Ed.), *Industrialización y estado en América latina* (58-85). El trimestre económico FCE.

La jornada. (mayo 2018). *Nuevo TLCAN, en zona delicada si no se avala en días: Lighthizer*. La jornada.

La Jornada. (mayo de 1991). *vía rápida o desastre, dicen Kissinger y Vance*. La Jornada.

Lance, A. (1998). *El Acuerdo de Cooperación Laboral del Tratado de Libre Comercio de América del Norte: ¿dimensión social o decepción social?* ILR Collection. Cornell University. Recuperado de: <https://core.ac.uk/download/pdf/5127658.pdf>

Lenin, V. (1917). *Imperialismo, fase superior del capitalismo*. Editorial Taurus.

Linares, J.(2019). *LA REFORMA LABORAL EN EL MARCO DEL TLCAN-TMEC. EL CASO DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ EN MÉXICO*. Universidad Nacional Autónoma de México y Asociación Mexicana de Ciencias para el Desarrollo Regional A.C, Coeditores, Ciudad de México. recuperado de: <https://ru.iiec.unam.mx/4798/1/4-043-Linares.pdf>

Lovera, S. (mayo 1991). *Obtienen trabajadores de Ford el amparo solicitado*. *La Jornada*.

Luxemburgo, R. (1899). *Reforma o Revolución*. Juan Grijalvo editor. México DF

Marx, C., Engels, F. (1848). *Manifiesto del partido comunista*. Editorial combatiente.

Marxists Internet Archive. (2000). V.I. Lenin, *El derecho de las naciones a la autodeterminación*. Recuperado de: <https://www.marxists.org/espanol/lenin/obras/1910s/derech.htm>

Mena, M. (27 marzo 2023). *La producción mundial de vehículos aumentó un 6% en 2022*. Statista. Recuperado de: <https://es.statista.com/grafico/29579/evolucion-anual-del-numero-de-vehiculos-producidos-a-nivel-mundial/>

Millones, M. (2011). *VOLKSWAGEN DE MÉXICO: REESTRUCTURACIÓN, FLEXIBILIDAD Y CONFLICTOS*. Si somos americanos. Revista de Estudios transfronterizos. Universidad de Artes y Ciencias Sociales (U-ARCIS), Santiago, Chile. Recuperado de: <https://www.scielo.cl/pdf/ssa/v12n2/art02.pdf>

Moncayo, P., Trejo, R. (1993). *Los sindicatos mexicanos ante el TLC*. SNTE, Instituto de estudios

Montiel, Y. (2001). *Un mundo de coches: nuevas formas de organización del trabajo. Estudios de caso*. CIESAS.

Montiel, Y. (2007). *Breve historia del sindicato independiente de Volkswagen de México*. Fundación Friedrich Ebert, Representación en México. Recuperado de: <https://library.fes.de/pdf-files/bueros/mexiko/05370.pdf>

Montiel, Y. (2001). *Un mundo de coches, nuevas formas de organización del trabajo*. CIESAS.

Muñoz, P. (9 de mayo 2018). *Sindicatos independientes se unen contra la embestida de los “contratos de protección”*. La jornada.

Morales, J. (2015). LA INDUSTRIA MAQUILADORA EN MÉXICO BAJO EL TLCAN 1993-2013. En L. Rojas (Ed.), *Neoliberalismo en America Latina. Crisis, tendencias y alternativas* (103-125). CLACSO. Recuperado de: <https://biblioteca.clacso.edu.ar/clacso/gt/20151203044203/Neoliberalismo.pdf>

Nadal, A. (2020). “Pensar fuera de la caja: la economía mexicana y sus posibles alternativas”. serie Estudios y Perspectivas. Sede subregional de la CEPAL en México. CEPAL. Recuperado de: [CEPAL\\_desarrollo\\_estabilizador\\_en\\_mexico.pdf](CEPAL_desarrollo_estabilizador_en_mexico.pdf)

Nava, K. (2021). *La colaboración del sector privado en la renegociación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Análisis de la industria automotriz mexicana*. Universidad de Monterrey. Recuperado de: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=441970373006>

Novelo, V., Urteaga, A. (1979). *La industria en los magueyales: trabajo y sindicatos en ciudad Sahagún*. Editorial Nueva Imagen. Centro de Investigaciones Superiores del INAH

Ocampo, J. (enero del 2005). *Más allá del Consenso de Washington: una agenda de desarrollo para América Latina*. México, DF. CEPAL. Recuperado de: <https://repositorio.cepal.org/server/api/core/bitstreams/f0c2056b-45bd-42df-b60f-61c893d6567e/content>

Ocampo, J., Stallings, B., Bustillo, I., Velloso, H., Frenkel, R. (mayo de 2014). *La crisis latinoamericana de la deuda desde la perspectiva histórica*. Comisión Económica para América Latina y el Caribe. Santiago de Chile. Recuperado de: <https://repositorio.cepal.org/server/api/core/bitstreams/d9d07ec1-d5cc-4c57-ac11-178a62105b48/content>

OEA, (1995). *Seminario Interamericano de Infraestructura de Transporte Como Factor de Integración, El comercio exterior de América Latina y el Caribe*. OEA. Washinton, DC.

Recuperado de:

<https://www.oas.org/dsd/publications/unit/oea33s/ch48.htm#apendice%20bibliogr%C3%A1fico>

Olayo, R. (febrero de 1991). La inversión Extranjera en Pemex, Máscara para incluirlo en el ALC.

Ortega, M. (2017). *El sindicalismo canadiense ante el Tratado de Libre Comercio de América del Norte*. Veredas 34. UAM Xochimilco. Recuperado de:

<https://veredasojs.xoc.uam.mx/index.php/veredas/article/view/431/426>

Ortiz, A. (1998). *El desarrollo estabilizador: reflexiones sobre una época*. Fondo de Cultura Económica.

Pacheco, P. (2005). Liberalización de la política comercial y crecimiento económico de México. *Economía unam*, 2(4),84-93. Recuperado de: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=363542885006>

Palloix, C. (1975). *La internacionalización del capital*. H. Blume Ediciones. Paris para la transición democrática. Recuperado de:

Parodi, C. (2015). *La Crisis de la Deuda en América Latina de la década de los ochenta*. Universidad del Pacífico. Recuperado de:

<https://repositorio.up.edu.pe/bitstream/handle/11354/1108/DD1506.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Pascual, P., Trejo, R. (1993). *Los sindicatos mexicanos ante el TLC*. Instituto de Estudios para la Transición Democrática. Recuperado de: <https://rtrejo.wordpress.com/wp-content/uploads/2012/08/los-sindicatos-mexicanos-ante-el-tlc.pdf>

Pastrana, D. (2005). *El triunfo de la resistencia obrera*. Rebelión. Recuperado de: <https://rebellion.org/el-triunfo-de-la-resistencia-obrera/>

Pérez, L., Osorio, R., Vázquez, A. (2022). *subcontratación: competitividad empresarial frente a derechos y condiciones laborales*. En Rodríguez, A., Vela, F., García, C. (Coord). *Trabajo, Pobreza, Pobreza laboral* (19-35). Universidad Autónoma Metropolitana unidad Xochimilco. Recuperado de:

[https://www.researchgate.net/publication/369791353\\_Trabajo\\_Pobreza\\_y\\_Pobreza\\_Laboral](https://www.researchgate.net/publication/369791353_Trabajo_Pobreza_y_Pobreza_Laboral)

Pinto, A. (1980). "La apertura al exterior" en *América Latina*. El trimestre Económico. Fondo de Cultura Económica. Recuperado de: <https://www.jstor.org/stable/23394967>

Posadas, A. (1996). *Nafta's approval: a story of congress at work "from international relations to national accountability"*. ILSA Journal of INT'L & Comparative Law. Recuperado de: <https://core.ac.uk/download/pdf/51089195.pdf>

Prebisch, R. (1963). *Hacia una dinámica de desarrollo latinoamericano*. Fondo de cultura económica México.

Prebisch, R., & Cabañas, G. M. (1949). *EL DESARROLLO ECONÓMICO DE LA AMÉRICA LATINA Y ALGUNOS DE SUS PRINCIPALES PROBLEMAS*.  
[file:///C:/Users/YOSS/Documents/5to%20semestre%20RRII/TesisRRII-Bibliografia/prebisch\\_desarrollo\\_problemas.pdf](file:///C:/Users/YOSS/Documents/5to%20semestre%20RRII/TesisRRII-Bibliografia/prebisch_desarrollo_problemas.pdf)

pronostica Canacintra. El sol de Puebla.

Puello, J. (2015). NEOLIBERALISMO, ANTINEOLIBERALISMO, NUEVO NEOLIBERALISMO. EPISODIOS Y TRAYECTORIAS ECONÓMICO-POLÍTICAS SURAMERICANAS (1973-2015). En L. Rojas (Ed.), *Neoliberalismo en América latina. crisis, tendencias y alternativas* (19-43). CLACSO. Recuperado de:  
<https://biblioteca.clacso.edu.ar/clacso/gt/20151203044203/Neoliberalismo.pdf>

Ramales, M. (2008). *Industrialización por sustitución de importaciones (1940-1982) y modelo "secundario-exportador" (1983-2006) en perspectiva comparada*.  
<https://www.eumed.net/libros/index.html>

Recuperado de:  
[https://enriquedussel.com/txt/Textos\\_200\\_Obras/Filosofia\\_liberacion/Dependencia\\_desarrollo-Cardoso\\_Faletto.pdf](https://enriquedussel.com/txt/Textos_200_Obras/Filosofia_liberacion/Dependencia_desarrollo-Cardoso_Faletto.pdf)

Rico, C. (2010). *México y el mundo. Historia de sus relaciones exteriores, Tomo VIII Hacia la globalización*. El Colegio de México.

Ruiz, C. (septiembre 2016). *Desarrollo y estructura de la industria automotriz en México*. Friedrich Ebert Stiftung. Recuperado de: <https://library.fes.de/pdf-files/bueros/mexiko/13016.pdf>

Salinas, C. (2008). *La década perdida 1995-2006 Neoliberalismo y populismo en México*. debate.

Saxe, J. (1991). Aspectos estratégico-militares inmersos en el proyecto de integración de América del norte. En B. Rey (Ed.), *La Integración comercial de México a Estados Unidos y Canadá* (108-139). Siglo XXI editores

Senado de la Republica. (1985). *Información básica sobre el GATT y el desarrollo industrial y comercial de México*. Cuadernos del Senado-55. México.

Story, D. (1986). *Industria, Estado y política en México. Los empresarios y el poder*. Coedición Dirección general de publicaciones del Consejo Nacional para la cultura y las artes/Editorial Grijalbo.

TLCAN [CNDH]. *TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMERICA DEL NORTE*. 20 de diciembre de 1993. Recuperado de: <https://www.cndh.org.mx/DocTR/2016/JUR/A70/01/JUR-20170331-II01.pdf>

T-MEC [SRE]. *Por el que se Sustituye el Tratado de Libre Comercio de América del Norte por el Tratado entre los Estados Unidos Mexicanos, los Estados Unidos de América y Canadá*. Lunes 29 de junio de 2020. Recuperado de: [https://dof.gob.mx/2020/SRE/T\\_MEC\\_290620.pdf](https://dof.gob.mx/2020/SRE/T_MEC_290620.pdf)

Velázquez, D., Vargas, J. (2014). *El modelo Neoliberal y su efecto en el crecimiento económico: El caso de la economía Mexicana*. Boletín Científico de Ciencias Económico Administrativas No.5. Repositorio UAEH. Recuperado de: <https://www.uaeh.edu.mx/scige/boletin/icea/n5/e5.html>

Vellinga, M. (1979). *Industrialización, burguesía y clase obrera en México, El caso de Monterrey*. Siglo XXI editores.

Vicencio, A. (2007). *La industria automotriz en México. Antecedentes, situación actual y perspectivas*. Contaduría y Administración, (221), 211-248. Recuperado de: <file:///Users/lab1-3/Downloads/39522110.pdf>

Williamson, J. (1990). III. *Lo que Washington quiere decir cuando se refiere a reformas de las políticas económicas*. Washington, DC. Institute for International Economics. Recuperado de: <https://morenopcpc8.wordpress.com/wp-content/uploads/2014/10/lo-que-washington-quiere-decir.pdf>

Witt, M. (mayo de 1991). *Cuautitlán y Minnesota*. La Jornada.

## Cuadros

### Cuadro 1.

Linares, J. (2019). *LA REFORMA LABORAL EN EL MARCO DEL TLCAN-TMEC. EL CASO DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ EN MÉXICO*. Universidad Nacional Autónoma de México y Asociación Mexicana de Ciencias para el Desarrollo Regional A.C, Coeditores, Ciudad de México. recuperado de: <https://ru.iiiec.unam.mx/4798/1/4-043-Linares.pdf>

### Cuadro 2

Encinas, A., Ceballos, I., Gamboa, E. (2021). *T-MEC Y SU MECANISMO LABORAL DE RESPUESTA RÁPIDA: ENERO 202 1 UNA GUÍA DE ACCIÓN PARA MÉXICO*. Secretaría de

Economía. Recuperado de: [https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/731283/T-MEC\\_Y\\_SU\\_MECANISMO\\_LABORAL\\_5\\_DE\\_ENERO\\_V2\\_1\\_.pdf](https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/731283/T-MEC_Y_SU_MECANISMO_LABORAL_5_DE_ENERO_V2_1_.pdf)