

T-MEC en el espejo del TLCAN: Engañosas ilusiones, brutales realidades

USMCA in the NAFTA mirror: Deceptive illusions, brutal realities

James M. Cypher y Mateo Crossa¹

Resumen

Se analiza fundamental el desempeño del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, así como sus diferencias y convergencias con el Tratado México, Estados Unidos y Canadá de manera destacada en la industria automotriz y el efecto que se ha expresado en el mundo del trabajo en México.

Palabras clave: TLCAN, USMCA, industria automotriz, salarios en México.

Abstract

It is fundamentally analyzed the performance of the North American Free Trade Agreement, as well as its differences and convergences with the Mexico, United States and Canada treaty in a prominent way in the automotive industry and the effect that has been expressed in the world of work in Mexico.

Keywords: NAFTA, USMCA, automotive industry, wages in Mexico

¹ James M. Cypher, Profesor Emérito, Programa Doctoral en Estudios del Desarrollo (UAED), Universidad Autónoma de Zacatecas. Mateo Crossa, Doctor en Estudios del Desarrollo, Universidad Autónoma de Zacatecas.

Presentación

El 30 de noviembre de 2018, los presidentes de norteamericana firmaron la tan esperada nueva versión del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). En cuanto la mayoría de la Cámara de Representantes de Estados Unidos (EE.UU.) firme el borrador del tratado este año, el acuerdo será vinculante bajo su nueva denominación: Acuerdo Estados Unidos-México-Canadá (USMCA por sus siglas en inglés y T-MEC por sus siglas en español). Al fines de septiembre de 2019 todas las señales desde Washington, D.C. mostraron que el congreso norteamericano está listo para aprobar el T-MEC durante el otoño, aunque la tempestad sobre el proceso de destitución del presidente de EE.UU. podría provocar una volcadura del carrito.

Para poder hacer un análisis y evaluación del T-MEC, es necesario mirar hacia atrás a lo que el TLCAN forjó en ambos lados de la frontera desde su puesta en marcha en 1994. El TLCAN facilitó la transferencia de empleos de EE.UU. a México, mientras que el crecimiento industrial orientado a la exportación en México no mejoró la vida de los trabajadores en lo más mínimo. El TLCAN aniquiló la agricultura campesina en México y no ofreció a estos agricultores empleo industrial digno en México. Además, a medida que las políticas neoliberales de "libre mercado" vinculadas al TLCAN surtieron efecto lentamente en la década de 1990, millones de mexicanos pobres fueron orillados a buscar la sobrevivencia en EE.UU., migración forzada de México que a su vez abrió las compuertas de odio racista liberando una creciente ola de violencia supremacista blanca en el país del norte. Los trabajadores de EE.UU. que se enfrentaron a décadas de estancamiento salarial les resultó fácil hacer chivo expiatorio a los más indefensos, a los campesinos y trabajadores pobres originarios de México que fueron orillados a migrar de manera forzada.

Vender el TLCAN a un escéptico público estadounidense durante los debates nacionales antes de su aprobación a fines de 1993 fue en gran medida un ejercicio legitimado en primera instancia por las vanagloriadas ofertas de los modelos de "equilibrio general computable". La formulación frecuentemente más citada en la prensa fue la propuesta de Clyde Hufbauer y Jeffrey Schott, quienes argumentaban que la implementación completa del TLCAN generaría 609,000 nuevos empleos para México y un aumento del 8.7% en los salarios (Hufbauer y Schott 1992: 57). Preveían una era de "prosperidad incandescente" y decían que el nivel de vida mexicano para 2023 sería equivalente al estándar alcanzado en EE.UU. en 1988 (Hufbauer y Schott 1992: 62). Ninguno de estos modelos habló de la masiva pérdida y precarización de empleos que provocaría la transferencia de plantas industriales de EE.UU. a México. Inclusive algunos como Hufbauer y Schott, que si bien anticiparon crecientes inversiones estadounidenses en México, concluyeron que una elevación en el comercio entre ambos países significaría que el empleo neto de EE.UU. aumentaría en 130,000, ya que mejoraría la balanza comercial de EE.UU. con México a medida que este comprara más productos producidos en EE.UU. (Hufbauer y Schott 1992: 55-56). Ninguno de estos resultados anticipados se materializó y, si bien los empleos manufactureros mexicanos crecieron, nunca contrarrestaron la vertiginosa reducción de trabajo y desarticulación de la economía campesina que había sido eje articulador de la economía nacional durante el periodo desarrollista previo.

Los economistas neoclásicos aplicaron modelos fantásticos de "libre comercio", (llamado modelos de "competitive general equilibrium" o CGE) para profetizar efectos mutuamente gloriosos del TLCAN, como siempre cuando se promueve cualquier acuerdo comercial (Taylor y von Arnim 2006). Mientras tanto, las corporaciones más grandes de EE.UU. dieron el paso al frente y le vendieron el tratado al escabroso Congreso de EE.UU., tal y como

lo relató John R. MacArthur's en el libro *The Selling of "Free Trade: NAFTA, Washington, and the Subversion of American Democracy*. Las ilusiones hechas de artimañas por parte de los economistas en servicio de la élite de poder funcionaron.

El reconocimiento a lo que el TLCAN previsiblemente provocaría fue el mayor ausente de esta parodia bien coreografiada: Plantas y equipos industriales se trasladaron a México, plantas manufactureras de EE.UU. cerraron, la región del llamado "Cinturón de Óxido" perdió más empleos y recaudación de impuestos, mientras que los sindicatos industriales fueron destruidos, el proletariado industrial en ambos países entró en el crudo camino de precarización e incertidumbre laboral. El TLCAN fue maquillado en forma de "política pública" con la brillantina de las grandes corporaciones.

Mientras el desastre económico binacional causado por las dos décadas y media de marcha del TLCAN se maquilló con modelos de equilibrio que velaron la recomposición económica por la que atravesó la relación desigual binacional, ahora el TLCAN se renegoció para fundamentarse bajo los parámetros del nuevo acuerdo T-MEC. Nuevamente, en un escenario de "désjà vu", la promoción estadounidense del T-MEC ha activado muchas de las mismas técnicas de modelado de "equilibrios general" que se utilizaron a principios de la década de 1990 para predecir un futuro prometedor para el TLCAN. Así lo demuestra el tan esperado informe de "investigación" que fue publicado por la Comisión de Comercio Internacional (USITC por sus siglas en inglés) en abril de 2019 que concluyó que la T-MEC mejoraría la balanza comercial de con México, aumentaría el PIB de Estados Unidos moderadamente durante seis años y crearía 176,000 nuevos empleos en ese país (USITC 2019). Por otra parte, el mismo día en que el ITC publicó este informe, la oficina del Representante de Comercio emitió un breve documento diseñado para mostrar que el T-MEC tendría efectos aún más positivos que los anticipados por

el ITC. Este último documento elevó el número de inversión en la producción de automóviles a 34 mil millones de dólares (mdd), es decir, casi nueve veces más que lo apuntado por ITC. También afirmó que con mucha más inversión en la producción de autopartes por venir, aumentará la cantidad de empleos creados en el sector, además de que las ventas de autopartes en EE.UU aumentarían en 23 mdd anuales en cinco años (US Trade Representative 2019).

Frente a estas posiciones que celebran ansiosamente la aprobación del T-MEC, este trabajo tiene el objetivo de realizar una evaluación crítica y general de los efectos que tuvo el TLCAN en ambos países, así como un análisis de las bases que se organizan en torno al nuevo acuerdo del T-MEC para demostrar que, la cruda y vertiginosa transformación puesta en marcha por el TLCAN no tiene indicios más que de profundizarse con el T-MEC. El análisis crítico del TLCAN en este momento debe ser una preocupación central en la valoración, examen y acción política en torno al nuevo acuerdo comercial T-MEC. De lo contrario, estaremos frente a una condición altamente probable de seguir caminando y hundiéndonos en la misma arena movediza sin comprender el camino que nos trajo a esta condición de asfixia. El caso ejemplar de esta reestructuración y esta integración asimétrica de la región norteamericana es el de la industria automotriz que se utilizará en este trabajo como lente para mirar las consecuencias del TLCAN y los probables escenarios futuros que se plantean con el T-MEC.

El blanco era la inversión, no el “comercio libre”

Firmado a fines de 1993, el TLCAN fue esencialmente un proyecto de inversión impulsado por los grandes monopolios de origen estadounidense, falsamente retratado como un acuerdo de “libre comercio”. Para las fechas en que este acuerdo se puso en marcha, los aranceles estaban prácticamente liberados entre ambos países ya que, tres décadas antes, gran parte de los negocios entre

México y EE.UU que involucraban a las corporaciones transnacionales se realizaban a través del Programa de Industrialización Fronteriza firmado en 1965 cuyas bases propiciaron la puesta en marcha del TLCAN. Este programa estableció los cimientos para el asentamiento de miles de plantas maquiladoras que operaban a lo largo de más de dos mil kilómetros de la frontera norte de México, cuyas líneas de producción manufacturaban partes con insumos que ingresaban al país libre de impuestos desde EE.UU. En contraposición a la política desarrollista que se había aplicado en México en los años cincuenta y sesenta, el Programa de Industrialización Fronteriza permitía que maquinaria y equipo estadounidense pudiera llevarse y operar en México sin restricción alguna, reeditando un escenario de dependencia tecnológica que se fue profundizando hasta la actualidad.

Con el TLCAN, EE.UU. no buscaba hacer crecer el comercio entre ambos países, sino poner fin a las leyes de inversión nacionalistas que, hasta cierto punto, habían restringido dónde y cómo podía operar las grandes corporaciones estadounidenses en México. Anteriormente las corporaciones estadounidenses estaban condicionadas a operar como socios en México y tenían prohibido participar en “sectores estratégicos” de la economía nacional, incluido petróleo, minería y generación eléctrica, entre otras. Sin embargo, para 1993, salvo el petróleo, prácticamente todo México se había “abierto al negocio”, es decir, a la inversión privada norteamericana.

El TLCAN creó una zona controlada de inversión en contrapeso al crecimiento de las empresas japonesas y a la consolidación del Mercado Común Europeo, al tiempo que los responsables políticos estadounidenses se encontraban alarmados por el fortalecimiento de sus competidores internacionales y temerosos de que EE.UU. se convirtiera en una economía en decadencia. Pero este temor se velaba con la instrumentalización de un cúmulo de economistas

“bien portados” y “bien formados” que diariamente anunciaban por todos los medios posibles que el TLCAN sería una solución que beneficiaría tanto a EE.UU. y a México (el famoso “win-win solution”). Por supuesto que habrían afectados y perdedores, pero este pensamiento mágico penetró y atravesó a la profesión de la economía y los economistas “ortodoxos” exaltaban el tratado al entonar pomposamente que los perdedores sería recompensados por los ganadores. Cómo ocurriría, esto no sería explicado nunca.

El TLCAN abrió la puerta a una cascada de inversión extranjera directa estadounidense en México. La producción en plantas estadounidenses en México se incrementó de manera significativa, así como también crecieron las exportaciones hacia EE.UU. Es decir, en efecto incrementó el comercio entre ambos países, pero el orden de causalidades comenzó primero con el aumento en las inversiones extranjeras directas. Esto es fundamental para comprender el trasfondo y el desenlace de este acuerdo. Desorientados, los economistas defensores del libre comercio declararon que los beneficiarios serían los consumidores. En EUA los consumidores vieron bajar los precios en algunos bienes, pero las corporaciones monopólicas estadounidenses bajaron los precios de competencia y generalmente mantuvieron los precios altos al tiempo que transferían su producción al interior de México, de manera que los costos de producción se redujeron mucho más que los costos finales al consumidor.

Por su parte, el consumidor en México vio quebrar miles de pequeños comercios de tiendas y abarrotes debido a la entrada y apropiación de cadenas departamentales como Wal-Mart sobre el conjunto de la esfera comercial. Esta empresa se brincó a México al firmarse el TLCAN para aliarse con una familia oligarca y convertirse en la empresa privada plenamente dominante del mercado minorista de comestibles en este país, así como en el comercio de ropa y electrodomésticos. Irónicamente, mientras destruye los medios de vida de innumerables mexicanos pobres

que alguna vez subsistieron como minoristas a pequeña escala, Wal-Mart es ahora el empleador número uno del país y la segunda empresa privada más grande, mientras que el gran cúmulo de sus ganancias se transfieren a EE.UU.

Cuando se analiza el ingreso de inversión extranjera directa, lo más importante a considerar es la inversión neta. Esto indica el monto de entrada y salida. Este punto fue abrumadoramente ignorado por los campeones del TLCAN, a tal grado que, de la fuga de capital que se puede rastrear, hay buenas razones para concluir que los flujos de inversión que entran a México desde EE.UU. corresponden a los flujos de salida que han sido apropiados y exportados por la oligarquía mexicana bajo el amparo del acuerdo comercial. Por ejemplo, un estudio realizado por el ex economista del Fondo Monetario Internacional, Dev Kar, sobre la fuga de capitales, descubrió que antes de la puesta en marcha del TLCAN, la fuga de capitales era equivalente al 4.5% del PIB mexicano. 17 años después, esta fuga había crecido a 6.3% del PIB nacional (Kar 2012: i). Este estudio atribuye gran parte de las fugas post-TLCAN al aumento en los *precios de transferencia* (esquema estándar utilizado por las empresas transnacionales para evadir los impuestos en el país donde operan). El truco es mover estos fondos, sobrefacturando sus gastos, a paraísos fiscales como la ciudad de Panamá. Una parte de este estudio escrito por la economista Sarah Freitas descubrió que el TLCAN provocó un gran aumento en los precios de transferencia. En suma, una notable cantidad de 541 mmdd se fugo de México por corporaciones transnacionales entre 1994 y 2010. Mientras tanto, la IED promedió entre el 2-3% del PIB entre 2000-2010 (Kar 2012: 32-35). Por lo tanto, está claro que la fuga de capitales ha sido generalmente mucho más alta que las entradas de inversión extranjera directa, siendo \$ 336 mmdd el total por las IED entre 1994 y 2010—*es decir por cada dólar invertido desde el exterior, la oligarquía mexicana ha entregado un dólar y sesenta un*

centavos hacía los paraísos fiscales mundiales (Indexmundi 2019). Aun así, estas cifras son solamente las sumas estimadas por los flujos de capitales de IED—no se incluyen las inversión directa derivada de los esfuerzos de los empresarios mexicanos hacía el exterior.

Economía exportadora basada en bajos salarios

No por casualidad, hubo una variable que sí quedó fuera de las alegorías triunfalistas del “libre comercio”: los salarios en México equivalían a una probable caída de 80-90% en comparación con los costos laborales de EE.UU. La teoría económica convencional predijo que los salarios en México crecerían inevitablemente a medida que el TLCAN produjera una expansión económica en este país. Esto cumpliría la profecía de “convergencia” de la economía ortodoxa. La convergencia sí ocurrió, pero ocurrió a la baja, con el estancamiento salarial en EE.UU. debido a la transferencia de miles de plantas industriales hacia México.

La estimación más conservadora de estas pérdidas de empleo ha sido compilada por el Departamento de Trabajo de EE.UU. que certifica la Asistencia por Ajuste Comercial (“Trade Adjustment Assistance”) a los trabajadores que comprueben haber sido afectados por el TLCAN. Entre 1994 y 2017, se certificó que unos 930,000 trabajadores perdieron su empleo debido al TLCAN. Aunque sea una cifra escandalosa, no deja de ser una estimación muy limitada del efecto directo del desempleo en EE.UU. porque muchos trabajadores no pueden ni podrían demostrar que fue el TLCAN quien los lanzó a la calle, una estimación máxima pudiera ser que *alrededor de 9 millones de obreros estadounidenses fueron desplazados por el TLCAN*, dado que ha sido estimado que solamente 10% de los puestos perdidos fueron certificados por el programa de Trade Adjustment Assistance (Public Citizen, 2019). Estos trabajadores certificados generalmente eran bien pagados, por lo que apoyaron indirectamente a muchos otros trabajadores

por el efecto multiplicador de sus ingresos. El cálculo de los efectos directos e indirectos del desempleo cuando una fábrica estadounidense cierra y se muda a México se logra a través del indicador “multiplicador de empleo”. Tomando como base numerosos estudios a nivel estatal de tal multiplicador en EE.UU. , les sugieren multiplicar por 2.28 los 930,000 obreros registrados para calcular los efectos totales causadas por las pérdidas directas de trabajo (National Conference of State Legislatures, 2018). Ahora bien, es posible afirmar que como *mínimo* las políticas del TLCAN causaron (por sus efectos directos e indirectos) 2.2 millones de pérdidas de empleos estadounidenses entre 1994 y 2017—dado que incentivó una ola de arbitraje laboral hacia México. Claro, esta cifra es una medida solamente parcial porque no se incluye las nuevas actividades derivadas de las estructuras nuevas de producción y distribución en EE.UU. bajo el nuevo acuerdo. Es decir, fueron creados nuevos puestos de trabajo como en el transporte transfronterizo, el almacenamiento y la contabilidad de los movimientos masivos de las refacciones y/o en la expansión de los centros de investigación y diseño en las grandes empresas norteamericanas, trayendo así sus propios efectos multiplicadores dado el empleo indirecto causado por la reestructuración industrial norteamericana. Un análisis del efecto *neto* sobre el empleo entre 1994 y 2010 llegó a concluir que fueron evaporados 683,000 puestos de trabajo—61% en el sector manufacturero—(Scott 2013), mientras que otros estudios han concluido que los salarios de los obreros poco calificados fueron reducidos significadamente por el TLCAN (McLaren y Hakobyan 2010). Entonces, fueron dos efectos negativos: a) El desempleo neto y b) La disminución o estancamiento de los salarios en ciertos sectores.

Mientras tanto, en México los salarios tuvieron una caída en picada durante el ajuste neoliberal impuesto durante la década de los años ochenta y, a partir de la firma del TLCAN, se estancaron o apenas

subieron en sectores específicos (Tabla 1). México sería el mayor beneficiario del acuerdo, según las teorías predominantes de los economistas del "libre comercio" que argumentaron que el país más pequeño en cualquier acuerdo comercial recibiría un mayor beneficio proporcional. Cómodos en sus estrechas teorías del mundo del comercio, los economistas neoclásicos norteamericanos ignoraban la gran cantidad de investigaciones que demostraban que en las economías con "excedente laboral", como México, cualquier aumento en la demanda de trabajo generalmente tendría un efecto nulo en la tasa salarial -el argumento medular del "modelo Lewis" de 1954 (Lewis 1954). Es por esto que los economistas que antes tiraban confeti al cielo por la firma del TLCAN, hoy callan o niegan el hecho dramático de los raquíticos niveles salariales que estructuran el mercado laboral en México. Tal es el grado de pauperización al que ha caído el poder adquisitivo del salario, que coloca hoy México en el escenario mundial con los salarios más bajos de América Latina después de Haití.

Tabla 1
Poder adquisitivo salarial en México

	Salario mínimo nominal	Precio diario de la CAR	Salario Real (pesos)	Índice del salario real 1987=100 porcentaje	Poder adquisitivo (1987-2018)
1987	6.4	3.9	164	100	0
1994	15.7	24.6	62	40	-62.2
2006	48.6	80.8	60	36	-63.3
2018	80.04	245.34	33	19	-79.2

Fuente: Centro de Análisis Multidisciplinario 2018, <https://cam.economia.unam.mx/1018-2/>

Para algunas mentes ingenuas la idea de que México se beneficiaría con el TLCAN parecía una afirmación creíble al inicio. Por un breve instante, antes de que se produjera un estancamiento intratable, el sector de exportaciones de México se disparó: las exportaciones crecieron a una tasa anual del 11% de 1993 a 2006. México pasó de ser una potencia de exportación de

petróleo a principios de la década de 1980, a una gran plataforma manufacturera. En 1982, el petróleo representaba casi el 80% de las exportaciones, mientras que para 1998, los productos manufacturados, ensamblados en México mediante la combinación de mano de obra barata con componentes y tecnología importados, constituían el 90% de las exportaciones. En 1983 el comercio exterior (exportaciones + importaciones) como porcentaje del PIB era del 27% mientras que para 2005 se había elevado al 60%.

Por un breve instante posterior a la devastadora crisis económica de 1995, parecía que el nuevo papel exportador y manufacturero de México era lo suficientemente consolidado como para dinamizar a toda la economía nacional, dado el hecho importante del crecimiento del PIB entre 1996 a 2000 a una tasa anual del 5.5%. Sin embargo, después de eso, el escenario económico del país se opacó por completo. De 2001 a 2018, el crecimiento anual fue de un raquítico 1.9% según cifras de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL). En general, desde 1994 hasta 2018, incluidos los años “milagrosos” de fuerte crecimiento del PIB, el ingreso real per cápita aumentó solo 0.3% por año (Fariza 2017a; Fariza 2017b; Suárez Urrutia, 2018). Durante este periodo, el crecimiento “a paso de caracol” dependió desmesuradamente del apoyo económico de las remesas. Los trabajadores migrantes pobres de México en EE.UU. se convirtieron en un elemento crucial para mantener el statu quo económico del país al enviar fondos a sus familiares aún más pobres en México. *Se estima que se enviaron 33 mmd en 2018, la segunda fuente neta más grande de entrada de divisas después sector automotor.*

Mientras tanto, el acuerdo del TLCAN evitó cuidadosamente el control que ejerció la élite mexicana sobre las condiciones laborales. Gran parte de los sindicatos se habían convertido en socios silenciosos de los oligarcas a través de la institucionalización de contratos de “protección” que funcionaron y siguen funcionando como acuerdos laborales legalmente

vinculantes escritos por la pluma del interés empresarial para impedir la organización de trabajadores y el mejoramiento de las condiciones laborales. Las estructuras laborales corporativas que subordinaban la independencia laboral al Estado y que trabajaba mano a mano con el gran capital, frenaron violentamente a la organización de la clase obrera industrial mexicana. Esta tendencia empeoró a medida que las políticas neoliberales se profundizaron desde 1987 en adelante, particularmente bajo el presidente Salinas. El presidente Fox (2000-2006) resumió cándida y sucintamente el acuerdo neoliberal poco después de tomar el poder: “Este es un gobierno de los empresarios para los empresarios” (DPA 2001).

Como resultado, aunque el crecimiento real general del PIB apenas superó el 2% durante el largo período neoliberal, el crecimiento de los salarios se ha quedado muy rezagado. De 1997 a 2018, el crecimiento promedio del salario real en el sector formal (trabajadores cubiertos por la legislación laboral) fue de solo 1.3% por año (Suárez Urrutia, 2018). La distribución del ingreso de los trabajadores del sector formal es extremadamente desigual. Aquí el ingreso promedio anual en 2016 fue de aproximadamente 6,360 pesos por año. Un pequeño número de trabajadores mejor pagados en la distribución aumentó el salario “promedio”, pero el ingreso medio, el verdadero salario “representativo”, fue significativamente menor.

Entretanto, la inmensa mayoría de los trabajadores en México laboran en la economía informal, como vendedores ambulantes o en otras actividades no reguladas por las leyes laborales. Aunque el sector informal es abrumadoramente grande en el conjunto del mercado laboral nacional, parece no haber datos confiables sobre el crecimiento de los ingresos a lo largo del tiempo. El inmenso ejército de más de 20 millones de trabajadores pauperizados que reciben hasta dos salarios mínimos se concentra fundamentalmente en sector informal. La mayoría de estas personas y sus familias viven por debajo de la línea de pobreza. En 1992, el 53% de la

población vivía por debajo del umbral de pobreza; misma cifra que se registró en 2016. El ingreso promedio anual en 2016 para todas las personas, trabajando o no, incluidas pensiones, fue de 2,220 pesos; es decir, nueve dólares igual a .04% más que cuando el TLCAN entró en vigencia en 1994. Por lo tanto, los datos disponibles sobre ingresos, incluidos los ingresos de los trabajadores, confirman que la política económica neoliberal en México aplicada para responder al interés de corporaciones monopólicas y élite oligárquica de México, desde al menos 1990, gira en torno a los bajos salarios como la mayor “ventaja comparativa” de México en la economía mundial. El modelo económico de *exportación a toda costa* depende absolutamente de los salarios cercanos o inferiores a la subsistencia social. Por tanto, *mejorar sustancialmente los salarios significaría abandonar el modelo neoliberal y todos los profundos cambios institucionales que se han producido desde finales de los años ochenta hasta el momento. Así se forjó el talón de hierro que el TLCAN colocó en el cuello de la clase trabajadora de México.*

Agroindustria estadounidense y migración forzada

Desde que el TLCAN entró en vigencia en 1994, las exportaciones estadounidenses de productos agrícolas baratos aumentaron exponencialmente. México perdió su autosuficiencia alimentaria y se volvió dependiente de maíz y frijol importado de EE.UU., los principales alimentos básicos de la dieta de la población mexicana. Las importaciones mexicanas de productos agrícolas provenientes de EE.UU. están sorprendentemente protagonizadas por el maíz, cuyo peso representó en 2017 casi 30% del total de importaciones agrícolas.² Para 2017, México importaba 50% del maíz de consumo interno, 80% del arroz, 40% del trigo y 40% del frijol.³ Es increíble que el país considerado la cuna ancestral del maíz se

² Datos de INEGI, Banco de Información Estadística, <http://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/>

³ Datos del periódico Excélsior en <https://www.excelsior.com.mx/nacional/2013/05/05/897514>

encuentre importando este grano básico que se consume en la mesa de todos los trabajadores y campesinos mexicanos.

El agroindustria estadounidense, fuertemente mecanizada y subsidiada por su gobierno, puede producir una amplia gama de granos básicos, incluido el arroz y trigo, a un costo por tonelada con el que ningún campesino mexicano podría competir. Este campesinado estuvo alguna vez bien organizado en torno al abastecimiento del mercado nacional con la ayuda de precios de garantía y otras medidas, incluidos límites arancelarios estrictos a los alimentos importados. Pero el presidente Salinas canceló rápidamente la mayor parte de la asistencia que los agricultores pobres habían reunido gracias a su propia fortaleza social y política constituida desde la Revolución Mexicana. Salinas y sus tecnócratas “modernizadores”, al ver al campesinado como un obstáculo ineficiente, impulsaron con venganza una política de “libre mercado” sobre la tenencia común y ejidal de la tierra, al mismo tiempo que recortó casi por completo los muchos acuerdos de apoyo a la agricultura de subsistencia en pequeña escala.

El TLCAN se convirtió en una “válvula de escape” para México: millones trabajadores del campo en México huyeron a EE.UU., mientras que en este último país el presidente Clinton impulsaba un programa para socavar el poder de negociación de los trabajadores organizados y entregar una ganancia extraordinaria e inesperada a las grandes corporaciones: acceso a mano de obra mexicana barata y controlada. El acuerdo comercial también tuvo otras importantes consecuencias vinculadas a la migración forzada interna. Para el año 2000, 9.2 millones de ciudadanos mexicanos habían migrado a EE.UU., 500 mil por año han dejado México después de 1990, creando de esta manera una “distopía del libre comercio” para México. Además de la migración internacional a EE.UU., el ataque económico al campesino no le dejó más que huir a las periferias precarizadas de las grandes metrópolis de México

así como migrar a las ciudades fronterizas donde predomina la industria maquiladora.

Crecimiento de la migración internacional mexicana

La migración había sido cuidadosamente excluida del acuerdo del TLCAN. Nunca fue un punto de negociación, ninguna de las partes lo defendió ni lo buscó. Pero a medida que este efecto “colateral” de la migración forzada comenzó a colmar la vida pública de EE.UU., comenzaron a surgir objeciones, pocas veces veladas y muchas veces explícitas. Los defensores del TLCAN se negaron a asumir la responsabilidad de las políticas que socavaron el campo mexicano y expulsaron a los campesinos. Quienes se opusieron a la entrada de estos migrantes se negaron a reconocer que su apoyo pasivo o activo al “libre comercio”, es decir, su voluntad de aceptar la ideología empresarial tal como la proyectan casi todas las instituciones de EE.UU., deshabilitó sus facultades críticas. Por lo tanto, los migrantes ampliamente despreciados en su medio eran vistos como “intrusos”. Las mayores víctimas del acuerdo de “libre comercio” enfrentaron un dilema agudo: la subsistencia en México o la posibilidad de algo mejor en la cercanía extremadamente hostil de EE.UU.

Las asociaciones empresariales detrás del T-MEC

Durante el período electoral de EE.UU. en 2016, el candidato D. Trump hizo campaña para anular el TLCAN con el argumento central de que EE.UU. tenía un déficit comercial con México y era necesario re-direccionar la política comercial. Para finales de 2018 el TLCAN había sido remplazado por el todavía no ratificado T-MEC. Poderosas asociaciones empresariales se movilizaron para que ese acuerdo se apruebe en los congresos de los tres países.

En EE.UU. las asociaciones empresariales de renombre, como la Cámara de Comercio, desempeñan un papel importante, a menudo inadvertido, en la configuración de las estrategias económicas

adoptadas por el gobierno. En momentos críticos y “cruciales” usan sus vastos poderes organizativos para dar forma a las políticas nacionales. Por lo tanto, para liderar la carga en la carrera frenética hacia la ratificación del nuevo acuerdo, la *USMCA Coalition*, formada en febrero de 2019 con más de 200 miembros corporativos y numerosas asociaciones empresariales, incluidas la poderosa *Business Roundtable* y el *American Petroleum Institute*, desplegó una campaña extendida para vender el T-MEC a los miembros del Congreso, a la prensa y al público en general (US Chamber of Commerce 2019). En marzo, esta coalición lanzó su primera campaña masiva en televisión, difundiendo el mensaje en millones de hogares de que la T-MEC es “una victoria para los trabajadores”. También en marzo, el Partido Republicano lanzó *Trade Works for America* (El Comercio Sirve a América), una autodenominada organización de base diseñada para financiar una campaña mediática multimillonaria dirigida al público votante, a los empleados industriales afectados por el TLCAN y al Congreso. Esta campaña instaba a los votantes a llamar a los representantes de los distritos locales con mensajes en apoyo al T-MEC. En sus primeras dos semanas, *Trade Works for America* estimuló a los votantes a realizar 50,000 llamadas telefónicas y enviar correos electrónicos dirigidos a más de 24 distritos clave del Congreso (Trade Works for America 2019).

Enmarcar un mensaje político y económico es esencial en cualquier debate nacional. *Trade Works for America* y *USMCA Coalition* claramente enmarcaron su mensaje y estos dos grupos, con fondos casi ilimitados, tuvieron la ventaja de ser los “primeros en moverse” en favor del T-MEC (Trade Works for America 2019; USMCA Coalition 2019). En todo el proceso fue prácticamente nula la contra-narrativa. Los representantes del Congreso han tenido poco que ofrecer, los muchos candidatos del Partido Demócrata para la presidencia en 2020 se han estancado en el tema, y aquellos que juegan en el tablero legislativo de

Washington, incluidos los sindicatos y diversas ONGs, han tardado en afinar un mensaje crítico.

Por su parte, la oligarquía económica de México busca constantemente dirigirse a las esferas altas de la clase política mexicana, utilizando su influencia para respaldar políticas comerciales ventajosas y dirigir el debate público hacia los linderos de su propio enriquecimiento. Esta oligarquía funciona a través de varias organizaciones empresariales importantes. La más importante es el Consejo Coordinador Empresarial (CCE), donde algunos multimillonarios (junto con algunos CEOs) permanentemente están ajustando sus iniciativas para influir decisivamente en la política nacional. El CCE sincroniza y dirige iniciativas de políticas públicas para las seis asociaciones empresariales más grandes de México. El CCE se formó en 1976 en oposición a las políticas estatales del gobierno mexicano y preparó el escenario para el largo y oscuro descenso de México al neoliberalismo que comenzó en la década de los años ochenta. Las empresas representadas en el CCE emplean a unos 18 millones de trabajadores y representan aproximadamente el 60% de todas las inversiones del sector privado en México. Su riqueza y poder socioeconómico se fortalecieron significativamente con la implementación del TLCAN en 1994 y, actualmente, están dedicados íntegramente a asegurar que el T-MEC facilite aún más la integración económica asimétrica de México con los Estados Unidos. Como resultado, el CCE fue la principal fuerza empresarial en México que dio forma a las políticas económicas destinadas a preparar el escenario para la aprobación del T-MEC.

En este contexto, es importante tomar nota de una cumbre transfronteriza extremadamente poderosa de grandes intereses corporativos de nombre *U.S.-Mexico CEO Dialogue*, que promueve la inversión del sector privado en la región. Formada en 2013, esta organización de directores ejecutivos afirma que unir la fuerza de la Cámara de Comercio de EE.UU. y del CCE, “ha

servido como el principal vehículo del sector privado para participar en el Diálogo Económico de Alto Nivel entre EE. UU. Y México” a través de sus reuniones cumbres bianuales. Esta organización funciona bajo los auspicios del Consejo Económico de EE. UU. Y México (USMXECO), la principal organización de defensa empresarial transfronteriza diseñada para establecer prioridades políticas. La reunión *U.S.-Mexico CEO Dialogue* en abril de 2019 tuvo lugar en México en la majestuosa Hacienda San Diego Cutz, cuyo sitio web la llama la “hacienda más espectacular de la península de Yucatán” (El Universal 2019; González G. 2019). La impresionante hacienda restaurada fue construida durante el auge del henequén en el siglo XIX, cuando los peones esclavizados crearon rápidamente algunas de las mayores fortunas de la época para los 50 “reyes del henequén” de Yucatán. Antes de la Revolución Mexicana, el henequén, una planta fibrosa utilizada para fabricar cuerdas, cordeles e hilos se convirtió en una importante exportación de México y las altas ganancias condujeron a una consolidación económica monopólica: entre 1902 y 1915, la International Harvester Company, con sede en EE.UU., controlaba el 90% del mercado mundial de henequén (Evans, 2007: 25). No debe ser casualidad que en esta hacienda paradigmática en la historia del capitalismo dependiente mexicano se reedite el dominio de las grandes corporaciones estadounidenses en una nueva arquitectura comercial bajo el nombre del T-MEC.

El secretario del Departamento de Comercio, Wilbur Ross, presidió la reunión del lado estadounidense. Él es el capitalista buitre multimillonario a quien el presidente Trump eligió como su promotor económico número uno de la doctrina “América First”. Ross se desempeñó como comandante del equipo de negociadores de EE.UU. que dio forma al T-MEC. Junto a Ross se encontraba el presidente y CEO de la Cámara de Comercio de EE.UU., Thomas J. Donohue. Esa Cámara de Comercio representa a más de tres millones de miembros comerciales: constituye el grupo de interés

corporativo más grande de este país. La organización encabezada de Donahue es la fuerza principal que reunió la coalición *Pass USMCA*. Entre las aproximadamente dos docenas de CEOs que asistieron, también en representación del contingente de EE.UU., estaba Larry Fink, CEO del mayor fondo de inversión del mundo, BlackRock cotizada en 6 mmd.

Del lado mexicano, que ilustra la perpetua asimetría de poder entre las dos naciones, el presidente de México, Andrés Manuel López Obrador (AMLO) llegó con un vasto equipo político que incluía la mayor parte de su gabinete, así como su jefe de gabinete Alfonso Romo Garza.

La presencia de Romo señala la naturaleza contradictoria del liderazgo de AMLO: un multimillonario de la biotecnología agrícola que posee el 60% de la compañía de seguros más grande de México, está relacionado por matrimonio con la vieja oligarquía vinculada a la dinastía regiomontana de la familia Garza Sada. Romo declaró, después de la elección de AMLO en julio de 2018, que “México tendrá que ser un paraíso para la inversión privada” (Cruz Vargas, 2018).

El objetivo central de la reunión era presentarle el “*Consejo Nacional para el Fomento a la Inversión, el Empleo y el Crecimiento Económico*” a la bien articulada plutocracia estadounidense reunida ahí. Creado en febrero de 2019, este Consejo funcionará bajo la dirección de Romo. Considerado por AMLO como una innovación institucional crucial que armonizará los intereses de los sectores público, privado y “social”, es decir, todas las entidades públicas y privadas, salvo sindicatos, agricultores colectivos, ejidatarios o pueblos indígenas. Romo ha declarado que el Consejo hará lo necesario para duplicar la tasa de crecimiento económico al atraer inversión extranjera directa, aumentando así la tasa de inversión nacional. Este ha sido precisamente el argumento dominante durante 25 años bajo el

TLCAN, y si la inversión extranjera aumentó, en gran medida llegó para comprar empresas mexicanas ya existentes. Mientras tanto, la oligarquía mexicana ha estado ocupada invirtiendo en el extranjero. La fuga de capital ha sido tan fuerte que, tan sólo en 2012, México se convirtió, por un amplio margen, en una nación exportadora neta de capital (Indexmundi 2019).

Carlos Salazar Lomelín, presidente de la CCE, representó a los CEOs de México en la reunión. Dado que el propósito anunciado del foro era identificar áreas de inversión y colaboración común entre EE.UU. y México, el director de la CCE ocupó el puesto más importante posible con respecto a la expansión de las actividades del sector privado en México. Salazar Lomelín asumió el liderazgo del CCE en febrero de 2019. Anteriormente, era el CEO de FEMSA, la segunda compañía mexicana más grande, y llegó al CCE directamente desde la asociación de empleadores ultraconservadores de COPARMEX, una de las seis organizaciones empresariales más importantes que forman el CCE. Actualmente es la voz más importante en la coordinación empresarial por el empuje y aprobación del nuevo acuerdo comercial.

AMLO: ¿Sí al T-MEC y no al neoliberalismo?

En marzo, López Obrador declaró que “el neoliberalismo se había terminado”. Al mismo tiempo anunciaba su Plan Nacional de Desarrollo, para hacer parecer que la política económica en México estaba a punto de dar un giro de 180 grados para alejarse de las políticas pro globalización, anti-laborales y fundamentalistas del mercado que han reinado en el país desde los años ochenta

(Parána 2019). Sin embargo, él y los miembros de su gabinete han proclamado en repetidas ocasiones su apoyo T-MEC, cuyas bases son esencialmente neoliberales. AMLO declaró a principios de abril de 2019 que “México está a favor del libre comercio”, por lo que parece ignorar la camisa de fuerza económica bajo la cual México ha operado bajo el TLCAN.

El influyente secretario de Relaciones Exteriores AMLO, Marcelo Ebrard, señaló que el T-MEC brindaría nuevas oportunidades para que México crezca dentro de las barreras seguras del poderoso bloque económico que el TLCAN creó para EE.UU., México y Canadá. No obstante, enfatizó que México perseguiría una política industrial, una política económica nacional diseñada para estimular transformaciones dinámicas en sectores económicos estratégicos impulsados a través de subsidios, promoción de inversiones y políticas públicas, en un intento de rejuvenecer el decrepito mercado interno a través de un programa para promover “Capital humano” y tecnologías de punta. Sin embargo, Ebrard no notó que ya desde en noviembre de 1987 México había acordado renunciar a todas las formas de política industrial, cuando se aceptó el Acuerdo Bilateral de Comercio e Inversión México-EE.UU., mientras que éste continuó promoviendo sectores líderes de su economía a través de las políticas industriales *sub-rosa* que ha fortalecido durante mucho tiempo, especialmente a través de la oficina notable del Pentágono lo del DARPA—Defense Advanced Research Project Agency—(Mazzucato 2013: 73-78). Por lo tanto, las palabras de Marcelo Ebrard resultan ser de difícil digestión cuando hay una historia económica reciente marcada por una política económica que deja a México en una condición de raquílica participación en las esfera de la ciencia y tecnología. El TLCAN extirpó las bases del sistema nacional de innovación en México, lo cual ha dejado a este país completamente dependiente de la ciencia y tecnología importada de EE.UU., escenario de asimetría que debe ser reconocido antes de poder afirmar, como lo hizo Ebrard, que México participará en la elaboración de sectores de punta. En la imponente realidad, estas palabras solo pueden sentirse huecas.

La industria automotriz en México (La mayor conquista del TLCAN)

Resulta importante mencionar que las bases del T-MEC tienen el objetivo fundamental de reeditar y reestructurar el bloque

económico que EE.UU. formó desde 1990. En ese año, las rivalidades internacionales que emergieron en torno a nuevas tecnologías de la organización industrial sólo eran tenuemente comprendidas por los negociadores. Bajo el TLCAN, la internacionalización del capital alcanzó nuevas dimensiones logradas a través de la rápida y barata transportación de componentes y partes a través de largas distancias. Como en ninguna otra industria, este efecto de “reducción del espacio” se produjo de manera ejemplar en la industria automotriz global.

Cuando se puso en marcha el TLCAN, una de sus intenciones fundamentales era impulsar la transferencia de porciones importantes de la producción automotriz a México. Ningún otro aspecto de la producción manufacturera tuvo el impacto que sufrió este sector: En 2017, México ensambló 3.6 millones de automóviles, exportó 3.2, de los cuales 83% fueron para el mercado estadounidense. Las exportaciones netas (exportaciones menos importaciones de autos y autopartes) fue de 60.1 mmdd, lo cual convirtió a esta industria en la mayor fuente de divisas. Para finales de 2018, la industria automotriz concentró 930 mil trabajadores. A pesar de recibir salarios diez veces más bajos que los trabajadores de esta industria en EE.UU., algunos de estos trabajadores ubicados en las subramas de ensamble, motores y transmisiones (segmentos de mayor valor agregado en la producción) alcanzan ingresos significativamente superiores a los del resto del país. Sin embargo, el grueso de los trabajadores de esta industria se ubica en la subramas de autopartes caracterizados por la baja calificación de mano de obra, donde los salarios son raquíticos.

El proceso de producción ha cruzado por un proceso de creciente fragmentación y desintegración espacial marcada por la emergencia de la subcontratación como modelo productivo dominante. Un motor fundamental que ha provocado este proceso de fragmentación industrial ha sido la utilización de los diferenciales salariales mundiales, también conocido como

arbitraje laboral mundial, con el fin de maximizar el acceso a mano de obra barata en las economías periféricas del sur global (Roach 2013). Este mecanismo ha sido prioritario y fundamental para el capital en su motivación por impulsar una revolución de la territorialidad industrial mundial, creando complejas cadenas globales de valor de proveedores y firmas automotrices monopólicas.

Nuevas reglas de origen, nuevas reglas del juego

Todos los cambios recientes en la configuración de la industria automotriz global han condicionado la renegociación del TLCAN y la firma del T-MEC en términos de lo que se conoce como “reglas de origen”, las cuales determinan el porcentaje del contenido del automóvil producido en el bloque norteamericano. Bajo el TLCAN, 62.5% del auto tenía que producirse en alguno de los tres países; con el T-MEC, este contenido se elevó a 75%. Es decir que un cuarto del automóvil se tiene que manufacturar en la región norteamericana. Además, un elemento novedoso es el hecho de que 40% del vehículo debe tener un contenido elaborado en los países donde el salario es igual o mayor a 16 dólares la hora. De igual manera, el nuevo acuerdo obliga a que el 70% del aluminio, acero y vidrio que se utiliza en el auto, tres de los bienes más importantes en un vehículo, provengan de la región norteamericana.

La importancia de estas nuevas reglas de origen se verá reforzada por los aranceles impuestos que obstaculizan las importaciones procedentes de Europa y Asia. En este sentido, los objetivos “fomentitos” de la política económica estadounidense están impulsando el T-MEC como parte de una política industrial y comercial estratégica mucho más amplia destinada a subordinar a sus rivales internacionales.

Hace veinticinco años, México era fundamentalmente el patio trasero para las corporaciones automotrices más grandes de

EE.UU. México extirpó sus cimientos sobre desarrollo nacional industrial y se convirtió en mero proveedor de maquiladoras para una variedad de fabricantes. Sin embargo, particularmente como resultado de la dramática desaceleración en 2008-2009, las firmas industriales automotrices de Japón, Alemania, Corea y también de China ha pasado por la puerta trasera de EE.UU. en los últimos 10 años. El territorio nacional de México ahora es utilizado por los rivales de las corporaciones estadounidenses para ingresar a EE.UU. bajo el esquema del TLCAN. De hecho, para 2017, las firmas estadounidenses eran propietarias tan sólo de un tercio de la capacidad instalada del sector automotriz en México, cuando diez años antes las firmas norteamericanas claramente dominaban la configuración empresarial (Tabla 2).

Tabla 2
México: Producción de autos por empresa, 2017

Empresa	Ubicación	Año de inauguración	Capacidad de producción (miles)
Ford	Hermosillo, Sonora	1983	378
	Cuautitlán, Edo de México	1964	328
General Motors	Ramos Arizpe	1979	173
	San Luis Potosí	2008	123
	Guanajuato	1995	320
Chrysler	Saltillo, Coahuila	2013	146
	Toluca, Edo de Mexico	1968	146
Nissan	Aguascalientes	1982	380
	Aguascalientes	2013	175
	Cuernavaca, Morelos	1966	300
Honda	El Salto, Jalisco	1995	60
	Celaya, Guanajuato	2014	200
Mazda	Salamanca, Guanajuato	2013	230
Toyota	Tijuana, Baja California	2004	64
VW	Puebla, Puebla	1966	730
Mercedes Benz	Aguascalientes	2019	300
Audi	San José Chiapa, Puebla	2016	150
KIA	Monterrey, Nuevo León	2016	300

Fuente: <https://elpais.com/especiales/2017/plantas-armadoras-de-autos-en-mexico/>

Ello demuestra que antes de la crisis de 2008-2009, en México habían 10 plantas ensambladoras de automóviles, la mitad de las cuales eran propiedad de los tres grandes estadounidenses: General Motors, Ford y Chrysler. Desde entonces, se han construido ocho nuevas plantas, de las cuales solo dos son de propiedad estadounidense. Para 2019, solo siete de las 18 plantas de automóviles en México son de propiedad de corporaciones estadounidenses.

Por lo anterior, es posible afirmar que el TLCAN se ha convertido en unos mecanismos contraproducentes para el dominio de las firmas estadounidenses en la región. Originalmente, el ya mencionado contenido de 62.5% del automóvil que se debía producir en la región tenía la intención de aprovechar los bajos salarios de México para transferir ahí segmentos de la producción, pero proteger a las firmas automotrices estadounidenses de la entrada de producción provenientes de otras partes del mundo. Sin embargo, las corporaciones rivales de las tres grandes encontraron en el tratado la oportunidad para colarse al mercado estadounidense de automóviles a través de México, dado el bajísimo costo de la mano de obra que abunda. Como resultado, se ha producido un crecimiento explosivo de importaciones mexicanas de componentes y partes de automóviles provenientes de Europa y Asia. En 2017, aproximadamente el 35% de las importaciones de acero de México provinieron de Japón y Corea y una cantidad más modesta de Alemania. En el mismo año, México importó 5.9 mmd de aluminio, siendo el noveno mayor importador mundial de aluminio y el duodécimo de acero. Por lo tanto, como complemento de una nueva estrategia diseñada para reafirmar el dominio de EE.UU. en todas las etapas de la industria automotriz y presionar a México para que retire su alfombra de bienvenida a capitales asiáticos y europeos, EE.UU. obligo a que el 70% del acero, aluminio y vidrio se produjera en la región norteamericana, política comercial que en escenario beneficia a los grandes productores estadounidenses.

Tabla 3
México: Importaciones de autopartes por socio comercial
(millones de dólares, constantes 2000)⁴

	Alemania	Japón	Corea
1994	117.0	90.6	0.9
2000	1415.9	679.5	4.0
2008	1647.4	1036.5	134.1
2017	1521.3	1516.2	1078.9

Fuente: UN Comtrade, HS02 commodity codes 8407 y 8708, <https://comtrade.un.org/data/>

El requisito del T-MEC de que el 40% del contenido de todos los automóviles fabricados en el bloque de América del Norte sea realizado por trabajadores que ganen al menos 16 dólares por hora significa que casi la mitad del automóvil tendrá que fabricarse en los Estados Unidos o Canadá. Esta legislación está especialmente dirigida a Hyundai, KIA, Volkswagen, Mazda y Toyota, compañías que con frecuencia concentran en México menos del 10% del valor de los vehículos compuestos por piezas y componentes originarios de EE.UU. La mayoría de estas empresas obtienen sus autopartes de su país de origen: Corea.

El T-MEC sentará las bases que obliguen a las firmas automotrices no-estadounidenses a concentrar las mayores inversiones en bienes de capital en el territorio estadounidense o canadiense, proveerse de aluminio, acero y vidrio estadounidense, instalar centro de Investigación y Desarrollo en EE.UU., producir las autopartes estratégicas del automóvil (core parts) y transferir las etapas más intensas en el uso de la fuerza de trabajo y generadoras del menor valor agregado a México en forma de industria maquiladora. Así opera la estructura organizativa en la producción de automóviles

⁴ Estas cifras son sólo un acercamiento al crecimiento de las importaciones de México en autopartes provenientes de Alemania, Japón y Corea, ya que no considera la totalidad de recursos integrados en un automóvil. Por ejemplo, no incluye acero, aluminio ni vidrio, de incluirlos, las cifras crecerían notoriamente. Sin embargo, con el sistema de clasificaciones disponibles es prácticamente imposible registrar la totalidad de bienes vinculados a la producción de automóviles. Por tanto, las cifras que se muestran en la tabla son tan sólo aproximaciones que muestran comportamientos.

controlada por firmas estadounidense. En este caso, la producción de motores, transmisiones y ensamble, así como la innovación se producirán en EE.UU., mientras que México proveerá los eslabones de la producción maquilador como arneses y partes de asientos. Es por esto que la mayor parte de la industria de autopartes en México es propiedad de gigantes estadounidenses como Delphi. Esta empresa tiene plantas maquiladoras en todo México: es uno de los empleadores más grandes del país, opera con 50,000 trabajadores ganando salarios extremadamente bajos.

Prueba fehaciente de la precariedad que permea en la vida laboral de las maquilas de autopartes fue la gran movilización obrera que se extendió por toda esta industria en la ciudad fronteriza de Matamoros a principio del 2019. Más de 30 mil trabajadores estallaron huelgas en 45 plantas industriales, muchas de ellas de autopartes, para exigir el cumplimiento de un pliego petitorio en el que destacó la demanda por un aumento salarial. Esta magna movilización de trabajadores no sólo evidenció la importancia que tiene la producción de autopartes para las plantas de ensamble localizadas en EE.UU., sino también las claras limitaciones que ha tenido el modelo maquilador para la clase trabajadora en México que se ha visto presionada por los raquícos salarios y la fuerza coercitiva de los contratos de protección que blindan a los empresarios contra la organización independientes de los trabajadores.

Central en este campo será el desenlace de la nueva reforma laboral cuyo objetivo público se plantea ejes relevantes y pertinentes en cuanto al ejercicio de democratización de las instancias sindicales, aunque también puede tender a funcionar como una herramienta de utilidad empresarial para atomizar al movimiento sindical. Como lo ha señalado la estudiosa del movimiento obrero en las maquilas, Cirila Quintero, la premura de la aprobación de esta reforma forzada por la presión en los tiempos de aprobación del T-MEC, hizo que se omitiera el diálogo amplio

con los diferentes sectores organizados de trabajadores en el país, cuestionando en esencia el devenir de la justicia laboral que se pueda construir en el futuro próximo.⁵

Breve conclusión sobre el T-MEC y la estructura establecida

Como resultado, el único escenario previsible para México en el sector automotriz es el predominio del modelo maquilador. Dentro de la nueva estructura que está tomando forma en América del Norte, el lugar subordinado y dependiente de México no cambiará. La producción manufacturera en México seguirá al margen de los avances científico técnicos, sumida en las actividades más intensivas en mano de obra y peor remuneradas del sector automotriz. Al menos este es el caso y la intención bajo las disposiciones que el gobierno de EE.UU. busca poner por delante en el T-MEC.

Bibliografía

- Centro de Análisis Multidisciplinario, 2018. “México 2018: Otra derrota social y política a las clases trabajadoras; los aumentos salariales que nacieron muertos”, *Reporte de Investigación 127*: <https://cam.economia.unam.mx/1018-2/>
- Cruz Vargas, Juan Carlos, 2018. “La IP será la “piedra angular” para el crecimiento económico, adelanta Alfonso Romo” *Proceso* (9 julio): <https://www.proceso.com.mx/542250/la-ip-sera-la-piedra-angular-para-el-crecimiento-economico-adelanta-alfonso-romo>
- DPA, 2001. “Mi gobierno ‘es de y para empresarios’: Fox”, *La Jornada* (16 junio): <https://www.jornada.com.mx/2001/06/16/005n1pol.html>

⁵ Quintero, Cirila, 2019, “La reforma laboral que viene ¿es adecuado acelerar su aprobación?”, en <https://www.colef.mx/opinion/la-reforma-laboral-que-viene-es-adecuado-acelerar-su-aprobacion/?e=correo-fronterizo> (29/09/2019)

- El País, 2017. “Plantas de automóviles en México” *El País* <https://elpais.com/especiales/2017/plantas-armadoras-de-autos-en-mexico/>
- El Universal, 2019. “Van por diálogo empresarios de EU y gobierno mexicano” *El Universal* (10 abril): <https://www.el-mexicano.com.mx/otro/van-por-dialogo-empresarios-de-eu-y-gobierno-mexicano/2004378>
- Evans, Sterling 2007. *Bound in Twine: The History and Ecology of the Henquen-Wheat Complex*. College Station, Texas: Texas A&M University Press.
- Fariza, Ignacio 2017a. “La Brecha que el TLC no ha conseguido de cerrar”, *El País* (15 febrero): https://elpais.com/economia/2017/02/15/actualidad/1487125626_808626.html
- Fariza, Ignacio 2017b. “El ingreso medio mexicano se estanca en niveles de hace más de dos décadas”, *El País* (21 junio): https://elpais.com/economia/2017/06/21/actualidad/1498004350_576184.html
- González G., Susana April 10, 2019 “Cumbre de alto nivel entre líderes y empresarios de EU y México”, *La Jornada* (10 abril): <https://www.jornada.com.mx/ultimas/economia/2019/04/10/anuncian-reunion-eu-mexico-para-promover-dialogo-e-inversion-9527.html>
- Hufbauer, Clyde and Jeffery Schott, 1992. *North American Free Trade*. Washington, D.C.: Institute for International Economics.
- Indexmundi 2019. “Mexico - Foreign direct investment”: <https://www.indexmundi.com/facts/mexico/foreign-direct-investment>
- Kar, Dev, 2012. *México: Flujos Financieros Ilícitos, Desequilibrios Macroeconómicos y la Economía Sumergida*. Washington, D.C.: Global Financial Integrity.
- Lewis, Arthur, 1954. “Economic Development with Unlimited Supplies of Labor,” *Manchester School of Economic and Social Studies*, 22 (May): 139-191.
- MacArthur, John, 2000. *The Selling of Free Trade: NAFTA, Washington, and the Subversion of American Democracy*. New York: Hill and Wang.
- Mazucatto, Mariana, 2013. *The Entrepreneurial State*. (London, U.K.: Anthem Press.

- McLaren, J. and S. Hakobyan, 2010. “Looking for Local Labor Market Effects of NAFTA.” National Bureau of Economic Research, working paper 16535.
- National Conference of State Legislatures, 2018. *Military’s Impact on State Economies* <http://www.ncsl.org/research/military-and-veterans-affairs/military-s-impact-on-state-economies.aspx>.
- Páramo, Arturo, 2019. “Plan Nacional de Desarrollo pondrá fin a neoliberalismo” *Excelsior* (15 marzo): <https://www.excelsior.com.mx/nacional/plan-nacional-de-desarrollo-pondra-fin-a-neoliberalismo/1302056>
- Public Citizen, 2019. “Trade Adjustment Assistance Database”: <https://www.citizen.org/article/trade-adjustment-assistance-database/>
- Roach Stephen, 2003. “Outsourcing, Protectionism, and the Global Labor Arbitrage”, Morgan Stanley Special Economic Study. <http://www.neogroup.com>
- Scott, Robert. 2013. “NAFTA’s Legacy Growing U.S. Trade Deficits Cost 682,900 Jobs” Economic Policy Institute: <https://www.epi.org/publication/nafta-legacy-growing-us-trade-deficits-cost-682900-jobs/>
- Suárez Urrutia, René, 2018. “Radiografía salarial en México” Nexos (28 agosto): <https://economia.nexos.com.mx/?p=1830>
- Taylor, Lance y Rudiger von Arnim, 2006. *Modelling the Impact of Trade Liberalisation A Critique of Computable General Equilibrium Models*. Oxford, U.K.: Oxfam International Research Report. <https://oxfamilibrary.openrepository.com/bitstream/handle/10546/112547/rr-modelling-impact-trade-liberalisation-010707-en.pdf>
- Trade Works for America, 2019, “Trade Works for America Coalition Announces Former Senator Heidi Heitkamp and Phil Cox as Bipartisan Co-Chairs” (10 February): <https://tradeworksforamerica.com/bipartisan-co-chairs/>
- US Chamber of Commerce, 2019, “Leading Trade Associations and Businesses Launch USMCA Coalition” (26 February): <https://www.uschamber.com/press-release/leading-trade-associations-and-businesses-launch-usmca-coalition>
- USMCA Coalition, 2019, “About the USMCA Coalition” (February 26): <https://www.usmcacoalition.org/about/>

- US International Trade Commission, April 18, 2019, *U.S.-Mexico-Canada Trade Agreement: Likely Impact on the U.S. Economy and on Specific Industry Sectors*. (usitc.gov)
- US Trade Representative, April 18, 2019, *Estimated Impact of the United States-Mexico-Canada Agreement on the U.S. Automotive Sector* (ustr.gov)

Recibido 30 julio de 2019

Aceptado 30 de agosto 2019