



# NOTAS DE POLÍTICA

## La paradoja del TLCAN: Productividad, ingresos y el salario digno en la industria automotriz\*

En mayo de 2017 la administración de Donald Trump anunció su intención de renegociar el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) con el fin de reducir el déficit comercial de Estados Unidos con México y Canadá. La retórica con la que se ha conducido esta renegociación y el alcance de los objetivos buscados por la administración de Estados Unidos crea un ambiente de incertidumbre en la región. Las posibles consecuencias sobre las inversiones, volumen de exportaciones, crecimiento económico y empleo son algunos de los temores en torno a estas negociaciones comerciales. El Colegio de la Frontera Norte (El Colef), El Colegio de México (Colmex) y la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM) integraron un grupo de trabajo para reflexionar sobre las implicaciones de la renegociación en marcha del TLCAN y de la política migratoria de la actual administración de Estados Unidos con un primer seminario internacional *La renegociación del Tratado de Libre Comercio de Norteamérica. Desafíos para México y sus regiones*.

La nota de política que aquí se presenta reconoce el papel del sector automotriz en el comercio interregional, así como la crítica que se ha hecho en el sentido de que los salarios en México han queda-

do rezagados respecto al aumento de la productividad. Como insumo a la renegociación del TLCAN en marcha, se propone una metodología para el cálculo de salarios dignos que ayudaría a los negociadores mexicanos a tener una visión realista de lo que sucede en términos de la paradoja de TLCAN: alta productividad con bajos salarios, o más claramente, en la medida que crece la productividad los salarios no sólo no aumentan, sino que disminuyen.

---

El sector automotriz en México siempre ha sido considerado de gran importancia para el desarrollo industrial del país y, por tanto, uno de los temas prioritarios y críticos que pueden cancelar el TLCAN, debido a la visión proteccionista del presidente Trump.

A partir de la crisis financiera internacional del 2008-2009 la industria ha experimentado un enorme crecimiento; variables económicas como inversión, producción, exportación, valor agregado y empleo tuvieron un dinamismo sin igual en su historia.

En 2016 la producción alcanzó 3.4 millones de unidades, convirtiendo a México en el tercer país

\* Esta nota resume las recomendaciones de política del texto que Jorge Carrillo y Humberto García presentaron en el seminario internacional *La renegociación del Tratado de Libre Comercio de Norteamérica. Desafíos para México y sus regiones*. El texto completo será incluido en un libro de próxima publicación.

exportador, el séptimo fabricante automotriz del mundo y primero en América Latina. El mayor destino de la producción ha sido la región del TLCAN; 72.2 por ciento a Estados Unidos y 10.5 por ciento a Canadá.

En 2014 se estimó una generación de 730 923 empleos de los cuales sólo 6.8 por ciento se ubicaba en las ensambladoras finales y 57.5 por ciento en las proveedoras. El porcentaje restante se concentraba en la distribución y el mercado de repuestos. A nivel de planta, los estados que agrupan el mayor número de empleos en las plantas de ensamble final son: VW Puebla (18 274); Nissan Aguascalientes (6 737); GM Guanajuato (5 474); Nissan Cuernavaca (4 617), Chrysler Saltillo (4 390), Chrysler Toluca (3 051); GM San Luis Potosí (2 360); Honda Jalisco (2 250); Ford Toluca (2 000); GM Toluca (1 169) y Toyota, Baja California (689).

Sin embargo, en una muestra que abarca a 72 por ciento de las ensambladoras localizadas en México se ha documentado que el salario diario promedio es de 305.9 pesos diarios (2.51 dólares la hora) equivalente a 9 299.36 pesos mensuales.

Este comportamiento contrasta con el crecimiento de la productividad del sector automotriz, que ha estado por encima de la productividad media del sector manufacturero. México, en el contexto de América Latina, es un caso paradigmático de alta productividad con bajos salarios. A partir de la entrada del TLCAN en 1994 y hasta 2016 la productividad aumentó en 45 por ciento mientras que los salarios se redujeron en 10 por ciento.

El rezago de los salarios en México apareció como un tema controvertido desde inicios de la renegociación del TLCAN, con fuertes críticas tanto de E.U. como del gobierno de Canadá. Con el fin de aportar propuestas que ayuden a avanzar la negociación trinacional, a continuación se propone el concepto de salario digno como una manera de responder positivamente a la crítica, al tiempo que se avanza en objetivos de promoción de mejores niveles de vida entre los trabajadores del sector automotriz.

## El salario digno en la industria automotriz

La definición de salario digno adoptada en este artículo es la siguiente:

Es la remuneración mensual recibida por un(a) operador(a) de línea en una jornada laboral de ocho horas, suficiente para proporcionarle un nivel de vida decente (digno) a su familia, que incluye alimentos, agua potable, vivienda (renta), educación, cuidado de salud, transporte, ropa y la provisión para eventos inesperados, además de otras necesidades esenciales (consultar el documento que da origen a esta nota para una discusión de la metodología).

La investigación para determinar el salario digno en el sector automotriz se realizó entre julio y octubre de 2017 en las siguientes áreas metropolitanas y plantas: Aguascalientes (Nissan I y II), Puebla (VW), San Luis Potosí (General Motors) y Toluca (Fiat-Chrysler). El salario digno se calculó exclusivamente para trabajadores recientemente contratados (antigüedad menor de un año y en el nivel más bajo del escalafón). Con base en lo anterior, se identificaron los diferenciales entre un salario digno y el salario pagado en tres grupos: alta precarización salarial, precarización salarial intermedia y nula precarización para una familia de cuatro integrantes.

Se encontró que en San Luis Potosí (General Motors) hay alta precarización salarial; el salario efectivamente pagado es 63.8 por ciento menor al salario digno. Sin embargo, si se incluye lo que los trabajadores reciben en prestaciones de la empresa (comida, prima vacacional y aguinaldo), la diferencia entre el salario digno y el salario pagado se reduce a 50.6 por ciento. En comparación a otras métricas salariales, el salario pagado está por debajo de la línea de pobreza urbana (36.8 %) y en 15 por ciento respecto al salario mínimo.

En Aguascalientes (Nissan I, planta 1, y Nissan II, planta 2) y Toluca (Fiat-Chrysler) se encontró precarización salarial intermedia. En la planta más antigua de Aguascalientes (Nissan I), el salario es 10.4 por ciento inferior al salario digno; mientras

que en la planta de reciente creación (Nissan II) dicha diferencia es mayor, de 42.8 por ciento. Pero si se incluye lo que los trabajadores reciben en prestaciones de la empresa (comida, prima vacacional y aguinaldo), la diferencia entre el salario digno y el salario pagado se reduce de 10.4 por ciento a 1.2 por ciento para Nissan I, y, de 42.8 por ciento a 30.9 por ciento para Nissan II. El salario pagado en Nissan II está al nivel de la línea de pobreza urbana. En contraste, el salario pagado en Nissan I excede el salario de pobreza urbana en 29.3 por ciento. En ambas plantas, el salario pagado excede el monto de salario mínimo, en 53.9 por ciento para Nissan I y de 19 por ciento para Nissan II.

En Toluca (Fiat-Chrysler), la diferencia entre el salario digno respecto a lo que se paga es 41 por ciento; pero si se incluye lo que los trabajadores reciben en prestaciones de la empresa (comida, prima vacacional y aguinaldo), esta diferencia se reduce a 29.4 por ciento. El salario pagado está al nivel de un salario mínimo, pero 19.5 por ciento por debajo de la línea de pobreza urbana.

En Puebla (VW) no hay precarización. El salario pagado es mayor que el salario digno en 16.5 por ciento; si se incluye la comida, prima vacacional y aguinaldo, el salario pagado es 26.1 por ciento mayor que el salario digno. El salario pagado es 63 por ciento mayor que la línea de pobreza urbana; 220 por ciento por arriba de la línea de pobreza urbana extrema y es 94 por ciento mayor que el salario mínimo. Es interesante señalar que esta planta en Puebla no sólo es la de mayor antigüedad en el sector automotriz, sino la que cuenta también con un sindicato proactivo en la negociación de los derechos laborales.

### **A manera de conclusión: Recomendaciones para reducir la brecha de salarios y productividad en el sector automotriz en México**

Si bien la discusión sobre posibles aumentos salariales en México enfrenta grandes resistencias, el rápido crecimiento de la productividad ofrece un amplio margen para aumentar los salarios sin detrimento a la competitividad del sector en los mercados de exportación. Un aumento salarial sería además un motor de desarrollo local fortaleciendo el mercado interno. Tomando en consideración la heterogeneidad salarial entre las propias firmas ensambladoras de autos sería posible construir una estrategia de aumentos salariales diferenciados, de acuerdo con las características de cada región y a la brecha existente entre el salario pagado y el salario digno. Estos resultados pueden ser de gran utilidad para dar a los negociadores mexicanos del TLCAN una visión realista de lo que sucede en términos de la paradoja de TLCAN: alta productividad con bajos salarios.

La visión de los negociadores por parte del gobierno mexicano actual es que los salarios no pueden aumentar con presiones desde el exterior y que es un asunto del mercado. Pero como se señaló, la teoría económica de que a mayor productividad mayores salarios desafortunadamente no se verifica en el caso del sector automotriz. Por un lado, los salarios que se pagan en la industria están basados en los salarios mínimos, los cuales son fijados por una comisión nacional tripartita y generalmente están por debajo de la inflación; por otro lado, la continua devaluación del peso mexicano frente al dólar abarata el nivel de compra de los ingresos. Esto es, factores macroeconómicos forman parte de la explicación de la paradoja de TLCAN, pero también hay factores microeconómicos que coadyuvan en este proceso: los sindicatos de protección establecidos en gran parte de las empresas tanto ensambladoras finales como de autopartes. Por ello, es importante impulsar políticas públicas que tiendan a aumentar los salarios y su capacidad adquisitiva.