



**Centro de Estudios Sociológicos
Maestría en Ciencia Social con Especialidad en Sociología**

Promoción IV (2023-2025)

**Industria automotriz en México: reestructuración global, nuevo modelo
de regulación laboral y movimientos sindicales emergentes (2020-2025)**

**Tesis para optar al grado de Maestro en Ciencia Social con
especialidad en Sociología que presenta:**

Edgardo Santiago Ocampo Pérez

**Director: Dr. Francisco Zapata
Lectores: Dr. Isaac Cisneros y Dr. Sebastián Guevara**

Ciudad de México

Septiembre 2025

El contenido de esta tesis es responsabilidad exclusiva del autor

ÍNDICE

Agradecimientos	1
Glosario de siglas y acrónimos	2
Índice de Figuras	4
Índice de Tablas	5
Introducción	6
<i>Primera Parte. De la clásica a la nueva división internacional del trabajo: reestructuración de la industria automotriz y reconversión del corporativismo sindical en México</i>	23
Capítulo 1. Revisión crítica de dos modelos explicativos sobre el desarrollo contemporáneo de la industria automotriz en México (1982-2024)	24
1.1 La cuestión: crecimiento económico y condiciones laborales en la industria automotriz en México	24
1.2 La perspectiva institucionalista	28
1.3 La perspectiva de la teoría marxista de la dependencia.....	33
Capítulo 2. México en la división internacional clásica del trabajo: el desarrollo de la industria automotriz mexicana como mecanismo de recuperación de renta de la tierra (1925-1982)	50
2.1 Síntesis del movimiento general de la sociedad capitalista	51
2.2 La división internacional clásica del trabajo (DICT)	59
2.3 México en la división internacional clásica del trabajo.....	63
2.4 Desarrollo histórico de la industria automotriz en México entre 1925 y 1982	71
2.4.1 La etapa del montaje o de los CKD (1925-1962).....	71
2.4.2 La etapa de la industrialización por sustitución de importaciones (1962-1982)	73
2.5 La especificidad de la industria automotriz en México durante la ISI	75
Capítulo 3. La reestructuración de la industria automotriz en México bajo la NDI y el papel de la reconversión del corporativismo sindical (1982-2024)	84
3.1 La nueva división internacional del trabajo y la transformación de la modalidad de acumulación de capital en México	84
3.1.1 El surgimiento y desarrollo histórico de la nueva división internacional del trabajo	86
3.1.2 La transformación del papel de México en la economía global (1982-2024). 94	
3.2 La reestructuración de la industria automotriz en México como expresión de la NDI.....	104
3.2.1 El desarrollo histórico de la industria automotriz a nivel global.....	104
3.2.2 La reestructuración de la industria automotriz en México (1982-2024)	110

3.2.2.1 Competencia internacional y transformación de la base de competitividad del sector automotriz en México	110
3.2.2.2 Transformaciones en el sector terminal.....	118
3.2.2.3 Transformaciones en el sector de autopartes	126
3.2.2.3.1 Relocalización de producciones “intensivas en capital”	127
3.2.2.3.2 Relocalización de producciones “intensivas en trabajo”	136
3.3 El papel de la reconversión del corporativismo sindical en la reestructuración de la industria automotriz en México durante la NDIT	144
3.3.1 La necesidad y el rol de los sindicatos en la sociedad capitalista.....	144
3.3.2 El sindicalismo de protección patronal como forma de reproducción de la fuerza de trabajo mexicana en la industria automotriz durante la NDIT	146
<i>Segunda Parte. El nuevo modelo de regulación laboral y los movimientos sindicales emergentes de la industria automotriz en México (2020-2025)</i>	156
Capítulo 4. El nuevo modelo de regulación laboral (NMRL) en México y la región	157
4.1 La nueva división internacional del trabajo y la génesis del nuevo modelo de regulación laboral	158
4.1.1 El proceso de génesis del nuevo modelo de regulación laboral en el contexto de América del Norte	159
4.1.1.1 Las quejas laborales durante el periodo de vigencia del TLCAN	159
4.1.1.2 Las negociaciones en el marco del Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP).....	161
4.1.1.3 La renegociación del TLCAN	165
4.1.2 Balance general de las explicaciones en la literatura especializada sobre la razón de la génesis del NMRL	171
4.1.3 La NDIT como base material de la génesis del nuevo modelo de regulación laboral.....	178
4.1.3.1 La NDIT, reestructuración de la industria automotriz y presión estadounidense para reformar la legislación laboral en México.....	179
4.1.3.2 El NMRL desde la acumulación global de capital	186
4.2 Objetivos, estructura institucional y resultados iniciales del nuevo modelo de regulación laboral en México y la región	193
4.2.1 Objetivo general	193
4.2.2 Dimensión nacional: la reforma constitucional de 2017 y la reforma laboral de 2019	194
4.2.3 Dimensión internacional: cláusulas laborales del T-MEC.....	196
4.3 Breve reflexión sobre las potencialidades prácticas del NMRL en el caso específico de la industria automotriz	210

Capítulo 5. Movimientos sindicales emergentes de la industria automotriz en México (2020-2025). El caso de la Liga Sindical Obrera Mexicana en Goodyear, San Luis Potosí.....	214
5.1 Panorama general de los nuevos movimientos sindicales en la industria automotriz (2020-2025)	214
5.2 El caso de la Liga Sindical Obrera Mexicana en Goodyear, San Luis Potosí	219
5.2.1 La transformación económica del estado de San Luis Potosí en una plataforma exportadora de manufacturas.....	219
5.2.2 Historia general de la Liga Sindical Obrera Mexicana.....	221
5.2.3 El caso de la sección Goodyear de la Liga Sindical Obrera Mexicana	225
5.2.4 Mapa de actores en el conflicto sindical de Goodyear, San Luis Potosí	239
5.3 Análisis de las condiciones de posibilidad del sindicato independiente en Goodyear	244
5.3.1 La apertura de oportunidades con las nuevas condiciones institucionales en materia laboral	246
5.3.2 La existencia de conflictos laborales anteriores al nuevo contexto institucional y, con ello, de una organización previa al proceso de legitimación	248
5.3.3 Vinculación con actores externos	249
5.3.4 Debilidad—o ausencia—de la estrategia del sindicato de la CTM “Miguel Trujillo López”	250
5.3.5 Condiciones de posibilidad para la generalización del caso de Goodyear y potencial de expansión de la Liga.....	252
Conclusiones.....	255
Referencias	259
Anexo	283

Agradecimientos

En primer lugar, quisiera agradecer al profesor Franciso Zapata, mi director de tesis, por la lectura atenta de todos los avances de esta investigación desde sus primeras formulaciones, por sus inagotables recomendaciones de literatura y sus lecciones sobre la historia de México y América Latina, pero, sobre todo, por la libertad y apoyo que me brindó para desarrollar mis propias ideas. Agradezco también al profesor Sebastián Guevara por sus lecturas atentas de dos versiones finales de la tesis y sus comentarios críticos que contribuyeron de manera decisiva a mejorar el contenido del trabajo. Asimismo, agradezco al profesor Isaac Cisneros por sus recomendaciones para mejorar la presentación de la tesis.

En segundo lugar, quiero agradecer a mi padre y a mi madre, Edgardo y Adriana, por su apoyo incondicional en esta carrera académica, a veces tan difícil. Jamás hubiera llegado hasta aquí si no fuera por ustedes. A mis hermanas, Estefanía y Valeria, por apoyarme siempre y por soportar mi intensa ñoñez. Y, finalmente, pero no menos importante, a mi compañera Damaris, por su acompañamiento—muchas veces no fácil—durante la redacción de la tesis y por ayudarme siempre a creer en mí, especialmente en los momentos de mayor duda.

Por último, quisiera agradecer al Consejo Nacional de Humanidades, Ciencia y Tecnología, ahora SECIHTI, por otorgarme la beca de maestría que me permitió dedicarme de tiempo completo a la presente investigación, así como a El Colegio de México por todas las facilidades brindadas para generar las mejores condiciones posibles para que nos dediquemos al estudio.

Glosario de siglas y acrónimos

Siglas y acrónimos	Nombre en español o inglés
ACLAN	Acuerdo de Cooperación Laboral de América del Norte
AFL-CIO	American Federation of Labor and Congress of Industrial Organizations
AMIA	Asociación Mexicana de la Industria Automotriz
CCPP	Contratos colectivos de protección patronal
CFCyRL	Centro Federal de Conciliación y Registro Laboral
CFO	Comité Fronterizo de Obreros y Obreras
CGV	Cadenas globales de valor
CNC	Control numérico computarizado
COP	Casa Obrera Potosina
CRM	Contenido regional mínimo
CROC	Confederación Revolucionaria de Obreros y Campesinos
CROM	Confederación Regional Obrera Mexicana
CTC	Confederación de Trabajadores y Campesinos
CTM	Confederación de Trabajadores de México
DICT	División internacional clásica del trabajo
DIT	División internacional del trabajo
EE. UU.	Estados Unidos de América
FMI	Fondo Monetario Internacional
GATT	Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio
GM	General Motors
JCyA	Juntas de Conciliación y Arbitraje
INA	Industria Nacional de Autopartes
INEGI	Instituto Nacional de Estadística y Geografía
INFONAVIT	Instituto para el Fomento de la Vivienda de los Trabajadores
ISI	Industrialización por sustitución de importaciones
LFT	Ley Federal del Trabajo
LSOM	Liga Sindical Obrera Mexicana
MHCN	Máquina-herramienta de control numérico
MLRR	Mecanismo Laboral de Respuesta Rápida en Instalaciones Específicas
NAFIN	Nacional Financiera
NDIT	Nueva división internacional del trabajo
NMRL	Nuevo modelo de regulación laboral
OAN	Oficinas Administrativas Nacionales
OICA	Organización Internacional de Constructores de Automóviles
OIT	Organización Internacional del Trabajo
OMC	Organización Mundial del Comercio
PAN	Partido Acción Nacional
PEMEX	Petróleos Mexicanos
PIB	Producto Interno Bruto
PIF	Programa de Industrialización Fronteriza

PRD	Partido de la Revolución Democrática
PRI	Partido Revolucionario Institucional
PRN	Partido de la Revolución Nacional
SA	Sistema Armonizado
SCIAN	Sistema de Clasificación Industrial de América del Norte
SGM	Segunda Guerra Mundial
SINTTIA	Sindicato Independiente Nacional de Trabajadores y Trabajadoras de la Industria Automotriz
SITEMEX	Sindicato Independiente de Trabajadores de la Empresa Mex Mode
SITTLDSG-M	Sindicato Independiente de las y los Trabajadores Libres y Democráticos de Saint-Gobain México
SLP	San Luis Potosí
SNITIS	Sindicato Nacional Independiente de Trabajadores de Industrias y de Servicios
SNTMMSSRM	Sindicato Nacional de Trabajadores Mineros, Metalúrgicos, Siderúrgicos y Similares de la República Mexicana
STPS	Secretaría del Trabajo y Previsión Social
TLCAN	Tratado de Libre Comercio de América del Norte
TMD	Teoría marxista de la dependencia
T-MEC	Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá
TPP	Acuerdo de Asociación Transpacífico
UAW	United Auto Workers
UNT	Unión Nacional de Trabajadores
USTR	Oficina del Representante Comercial de Estados Unidos
VCL	Valor del contenido laboral
VCR	Ventajas comparativas reveladas

Índice de Figuras

Figura 1. Renta de la tierra apropiada por sujetos sociales distintos a los terratenientes como porcentaje del plusvalor total, 1950-2015	71
Figura 2. Especialización relativa de países en producción de bienes con base en el indicador de ventajas comparativas reveladas, 2015-2019.....	95
Figura 3. Evolución de las exportaciones mexicanas por contenido tecnológico, 1962-2023	97
Figura 4. Evolución de las exportaciones por contenido tecnológico en cuatro países latinoamericanos, 1962-2023.....	97
Figura 5. Valor agregado industrial en dólares estadounidenses de 2005, 1947-2013	98
Figura 6. Porcentaje del empleo industrial en el empleo total, 1960-2018	98
Figura 7. Salarios promedios relativos a Estados Unidos (EE. UU. = 100) en paridad de poder adquisitivo, 1935-2021	101
Figura 8. Salario promedio por hora de trabajadores en EE. UU. en la industria manufacturera en general, el ensamblaje de vehículos y el sector de autopartes 1958-2000 (en dólares de 1983).....	115
Figura 9. Participación de las exportaciones en la producción de vehículos ligeros en México, 1990–2024	120
Figura 10. Evolución del ensamblaje final de vehículos ligeros en América del Norte, 1999-2024 (índice base 100 = 1999)	124
Figura 11. Distribución porcentual del ensamblaje final de vehículos en América del Norte, 1999-2024.....	124
Figura 12. Distribución del empleo automotriz en América del Norte: comparación entre el sector terminal y el sector de autopartes, 2003-2023	125
Figura 13. Número de trabajadores en el módulo de propulsión en EE. UU. y México, 2003-2018	129
Figura 14. Crecimiento y distribución del empleo en el sector de autopartes en México, 2003-2023	141
Figura 15. Distribución del empleo en el sector de autopartes: comparación entre EE. UU. y México, 2003-2018.....	142
Figura 16. Casos de activación del MLRR por sector económico y año.....	207
Figura 17. Mapa de los casos de activación del MLRR.....	208
Figura 18. Casos de activación del MLRR por región y año	208

Índice de Tablas

Tabla 1. Características de la producción de automóviles en cuatro países de América Latina, 1970	77
Tabla 2. Exportaciones manufacturadas de filiales estadounidenses y comercio internacional intraempresa, por industria, 1960, 1966 y 1972 (valor en millones de dólares)	83
Tabla 3. Producción total, exportaciones, propensión a la exportación y ventas en el mercado interno de vehículos ligeros por empresa en México, 2024	121
Tabla 4. Las diez autopartes exportadas por México con mayor VCR, 2022	130
Tabla 5. Cinco principales exportaciones de autopartes de México por valor, 2022	138
Tabla 6. Los 10 principales exportadores mundiales de arneses en 2023, 2014-2023	140
Tabla 7. Los 10 principales exportadores mundiales de partes de asientos en 2021, 2012-2021	140
Tabla 8. Diferencias entre el TLCAN y el T-MEC en materia laboral	200
Tabla 9. Fases del MLRR y acciones correspondientes	201
Tabla 10. Nuevos sindicatos independientes en la industria automotriz, 2020-2025	215
Tabla 11. Cronología de las luchas sindicales de la LSOM	224
Tabla 12. Línea del tiempo de la lucha sindical en Goodyear, San Luis Potosí	238
Tabla 13. Posición de los actores frente al conflicto sindical de Goodyear, San Luis Potosí	239

Introducción

A) Planteamiento del problema

A partir de la década de 1960 es posible observar una transformación significativa en la economía mundial: el desplazamiento de diversos segmentos de la producción industrial desde los países “desarrollados” hacia ciertos países “en desarrollo”, ya no con el objetivo de abastecer los mercados internos de estos últimos, sino fundamentalmente con fines de exportación. En este contexto, algunas regiones de la llamada “periferia” se han consolidado progresivamente como sedes de industrias de transformación cuya producción resulta plenamente competitiva en el mercado mundial. Este proceso dio lugar a lo que diversos autores han caracterizado como una nueva modalidad histórica de la división internacional del trabajo (DIT), en la medida en que sustituye—aunque no de manera total—a su forma clásica, en la cual la mayoría de los países quedaba relegada al papel de proveedores de alimentos y materias primas para un reducido grupo de naciones industrializadas (Fröbel, Heinrichs & Kreye, 1980).

Como expresión concreta de esta dinámica global, la industria automotriz¹ ha experimentado, durante las últimas cinco décadas, una profunda reestructuración a escala mundial, marcada por dos grandes tendencias. La primera es la deslocalización de la producción hacia países distintos de aquellos que históricamente habían concentrado esta actividad, facilitada por la viabilidad técnica de incorporar fuerzas de trabajo nacionales relativamente más baratas. Estos países, frecuentemente denominados “emergentes”, concentran hoy más del 50 % de la producción automotriz mundial. Japón, Corea del Sur y España fueron pioneros en este proceso; posteriormente, los avances en la automatización posibilitaron una nueva ola de relocalización hacia países con abundante fuerza de trabajo barata y adecuada a las nuevas condiciones técnicas de producción, como diversas economías del este y sudeste asiático, de Europa del Este, así como China, India y México. La segunda

¹ En esta tesis, al hablar de la industria automotriz, me refiero no sólo al ensamblaje de automóviles, sino al conjunto de actividades que la integran, incluyendo la fabricación de todo tipo de autopartes. Es fundamental tener presente que la industria automotriz es una verdadera “*industria de industrias*”: un entramado que articula sectores sumamente heterogéneos, aunque profundamente interrelacionados. De este modo, cuando me refiera a la industria automotriz en general estaré aludiendo a todos estos componentes que participan en la producción del automóvil. Sin embargo, cuando sea necesario distinguir entre las fracciones específicas que la integran, utilizaré el término *sector terminal* para designar a las empresas encargadas del ensamblaje del vehículo final, y *sector de autopartes* para referirme a aquellas dedicadas a la producción de los diversos componentes que lo conforman.

tendencia consiste en la profundización de los procesos de regionalización productiva y comercial, siendo América del Norte y Europa los casos más evidentes (Fitzsimons & Guevara, 2023). En conjunto, esta reestructuración ha implicado la incorporación diferenciada de nuevos territorios a las cadenas globales de producción y distribución de la industria automotriz, mediada por las políticas industriales y comerciales de los Estados nacionales.

Este proceso ha tenido una de sus manifestaciones más significativas en la integración del mercado automotriz de América del Norte,² lo cual derivó en una profunda *reestructuración* de la industria automotriz en México. Hasta la década de 1980, esta industria estuvo orientada casi en su totalidad al mercado interno y operaba con cadenas de suministro nacionales; sin embargo, desde entonces, y de manera creciente, pasó a articularse en función de las exportaciones hacia el mercado automotriz estadounidense. Entre la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en 1994 y 2017, la proporción de la producción automotriz mexicana destinada a la exportación aumentó del 53 % al 82 %, siendo Estados Unidos y Canadá el destino de alrededor del 90 % de dichas exportaciones (Klier & Rubenstein, 2017). Esta reorientación exportadora explica en buena medida el crecimiento cercano al 400 % de la producción automotriz en México entre 1994 y 2018 (Covarrubias, 2021). En la actualidad, México es el principal productor de automóviles y autopartes en América Latina y ocupa el séptimo lugar a nivel mundial en la producción de vehículos terminados y el cuarto en autopartes. Como resultado, regiones como el Noreste, el Noroeste, el Centro y el Bajío se han consolidado como plataformas de exportación automotriz hacia el mercado de EE. UU.

De manera paralela, esta reestructuración productiva ha traído consigo una profunda reconfiguración geográfica del mercado laboral automotriz en América del Norte, caracterizada por una redistribución del empleo en favor de México y en detrimento de los otros dos países de la región. Entre 1990 y 2016, el empleo en la industria automotriz mexicana se multiplicó por siete, mientras que en EE. UU. y Canadá registró una tendencia descendente. En consecuencia, México pasó de concentrar apenas el 7 % del empleo automotriz regional en 1994 al 41 % en 2016 (Rodríguez & Sánchez, 2017). Este desplazamiento también se reflejó en las decisiones de inversión en aquellos años: entre 2010

² América del Norte está conformada por Canadá, Estados Unidos y México.

y 2020, de las once nuevas plantas ensambladoras establecidas en América del Norte, nueve se localizaron en territorio mexicano (Covarrubias, 2020).

No obstante, la literatura especializada coincide en señalar que este proceso de “escalamiento” productivo no se tradujo en una mejora de las condiciones de vida de la fuerza de trabajo empleada en el sector. Por ejemplo, diversos estudios muestran que, entre 2007 y 2016, pese al crecimiento sostenido de la producción y de la productividad, los salarios reales de los trabajadores automotrices mexicanos no sólo no mejoraron, sino que incluso registraron un deterioro (Covarrubias, 2016, pp. 26-29). Más aún, entre 1994 y 2016, la brecha salarial en el sector terminal entre México y los otros dos países de la región se amplió significativamente: mientras que en 1994 los salarios en Estados Unidos y Canadá eran 5.4 y 5.1 veces mayores que los mexicanos, respectivamente, en 2016 esa diferencia ascendía a 9.1 y 8.4 veces (Rodríguez & Sánchez, 2017).

Este escenario despertó una creciente preocupación entre los gobiernos y las organizaciones sindicales de Estados Unidos y Canadá, ante la percepción de que la amplia brecha salarial existente con México ejercía una presión a la baja sobre los salarios de los trabajadores automotrices de toda la región, al mismo tiempo que incentivaba la fuga de empleos hacia el sur. Asimismo, quedó reiteradamente en evidencia la incapacidad tanto de las instituciones laborales mexicanas como de los acuerdos laborales del extinto TLCAN para enfrentar esta problemática. En consecuencia, al menos en el plano institucional, comenzó a perfilarse la necesidad de implementar nuevos mecanismos, tanto nacionales como regionales, orientados a mejorar las condiciones laborales en México—en particular fortalecer la representación sindical para elevar los salarios—como una vía indirecta para proteger el empleo y los niveles salariales en EE. UU. y Canadá. En este contexto, el gobierno estadounidense ejerció una presión de tal magnitud—especialmente durante la negociación del originalmente llamado Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP) y la renegociación del TLCAN—que terminó por obligar al gobierno federal mexicano a impulsar reformas sustantivas de su legislación laboral y a aceptar la incorporación de nuevos mecanismos internacionales de regulación del trabajo en el T-MEC.

En primer lugar, las reformas al artículo 123 constitucional en 2017 y a la Ley Federal del Trabajo (LFT) en 2019 buscaron dismantelar los fundamentos institucionales del corporativismo sindical. Estas reformas tuvieron como objetivo mejorar la representación en

la negociación colectiva y reducir la intervención discrecional tanto del Poder Ejecutivo como de los empleadores en las organizaciones sindicales (Bensusán, Covarrubias & González, 2022). En este sentido, la reforma constitucional de 2017 transfirió la administración de la justicia laboral del Poder Ejecutivo al Poder Judicial y estableció un organismo autónomo de alcance federal encargado del registro de sindicatos y contratos colectivos. Para dar cumplimiento a estos cambios, la reforma a la LFT en 2019 reemplazó las Juntas de Conciliación y Arbitraje (JCyA) por Tribunales Laborales y creó el Centro Federal de Conciliación y Registro Laboral (CFCyRL). Este centro ha agilizado el registro de nuevos sindicatos, al supervisar con mayor eficacia la democracia sindical y la autenticidad de la negociación colectiva que las antiguas JCyA. Además, la reforma introdujo la obligación de legitimar todos los contratos colectivos del país en un plazo de cuatro años, mediante el voto libre, secreto e informado de los trabajadores.

En segundo lugar, la entrada en vigor del nuevo Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC) en julio de 2020 estableció un marco laboral trilateral sin precedentes, cuyo proceso de negociación fue, además, determinante para que México modificara su legislación laboral interna. A diferencia de los Acuerdos de Cooperación Laboral del TLCAN, el Mecanismo Laboral de Respuesta Rápida en Instalaciones Específicas (MLRR) del T-MEC otorga a los gobiernos de Estados Unidos y Canadá la facultad de supervisar directamente el cumplimiento de las leyes laborales en México en empresas específicas, aunque con un alcance limitado a la protección del derecho a la libertad de asociación y a la negociación colectiva. El objetivo principal de este mecanismo es prevenir el llamado *dumping social*, es decir, la competencia desleal derivada de la reducción de los costos de producción mediante la violación sistemática de derechos laborales. Desde la entrada en vigor del T-MEC y hasta septiembre de 2025, el gobierno estadounidense ha activado el MLRR en 39 ocasiones, y el de Canadá en una ocasión, en instalaciones de diversas industrias. El sector automotriz ha sido el más monitoreado, con 22 activaciones del mecanismo, particularmente en el sector de autopartes.

De este modo, las reformas nacionales han transformado el entorno institucional al crear condiciones relativamente más favorables para el surgimiento de movimientos sindicales independientes de la histórica estructura corporativista del sindicalismo mexicano, la cual sigue siendo predominante en el país. Al mismo tiempo, el MLRR del T-MEC ha

ganado creciente relevancia al convertirse en una herramienta central dentro de las estrategias de lucha sindical, al proteger a los trabajadores frente a las arbitrariedades tanto de las empresas como de los sindicatos de protección patronal. Este mecanismo ha resultado particularmente relevante en la industria automotriz, dada la importancia económica de este sector para la región, donde su aplicación ha marcado la pauta en la defensa de los derechos laborales.

Durante el breve periodo de vigencia de este nuevo modelo de regulación laboral, es posible observar una serie de procesos concentrados en una fracción muy reducida de la industria automotriz mexicana, particularmente en el sector de autopartes. En primer lugar, la deslegitimación de algunos contratos colectivos de protección patronal.³ En segundo lugar, y como consecuencia de lo anterior, la pérdida de la titularidad de la representación por parte de sindicatos corporativistas, en su mayoría afiliados a facciones de la Confederación de Trabajadores de México (CTM). En tercer lugar, el surgimiento y reconocimiento de nuevos sindicatos independientes—todavía en una escala muy limitada—en confrontación directa con los sindicatos de la CTM y de otras confederaciones nacionales. Entre estos nuevos sindicatos se encuentran el SINTTIA en General Motors, Draxton y Yazaki; el SNITIS en Tridonex y Panasonic Automotive System; el SITTLDSG-M en Saint-Gobain; y la Liga Sindical Obrera Mexicana en VU Manufacturing, Goodyear, 3M, Teklas Automotive y Pirelli. En la mayoría de los casos, estos sindicatos han logrado negociar nuevos contratos colectivos u obtener el reconocimiento de contratos ley, lo que ha llevado a mejoras laborales sustantivas para todos los trabajadores de las plantas involucradas.

En este contexto, el objetivo de la presente investigación es *analizar de qué manera el proceso de reestructuración de la industria automotriz en América del Norte, desarrollado a lo largo de las últimas décadas, ha dado lugar a la conformación de un nuevo modelo de regulación laboral en México y la región y cómo, a partir de este nuevo entramado institucional, han emergido nuevos movimientos sindicales en la industria automotriz mexicana*. Para alcanzar este objetivo general, la tesis se articula en torno a diferentes preguntas de investigación: 1) explicar en qué consistió la reestructuración de la industria automotriz en México en el marco de las transformaciones del sector a escala global y regional; 2) identificar la relación entre esta reestructuración y la génesis del nuevo modelo

³ Más adelante desarrollaré qué son estos contratos de protección.

de regulación laboral en México y la región; 3) examinar los objetivos concretos de este modelo frente a la estructura sindical corporativista predominante en el país; y, finalmente, 4) analizar cómo una fracción—hasta ahora claramente minoritaria—de los trabajadores de la industria automotriz mexicana, con el apoyo de organizaciones de la sociedad civil, ha aprovechado este cambio institucional para constituir nuevos sindicatos independientes orientados a la mejora de sus condiciones laborales.

B) Diseño de la investigación y estructura general de la tesis

Totalidad, niveles de abstracción y escalas de análisis

En el planteamiento del problema busqué mostrar que los nuevos movimientos sindicales surgidos recientemente en la industria automotriz mexicana no constituyen fenómenos espontáneos; por el contrario, forman parte—o, más precisamente, son expresiones concretas—de procesos sociales de más larga duración y alcance más general. Dicho de otro modo, *estos movimientos, en tanto fenómenos concretos, están constituidos de manera inmanente por fuerzas sociales más abstractas, por lo que su explicación exige indagar en estas últimas*. En este sentido, el estudio de los nuevos movimientos sindicales en la industria automotriz mexicana requiere considerar, por un lado, las dinámicas económicas globales del sector y, por otro, el nuevo marco institucional laboral que dichas dinámicas han contribuido a configurar. Con este propósito, la investigación avanza de lo más abstracto hacia lo más concreto, no sólo como estrategia para estructurar el análisis, sino también para presentar los resultados de forma clara y efectiva. En coherencia con ello, tanto el marco analítico como la organización de la tesis se estructuran a partir de distintas escalas de análisis correspondientes a los diferentes niveles de abstracción del objeto de estudio. A continuación, profundizo en esta cuestión.

La intención en esta tesis, por consiguiente, es superar el sesgo empirista que caracteriza actualmente a gran parte de las investigaciones en las ciencias sociales. Se trata de ir más allá de la tendencia a reducir la objetividad de la realidad a la apariencia inmediata de los fenómenos sociales, tendencia que responde a un “espíritu de época” que “refleja cierto desinterés, cuando no desprecio, respecto de lo que en general se concibe como una forma de conocimiento—la llamada ‘teoría’—que, así considerada, es vista en un vínculo de absoluta ajenidad con la naturaleza de los fenómenos concretos” (Starosta & Caligaris, 2017,

p. 11). Desde una tradición científica que retoma los aportes metodológicos de Hegel y, más fundamentalmente, el método dialéctico de la crítica de la economía política de Marx, parto de que las formas reales concretas—cualquiera sea el objeto de investigación—no son entidades autosostenibles ni autocontenidas y, por ello, no se relacionan entre sí de manera puramente exterior, ni son exteriores a la conciencia que busca conocerlas (Iñigo Carrera, 2013, cap. 7, 2021, pp. XIV-XIX).⁴ Por el contrario, toda forma real concreta debe entenderse como un modo particular de existencia o un momento interno de una totalidad social en desarrollo, de modo que el todo existe de manera inmanente en sus partes (Arthur, 2002, pp. 25, 64). De ello se desprende que todo fenómeno social singular sólo pueda ser comprendido y explicado sobre la base de un conocimiento riguroso de la unidad que rige la totalidad social de la que forma parte.

Ahora bien, una exposición rigurosa de esta perspectiva exige discutirla en relación con otras corrientes teóricas que, desde hace varias décadas, han adquirido relevancia precisamente por cuestionar el empirismo ramplón del positivismo más recalcitrante, particularmente su reducción de la realidad social a lo empíricamente observable. Entre ellas, una de las más influyentes—especialmente en el desarrollo de la extendida metodología de los estudios de caso desde la década de 1990—y sofisticadas es el *realismo crítico*.⁵⁶ Esta

⁴ Juan Iñigo Carrera (2013, cap. 7; 2021, pp. XIV-XIX) argumenta que precisamente la limitación de la lógica, como base axiomática de la forma dominante de la teoría científica actual, radica en su incapacidad para aprehender las determinaciones cualitativas de lo real. Según él, la lógica necesariamente concibe cualquier forma real concreta como una afirmación inmediata, cuya objetividad queda reducida a su simple existencia exterior frente al sujeto y a su manifestación presente. Por ello, las despoja de cualquier necesidad inmanente que las fuerce a trascender de sí mismas, atribuyéndoles un carácter inerte. Como resultado, estas formas sólo pueden ponerse en movimiento y establecer relaciones entre sí mediante una necesidad constructiva exterior a ellas. Dicha necesidad es la lógica misma, la cual pone en movimiento a lo concreto, concebido bajo la apariencia de ser inerte, a través del entrelazamiento arbitrario de conceptos. A este proceder científico basado en una necesidad puramente ideal y, por lo tanto, externa a las formas reales, Iñigo Carrera lo denomina *representación lógica*, en contraposición a la *reproducción ideal* de lo concreto característico del método dialéctico de Marx donde, por el contrario, se trata de acompañar con el pensamiento el automovimiento de lo real sin imponerle una necesidad constructiva exterior.

⁵ El realismo crítico fue una corriente surgida en el campo de la filosofía de la ciencia a partir de los trabajos de Roy Bhaskar en la década de 1970; posteriormente se introdujo en el ámbito de las ciencias sociales, particularmente en la economía y la sociología. Se denomina *crítico* porque, en oposición al positivismo, rechaza reducir la realidad a sus meras apariencias; y *realista* porque, frente al posmodernismo y al idealismo trascendental, sostiene que los mecanismos o estructuras que generan dichas apariencias son reales, es decir, poseen una existencia objetiva independiente de la conciencia humana (Gunn, 1989).

⁶ Tal vez otra de las posturas críticas más reconocidas y sofisticadas sea la de la sociología relacional (ver Donati, 2010; Emirbayer, 2009), que incluso comparte varios puntos con el realismo crítico, aunque también presenta diferencias profundas (Archer, 2010). No obstante, pese a su carácter “disruptivo”, su planteamiento central—según el cual las relaciones poseen poderes emergentes con consecuencias causales propias—no

corriente sostiene que la realidad está *estructurada* o *estratificada* en distintos niveles, lo que le confiere una “profundidad ontológica”. A riesgo de simplificar, el realismo crítico distingue tres niveles: el *empírico* (lo observable empíricamente), el *actual* (lo que realmente ocurre) y el *real* (estructuras, mecanismos, poderes y tendencias que causan tanto lo que ocurre como lo que es observado).⁷ En términos generales, la realidad no se agota en aquello que podemos captar de manera inmediata por la experiencia sensorial, sino que está constituida también por “entidades no observables” que, en rigor, gobiernan o posibilitan el comportamiento de lo observable y constituyen, por ello, el verdadero objeto de indagación científica (Bhaskar, 2008, p. 56; Fleetwood, 2014, p. 126; Lawson, 1997, pp. 20-22).

A mi juicio, diversas críticas han puesto de relieve las debilidades del realismo crítico en distintos frentes. Una de las objeciones más contundentes señala lo problemático que resulta postular una relación *asincrónica*—o *desfasada*—entre los distintos niveles de la realidad antes mencionados (ver, p. ej., Lawson, 1997, p. 21), pues ello implica suponer que dichos niveles existen de manera relativamente independientes entre sí. En el ámbito de lo social, este supuesto ontológico se expresa en que, si bien las estructuras sociales—entendidas como conjuntos de relaciones entre posiciones sociales—dependen de las actividades de los individuos, dichas estructuras y los poderes sociales asociados a ellas no requieren ser *actualizadas* mediante ninguna actividad individual para existir. Por ello, para estudiar su relación es necesario recurrir a una separación analítica que reflejaría la “profundidad” de las estructuras sociales, en contraste con las actividades de los individuos, que constituirían un plano más “superficial” (Brown, 2007).

Sin embargo, sostener que las estructuras sociales pueden existir sin actualizarse en las actividades de los individuos implica, en los hechos, separarlas de manera abstracta de las propias acciones de las que, según el mismo realismo crítico, dependen (Brown, 2007,

difiere sustancialmente de la idea que Althusser había intentado desarrollar mucho antes de Pierpaolo Donati mediante el concepto de sobredeterminación (Althusser, 1968, cap. 3). Para una crítica de la sociología relacional, especialmente en la versión propuesta por Mustafa Emirbayer, desde la crítica marxiana de la economía política por no lograr captar el carácter inmanente de las relaciones sociales, ver Paolucci (2011, cap. 4).

⁷ El término real para este tercer nivel no implica que sea más real que los otros dos (Bhaskar, 2008, p. 58). De hecho, Andrew Fleetwood (2014, p. 126) señala que, para evitar esta ambigüedad, sería preferible denominarlo “profundo”.

2014).⁸ En otras palabras, el problema central es que las estructuras sociales no poseen otra forma de existencia que no sea a través de las acciones conscientes y voluntarias de los individuos; no existen, por tanto, en un supuesto plano más profundo de la realidad separado de dichas acciones. Como consecuencia de esta relación de exterioridad entre estructuras sociales y actividades individuales—derivada de concebirlas como pertenecientes a estratos distintos de la realidad dotados de propiedades emergentes propias—, el realismo crítico se ve obligado a recurrir al concepto de *autonomía relativa* (teóricamente sistematizado de manera mucho más sofisticada por Althusser) para dar cuenta de la relación entre estructura y agencia (ver Archer, 1995, pp. 101-104). No obstante, dicho concepto en la práctica siempre termina revelándose como una contradicción en los términos: no logra explicar de manera coherente cómo algo puede regir su propio movimiento y, al mismo tiempo, estar regido por su vínculo con otros (Iñigo Carrera, 2012, p. 11).

De manera paralela, la tesis del realismo crítico según la cual la realidad social también estaría *diferenciada horizontalmente* en múltiples estructuras o esencias—à la Bourdieu con la noción de campos sociales, o à la Luhmann con la idea de subsistemas funcionales, aunque en marcos teóricos completamente diferentes—presenta el inconveniente de fragmentar la totalidad social en una pluralidad de totalidades estructurales relativamente cerradas, que quedan, por así decirlo, flotando en el aire y carecen de mecanismos claros de articulación entre sí. Dicho de otro modo, desde esta perspectiva resulta imposible reproducir idealmente el conjunto de la vida social como una totalidad coherente (Brown, Slater & Spencer, 2002).

Como he señalado, en esta tesis parto de la idea de que la realidad social posee efectivamente cierta “profundidad ontológica”, aunque entiendo esta profundidad de un modo distinto al propuesto por el realismo crítico. Precisamente por ello consideré necesario discutir con esta perspectiva, con el objetivo de clarificar la posición metodológica que adopto en la tesis, menos difundida dentro de la disciplina sociológica. En particular, frente

⁸ Archer precisamente sostiene que la posición emergentista del realismo crítico, a diferencia de la individualista, colectivista y elisionista, impulsa una concepción de la estructura que *depende de las actividades de los individuos*, sin por ello perder su irreductibilidad ni caer en el riesgo de hipostasiarla (1995, p. 61). Sin embargo, al proponer un “dualismo analítico” que descansa en una separación temporal—y, por tanto, ontológica—entre estructura y agencia, termina precisamente por hipostasiar la estructura como una entidad que existe más allá de sus formas necesarias de existencia, esto es, las acciones individuales. En efecto, ¿cómo podrían existir *realmente* las estructuras sociales sino es en y a través de las acciones de los individuos?

al realismo crítico, me interesa subrayar que los distintos niveles de la realidad no son independientes entre sí por encontrarse *desfasados* temporal o causalmente. Para avanzar en este punto, es necesario reconocer que toda investigación parte de la apariencia inmediata de que su objeto de estudio es una forma concreta inmersa en un flujo infinito e inconexo de formas que se excluyen mutuamente.

Ante esta apariencia inicial, el método dialéctico—seguido en esta tesis—indica la necesidad de penetrar *analíticamente* en dicha forma real concreta hasta alcanzar la forma social más abstracta o simple de la totalidad social históricamente específica en la que nos encontramos, esto es, la sociedad capitalista. El procedimiento específico mediante el cual el método dialéctico realiza este movimiento de lo concreto a lo abstracto consiste en enfrentarse a cada forma real concreta como el modo particular en que una forma más abstracta—su contenido—ha realizado sus potencias cualitativas, y así sucesivamente, avanzando hacia formas cada vez más simples. De este modo, las formas reales son consideradas como sujetos de su propio movimiento (Iñigo Carrera, 2013, pp. 255-257; Starosta, 2016, pp. 92-95).⁹ En el caso de la sociedad capitalista, con este método, Marx mostró que la forma más abstracta es la mercancía, en tanto constituye “la forma más simple en que toma cuerpo el producto del trabajo en la sociedad actual” (Marx, 1982, p. 173). Por ello, *El Capital* toma necesariamente a la mercancía como su punto de partida, en la medida en que se trata de la relación social general que rige en su unidad a la totalidad capitalista.¹⁰

⁹ De ahí la crítica al método científico convencional, que al basarse en los principios de la lógica formal y no poder reconocer la contradicción, aprehende las formas reales como afirmaciones inmediatas y, en consecuencia, como entidades autocontenidas, carentes de toda necesidad de trascenderse a sí mismas (ver nota al pie 4).

¹⁰ Como el propio Marx reconoce, este punto de partida puede parecer, a primera vista, a priori, es decir, un axioma. Sin embargo, es necesario subrayar que no se trata de una presuposición arbitraria o de una definición de conceptos, sino del resultado de un proceso de análisis, esto es, de un proceso de investigación de décadas. Además, el desarrollo ulterior de *El Capital* debe mostrar el carácter necesario de dicho punto de partida, esto es, debe dar cuenta de por qué esta forma constituye la determinación más simple a partir de la cual es posible reproducir en el pensamiento la totalidad social capitalista. En este sentido, los autores vinculados a la llamada *dialéctica sistemática* han puesto el acento en el carácter simultáneamente progresivo y retroductivo del método dialéctico: progresivo, en la medida en que sigue el despliegue necesario de las determinaciones hacia formas cada vez más concretas; y retroductivo, en tanto el punto de partida abstracto sólo se justifica plenamente a la luz del desarrollo de la totalidad que permite reproducir en el pensamiento (Smith, 1990, p. 49; Arthur, 2002, p. 67; Brown, Slater & Spencer, 2002). Del mismo modo, es preciso señalar que esta forma más abstracta de la sociedad capitalista tiene como contenido—o, dicho de otra manera, constituye una forma históricamente específica de realización—una determinación aún más abstracta que trasciende la especificidad histórica del modo de producción capitalista: el hecho de que el metabolismo humano con la naturaleza es un metabolismo fundado en el trabajo. En rigor, si se continuara indefinidamente este proceso de análisis, se llegaría finalmente a la materia como la forma más simple de todo lo real, es decir, a la *existencia en cuanto tal* (Iñigo Carrera, 2013, pp. 257, 258).

Este mismo método exige, posteriormente, realizar el movimiento inverso, es decir, el proceso de *síntesis*, al partir de esta forma más abstracta o simple como estructura fundamental y, por lo tanto, como punto desde el cual debe explicarse la totalidad social en cuestión. Se trata de acompañar con el pensamiento la necesidad que esta forma abstracta lleva en sí de devenir en una forma más concreta, y luego tomar esta forma más concreta como una nueva forma abstracta, en el sentido de que también porta la necesidad de devenir en una determinación aún más concreta (Iñigo Carrera, 2013, p. 263). En otros términos, se trata de seguir el automovimiento de esta forma más abstracta o simple como un desarrollo necesario hacia formas progresivamente cada vez más concretas, determinadas y complejas, hasta arribar a la forma particular que constituye el objeto específico de investigación.¹¹ En los términos de Marx, este procedimiento supone elevarse de lo abstracto a lo concreto para obtener, al final del proceso, una totalidad concreta rica en determinaciones e interrelaciones, y no ya la totalidad caótica que—como señalé—se presentaba al inicio del proceso de análisis (Marx, 1971). Este movimiento de síntesis constituye, además, la manera en que los resultados de la investigación son presentados objetivamente en un texto apropiable por terceros.

De ahí que, en esta tesis, las formas más abstractas y las más concretas no pertenezcan a niveles distintos de la realidad asincrónicos entre sí. Como espero haber dejado en claro, se trata más bien de diferentes momentos simultáneos de una misma realidad, entendida como totalidad. *Pace* el realismo crítico, las formas más abstractas no existen en un plano distinto y más “profundo” de esa realidad, desde el cual influyen exterior y desfasadamente sobre el movimiento de las formas más concretas que se desarrollan en la supuesta “superficie”. Por el contrario, la realización de las primeras está mediada de modo *inmanente* por las segundas y, en ese sentido, aquellas existen de manera inmanente en estas últimas. Es por esta razón que el realismo crítico no logra captar adecuadamente la relación inmanente entre los distintos fenómenos sociales (Brown, Slater & Spencer, 2002), lo cual no implica “aplanar” la realidad social.

¹¹ Esto claramente no significa que cada individuo tenga que realizar, por su cuenta, el análisis y la síntesis de toda la totalidad social en cada investigación. Por el contrario, el conocimiento comienza con el reconocimiento del conocimiento previamente existente acerca de las determinaciones más simples de la vida social, conocimiento que se encuentra objetivado en formas de texto y que, por ello mismo, puede ser utilizado de manera crítica por investigaciones posteriores.

Desde luego, la distinción entre lo abstracto y lo concreto tampoco remite a la oposición vulgar entre lo ideal y lo material. Tampoco se trata del paso de la teoría a los “datos”, ni del tránsito de lo general a lo particular propio de los métodos deductivos e inductivos más tradicionales, los cuales presuponen necesariamente una relación de exterioridad entre ambos términos. En este sentido, lo concreto no debe entenderse como comúnmente se entiende lo “empírico”, esto es, como una simple “sensación aislada y carente de significado” (Rochabrún, 2007, p. 75). Por el contrario, “lo concreto es concreto porque es la síntesis de múltiples determinaciones, por lo tanto, unidad de lo diverso” (Marx, 1971, p. 21), precisamente porque las formas concretas son *formas desarrolladas de existencia* de las más abstractas. En tanto tales, las formas concretas son más complejas, ya que, al realizar las potencias portadas en la forma más abstracta, preservan sus determinaciones y, al mismo tiempo, añaden nuevas. Sin embargo, no dejan por ello de estar determinadas por estas últimas, dado que constituyen su modo específico de realización y, en consecuencia, su explicación exige necesariamente la elucidación de las formas más abstractas.

En síntesis, desde esta perspectiva metodológica—a diferencia de las corrientes sociológicas predominantes—lo que comúnmente se denomina categorías teóricas no consisten en una serie de *tipos ideales* destinados a organizar un material empírico dado que cada investigador moviliza de forma subjetiva (à la Weber), sino en las determinaciones más simples de la realidad que, pese a su alto nivel de abstracción, son determinaciones reales del objeto de conocimiento, aun cuando en muchas ocasiones sólo puedan ser aprehendidas por medio del pensamiento y no de la observación empírica directa. A través de este método, como procuraré mostrar a lo largo de la tesis, es posible superar tanto el empirismo ingenuo que se comporta como el “intelecto humano común” como el dogmatismo especulativo que impone sus categorías mediante “abstracciones violentas” sobre los fenómenos concretos (Starosta & Caligaris, 2017, p. 13). Por todas estas razones, como ya señalé, la tesis se organiza en torno a distintas escalas de análisis correspondientes a los diferentes niveles de abstracción del objeto de investigación.

Primera escala de análisis: el nivel de la estructura global

La primera escala analítica está vinculada con la primera pregunta específica de investigación y corresponde al nivel más abstracto del objeto de estudio. En concreto, busca ofrecer una explicación alternativa a la literatura existente sobre la reestructuración de la industria

automotriz en México a partir de la década de 1980, así como del papel que desempeñó la reconversión de la estructura corporativista del sindicalismo mexicano en dicho proceso. Ambos fenómenos son abordados como expresiones concretas de las determinaciones más simples de la sociedad capitalista, tal como se realizan en las dinámicas más generales de la acumulación global de capital y en su configuración histórica específica en la DIT.

La primera parte de la tesis, organizada en tres capítulos, está dedicada a desarrollar esta problemática. El primer capítulo presenta una revisión crítica de dos modelos explicativos sobre el desarrollo contemporáneo de la industria automotriz en México. El segundo capítulo se centra en la especificidad de la industria automotriz mexicana antes de la reestructuración de los años ochenta, es decir, durante el modelo de industrialización por sustitución de importaciones (ISI), lo que constituye un paso previo fundamental para construir una explicación alternativa del proceso de reestructuración. Finalmente, el tercer capítulo expone mi reproducción del fenómeno de la reestructuración de la industria automotriz mexicana y de la consecuente reconversión del sindicalismo corporativista, como expresión concreta de la emergencia de la nueva división internacional del trabajo (NDIT) y su desarrollo específico en la región de América del Norte.

Segunda escala de análisis: el nivel institucional

La segunda escala de análisis se sitúa en un nivel más concreto del objeto de estudio y busca responder la segunda y la tercera pregunta específicas de la investigación. En particular, examina cómo el proceso de reestructuración de la industria automotriz en México y en América del Norte, junto con la reconversión del sindicalismo corporativista—analizados en la escala anterior—, dieron lugar a una necesidad política de transformar las instituciones laborales a nivel nacional y regional, configurando así un nuevo modelo de regulación laboral. En este sentido, el capítulo cuarto, que inaugura la segunda parte de la tesis, se propone explicar por qué el desarrollo particular de la NDIT en la región adoptó, con la mediación política de sindicatos y gobiernos, la forma concreta de este nuevo entramado institucional, así como delimitar los objetivos de dicha transformación institucional respecto de la estructura corporativista del sindicalismo mexicano y analizar sus resultados más generales hasta el momento. De este modo, la investigación avanza desde las formas más abstractas hacia formas progresivamente más concretas de su objeto de estudio.

Tercera escala de análisis: el nivel organizativo sindical

La última escala de análisis está vinculada con la cuarta pregunta específica de la investigación y corresponde al nivel más concreto del objeto de estudio. Su objetivo inmediato es analizar un proceso reciente de organización sindical en la industria automotriz, a partir de sus condiciones de emergencia, la dinámica de la acción colectiva y los factores que explican su desenlace. En este nivel, por lo tanto, el análisis no se propone reconstruir de manera directa las relaciones con las escalas previas, sino que, a partir del examen detallado de dicho proceso, permite inferir de manera retroductiva la relación inmanente y necesaria con las determinaciones identificadas en las escalas de análisis anteriores. En efecto, la situación objetiva en la que se encontraban inmersos los trabajadores investigados—y frente a la cual se organizó su acción política—no puede comprenderse sin considerar el lugar que ocupa actualmente México en la DIT y, más específicamente, en la cadena regional de producción automotriz. La estructura sindical frente a la que se enfrentaron es, precisamente, producto de esta configuración histórica. En consecuencia, tanto estos trabajadores como sus condiciones objetivas de existencia sólo pueden ser explicados a la luz de las transformaciones que experimentó el sector automotriz en las últimas décadas, las cuales constituyen, a su vez, una expresión particular de los cambios más amplios de la economía global.

Al mismo tiempo, el análisis del proceso organizativo permite mostrar que el nuevo entramado institucional surgido del propio desarrollo de la NDIT ha modificado de manera sustantiva las condiciones de posibilidad de éxito del sindicalismo independiente en México, por lo que dichos procesos no pueden comprenderse en abstracción del papel concreto de estas transformaciones institucionales. Por ello, el quinto y último capítulo de la segunda parte de la tesis, además de ofrecer un panorama general de los nuevos movimientos sindicales en la industria automotriz mexicana en la coyuntura laboral actual, examina el proceso de organización de uno de los sindicatos independientes emergentes mediante el estudio detallado del caso de éxito de la Liga Sindical Obrera Mexicana (LSOM) en la empresa de neumáticos Goodyear, San Luis Potosí. Asimismo, indaga si los factores que hicieron posible este caso responden a condiciones particulares y no replicables o si, por el contrario, poseen un potencial de expansión hacia otros espacios y experiencias sindicales.

C) Estrategia metodológica: fuentes de información y métodos de recolección de datos

Lejos de una oposición abstracta entre métodos cuantitativos y cualitativos, en esta investigación la elección de los métodos de recolección de datos se sustenta en las escalas de análisis previamente definidas. En consecuencia, los métodos cuantitativos resultaron más adecuados para abordar los niveles más abstractos, mientras que en el nivel más concreto fue necesario recurrir a métodos de carácter cualitativo. En este sentido, puede afirmarse que la estrategia metodológica adoptada fue de tipo *mixto*.

Fuentes de información y recolección de datos para las dos primeras escalas de análisis

Dado el contenido de lo investigado, en las dos primeras escalas de análisis opté por métodos cuantitativos de estadística descriptiva, además de la revisión documental. Así, para los dos primeros capítulos me basé exclusivamente en revisión documental, mientras que en el tercero recurrí a la sistematización y el análisis estadístico de información proveniente de diversas bases de datos sobre comercio internacional (UN Comtrade, CEPII-BACI y Harvard Growth Lab), empleo y salarios (INEGI, Statistics Canada y U.S. Bureau of Labor Statistics), así como producción automotriz (Organización Internacional de Constructores de Automóviles—OICA—y Asociación Mexicana de la Industria Automotriz—AMIA). En la medida en que la investigación aborda determinaciones de alcance internacional, fue necesario construir indicadores comparables a partir de la articulación y contrastación de distintas bases de datos nacionales.

Para el cuarto capítulo, además de la revisión documental, analicé textos legales tanto nacionales (Constitución y Ley Federal del Trabajo) como internacionales (T-MEC y resoluciones del panel laboral de expertos). Asimismo, para el análisis de los resultados generales del MLRR hasta el momento, construí una base de datos original a partir de la sistematización de sus casos de activación. Dicha base fue elaborada mediante la triangulación de información pública proveniente de los gobiernos de Estados Unidos y México, así como de notas periodísticas, artículos académicos y contenidos digitales producidos por los sindicatos que participaron como actores clave en estos casos.

Fuentes de información y recolección de datos para la tercera escala de análisis

Dado que este nivel corresponde al plano más concreto de la investigación, además de la revisión documental de estudios previos sobre estas nuevas organizaciones sindicales, consideré que los métodos cualitativos eran los más adecuados para abordar la tercera escala de análisis. En este marco, el quinto capítulo se desarrolló a partir de una metodología de estudio de caso, para la cual empleé diversas técnicas de recolección de datos, que se detallan a continuación.

Selección del caso empírico

La selección del caso empírico no fue un proceso sencillo, debido a la amplia variedad de posibilidades con distintos grados de complejidad. La estrategia de elección respondió tanto a razones de carácter teórico como a consideraciones prácticas. Desde el punto de vista teórico, la metodología de estudio de caso distingue entre diversos tipos de casos, cuya selección debe orientarse según el fenómeno que se pretende analizar (Flyvbjerg, 2006). En este contexto, opté por el caso de Goodyear, que, al ser el primer caso en el que un sindicato luchaba por la titularidad de la administración de un contrato-ley y no por la negociación de un contrato colectivo, puede considerarse, según esta misma metodología, un caso *paradigmático*. Este caso resulta especialmente valioso porque ofrece herramientas para comprender situaciones similares en otras empresas, y de hecho ya se han registrado dos casos posteriores a Goodyear. Como señala Bent Flyvbjerg, se trata de un caso con el potencial de “establecer escuela para el campo en el que se apliquen tales casos” (2006, p. 230). Desde una perspectiva práctica, su elección también resultó viable, pues pude acceder con relativa rapidez a informantes clave mediante las observaciones participantes que realicé.

Entrevistas semiestructuradas a informantes clave

Realicé entrevistas a informantes clave con el objetivo de reconstruir la lucha laboral de la LSOM en Goodyear y, al mismo tiempo, identificar los factores que explican este caso de éxito para los actores involucrados. Entrevisté a dos trabajadores del sindicato independiente de Goodyear y al asesor político de la LSOM a nivel nacional. Asimismo, entrevisté a tres integrantes de la Casa Obrera Potosina, quienes han acompañado a la Liga en San Luis Potosí desde sus comienzos, y llevé a cabo una entrevista grupal con tres trabajadores de la sección

de 3M de la Liga, con el fin de comparar su experiencia con la de Goodyear. Además, entrevisté a un observador independiente del proceso de legitimación de Goodyear.

Observación participante

Participé como observador en dos capacitaciones facilitadas por implementadores estadounidenses, a las que acudieron el sindicato de Goodyear y otros sindicatos independientes. Estas capacitaciones se realizaron en octubre de 2023, centradas en investigación estratégica para la negociación colectiva, y en junio de 2024, sobre la documentación de violaciones de derechos laborales en la fábrica. En ambas ocasiones, tuve la oportunidad de conocer de primera mano las experiencias de los trabajadores, así como observar directamente el apoyo y la relevancia de los recursos proporcionados por los implementadores.

Revisión de redes sociales

La sección de Goodyear de la LSOM mantiene una comunicación constante con sus bases mediante publicaciones y documentos oficiales en Facebook. Por ello, revisé esta red social para complementar la reconstrucción del proceso de organización sindical desde sus inicios, así como para corroborar la información proporcionada por los informantes clave.

Revisión de fuentes documentales y triangulación de información

Revisé diversas fuentes documentales—artículos periodísticos, documentos gubernamentales y cartas oficiales de activistas y funcionarios estadounidenses—que registraran de manera cercana la lucha sindical de la LSOM en Goodyear, así como otros procesos de movilización sindical. La consulta de estas fuentes tuvo dos objetivos principales: en primer lugar, obtener información sobre la postura y las acciones del gobierno, de las empresas y de los sindicatos oficiales frente a la lucha de la Liga en San Luis Potosí; y, en segundo lugar, contrastar y complementar los datos obtenidos de los informantes clave.

***Primera Parte. De la clásica a la nueva división internacional del trabajo:
reestructuración de la industria automotriz y reconversión del
corporativismo sindical en México***

Capítulo 1. Revisión crítica de dos modelos explicativos sobre el desarrollo contemporáneo de la industria automotriz en México (1982-2024)

Introducción

Como todo proceso de conocimiento arranca necesariamente con un proceso de reconocimiento del conocimiento previamente existente, en este capítulo mi propósito es realizar una revisión crítica de lo que, a mi juicio, constituyen dos formas distintas de explicar el desarrollo particular de la industria automotriz en México durante las últimas décadas. No obstante, mi objetivo con este proceso de reconocimiento no es criticar en abstracto las perspectivas revisadas en un ejercicio de mera erudición, sino *usarlas críticamente* en mi propia reproducción del fenómeno en cuestión (Iñigo Carrera, 2021). Para ello, primero presento los términos generales del debate sobre el desarrollo contemporáneo de la industria automotriz en México en la literatura especializada. Posteriormente, expongo la perspectiva que he denominado institucionalista, por centrar su atención en las instituciones nacionales. Finalmente, reviso la perspectiva de la teoría marxista de la dependencia, la cual pone el acento en las relaciones internacionales de dominación como elemento explicativo.

1.1 La cuestión: crecimiento económico y condiciones laborales en la industria automotriz en México

El sector automotriz ha sido un pilar fundamental para el desarrollo industrial de México desde su establecimiento en 1925. No obstante, en las últimas décadas, este sector ha experimentado un crecimiento tan acelerado que se ha consolidado como el más dinámico de la economía mexicana y el de mayor contribución a las exportaciones nacionales. Este auge ha transformado diversas regiones del territorio mexicano en plataformas estratégicas para la exportación de automóviles y autopartes, principalmente hacia el mercado estadounidense. En gran medida, esto ha sido posible gracias a la consolidación de tres complejos industriales de clase mundial localizados en las regiones norte (Baja California, Chihuahua, Coahuila, Nuevo León, Sonora y Tamaulipas), centro (Ciudad de México, Estado de México, Morelos, Puebla y Tlaxcala) y Bajío (Aguascalientes, Guanajuato, Jalisco, Querétaro y San Luis Potosí). La formación de estos polos automotrices ha impulsado un aumento sostenido en la producción, una mejora significativa en la productividad laboral, un ajuste en la relación entre la escala de producción y el mercado interno y una orientación cada vez más pronunciada hacia la exportación.

En términos de producción, la industria automotriz en México ha registrado un crecimiento extraordinario, con un aumento del 400 % en la producción de automóviles entre 1994 y 2018. Un crecimiento sólo superado por China e India durante el mismo periodo (Covarrubias, 2020). Para 2018, el país contaba con treinta y dos plantas de ensamblaje de vehículos ligeros y pesados, respaldadas por ochenta fabricantes internacionales de autopartes del primer anillo (*tier 1*). Estos fabricantes están interconectados con una red de aproximadamente dos mil seiscientos proveedores de autopartes y componentes en diferentes niveles de la cadena de suministro, incluyendo los anillos segundo y tercero (Covarrubias y Dufour-Poririer, 2023).¹²

Actualmente, la industria automotriz representa el 4.6 % del Producto Interno Bruto (PIB) total, ubicándose en el tercer lugar entre los 78 subsectores de la economía, y contribuye con el 18 % del PIB manufacturero, además de emplear a casi un millón y medio de personas. México lidera la producción de automóviles en América Latina, ocupa el séptimo lugar a nivel mundial y es el cuarto mayor exportador global, además de ser el principal proveedor de vehículos al mercado estadounidense. En el sector de autopartes, el país ha logrado posicionarse como uno de los actores más dinámicos y competitivos en el mundo. En el 2017, México se convirtió en el quinto productor mundial, sólo por detrás de países como China, Estados Unidos, Japón y Alemania, y el primero en América Latina en este sector (Arciniega, 2020).

En materia de productividad del trabajo, desde finales de la década de 1980, diversos estudios señalaban que algunas plantas productoras de motores de vehículos en México lograban alcanzar niveles de productividad y calidad comparables a los de sus contrapartes en Estados Unidos y Canadá. Según autores estadounidenses, esto demostraba la viabilidad de establecer en México procesos de producción de mayor complejidad en un plazo relativamente corto (Shaiken, 1990, 1994; Shaiken & Herzenberg, 1989). Asimismo, existen diversos estudios que registran un aumento de la productividad en la industria durante este siglo. Por ejemplo, entre 1994 y 2011, la productividad laboral de la industria automotriz en

¹² La producción automotriz se organiza a través de un sistema de proveeduría estructurado en niveles jerárquicos según su grado de vinculación con la terminal o armadora. En el nivel más alto, el *tier 1*, se encuentran las empresas que proveen directamente a las ensambladoras, principalmente con subensambles y partes originales, además de contar con capacidad de diseño. En los *tiers 2* y *3* se ubican los proveedores de autopartes que fabrican componentes básicos y partes individuales, generalmente siguiendo los diseños suministrados por las empresas de *tier 1* (Arciniega, 2018, p. 175).

su conjunto registró un crecimiento del 76 %, lo que equivale a un incremento promedio anual del 9 % (Covarrubias, 2016, p. 30).¹³ Por otra parte, durante el *boom* de la industria (2010-2017), el sector terminal experimentó un aumento promedio del 5 % anual en la productividad laboral (Covarrubias, 2020).

Sin embargo, como señalé en la introducción de la tesis, la integración del territorio mexicano en las cadenas globales de valor de la industria automotriz y el consecuente crecimiento exponencial de la producción de automóviles y autopartes no han estado acompañados de una mejora significativa en las condiciones de vida de la fuerza de trabajo empleada en el sector. Por el contrario, entre 2007 y 2016, pese al crecimiento sostenido de la producción y de la productividad, los salarios de los trabajadores del sector en México disminuyeron en un 42 %, lo que equivale a una caída promedio anual del 4 % (Covarrubias, 2016, pp. 26-29; Covarrubias, 2020, p. 336). Un indicador particularmente claro de esta situación es la evolución de la brecha salarial entre México y sus socios comerciales de la región. Entre 1994 y 2016, lejos de reducirse, esta brecha se amplió significativamente. En 1994, los salarios en el sector terminal en EE. UU. y Canadá eran 5.4 y 5.1 veces mayores que en México, respectivamente; para 2016, esta diferencia aumentó a 9.1 y 8.4 veces.¹⁴ En el sector de autopartes, la disparidad es aún más pronunciada: en 2016, los salarios de los trabajadores mexicanos representaban apenas el 7.8 % del salario promedio de sus contrapartes canadienses y el 8.4 % del de los estadounidenses (Rodríguez & Sánchez, 2017).

Esta situación es tan crítica que, entre 2008 y 2016, el poder adquisitivo de los salarios de los trabajadores de la industria automotriz en México no sólo fue, en promedio, entre cinco o siete veces menor que el de sus contrapartes en los países “clásicos” de la industria (EE. UU., Alemania, Francia e Italia), sino que incluso llegó a ser dos y tres veces inferior al de los trabajadores del sector en países como Brasil y Argentina (Fitzsimons & Guevara, 2023, Figura 2). Este contraste resulta especialmente llamativo si se considera que estos últimos operan en un mercado regional más limitado, como el MERCOSUR, y presentan niveles de automatización y productividad considerablemente inferiores a los de Norteamérica.¹⁵ Dicho

¹³ Ver el Cuadro 8 en Covarrubias (2016, p. 32). En la manufactura en su conjunto, México registró un incremento del 76 % en la productividad entre 1994 y 2011 (Shaiken, 2014, p. 40).

¹⁴ Esto ocurrió incluso a pesar de que los salarios en el sector automotriz en EE. UU. y Canadá también disminuyeron considerablemente durante este periodo (Rodríguez & Sánchez, 2017, p. 2).

¹⁵ Para un contraste sobre el funcionamiento de la industria automotriz en la región del MERCOSUR y en la del TLCAN, ver Graña & Cesana (2020).

de otro modo, la fuerza de trabajo empleada en la industria automotriz mexicana es una de las más baratas del mundo en el sector (ver Gráfica 3 en Crossa, 2017, p. 93).

En suma, la industria automotriz mexicana se ha consolidado como una plataforma clave dentro del sistema global de producción automotriz, pero lo ha hecho a costa del estancamiento o incluso el deterioro de las condiciones de vida de la fuerza de trabajo empleada en ella. Esta situación ha sido ampliamente documentada y analizada en la literatura especializada. En términos generales, el núcleo del debate se ha centrado en explicar por qué en México el crecimiento exponencial de la industria automotriz, tanto en términos del volumen de la producción como de la productividad del trabajo, no ha estado acompañado de una mejora sustantiva en las condiciones laborales; es decir, *en dar cuenta de la disonancia entre el crecimiento económico del sector y las condiciones laborales en su interior*. Frente a este interrogante, es posible identificar diversas explicaciones que, a mi juicio, algunas de ellas pueden ser agrupadas en dos perspectivas diferenciadas. Como señalé en la introducción de este capítulo, la primera enfatiza el papel de las instituciones del sistema nacional de relaciones laborales y se inscribe principalmente en el campo de la sociología del trabajo; la segunda, en cambio, pone el acento en las relaciones de dominación a nivel internacional desde una perspectiva más anclada en la economía política.

En los dos apartados siguientes analizaré críticamente estas explicaciones en detalle. No obstante, es importante señalar desde ahora que de ningún modo sostengo que estas dos perspectivas agoten la totalidad de los análisis sobre la industria automotriz en México. Asumirlo sería ingenuo, dado el peso del sector en la economía nacional y, por ende, la vasta cantidad de estudios dedicados a su análisis. La elección de estas perspectivas responde, sin embargo, a razones precisas. Por un lado, la perspectiva institucionalista ha sido desarrollada por autores de notoria trascendencia dentro de la sociología del trabajo mexicana y, en parte por ello y por la calidad de sus investigaciones, sus contribuciones a los estudios empíricos sobre la cuestión laboral en la industria automotriz constituyen una referencia obligada a nivel nacional. Por otro lado, la perspectiva de la teoría marxista de la dependencia (TMD) enfatiza dimensiones distintas del fenómeno en cuestión; por lo tanto, su contraste—sin que ello implique que se trate de explicaciones incompatibles—proporciona una base analítica que permite construir una visión más amplia y comprensiva del desarrollo de la industria tanto en México como en la región.

1.2 La perspectiva institucionalista

Como mencioné anteriormente, esta perspectiva centra su atención en el papel de las instituciones del sistema nacional de relaciones laborales para explicar la cuestión planteada en el apartado anterior. Sus principales exponentes han señalado que la discrepancia entre el crecimiento económico y las condiciones laborales en la industria automotriz mexicana pone de manifiesto que “no existe un correlato automático que vincule la expansión del comercio mundial y de las multinacionales, la innovación productiva y, más en general, el progreso económico (medido en términos del crecimiento) con el progreso social” (Bensusán & Carrillo, 2016, p. 47). La expresión más nítida de esta disonancia es la marcada desvinculación entre la productividad del trabajo y los salarios, característica del sector desde la década de 1980 y ampliamente documentada por la literatura especializada (Bensusán y Covarrubias, 2016; Carrillo, Bensusán y Micheli, 2017; Carrillo y García, 2019; Palma, 2011, p. 52; Reyes, 2018). Este hecho permite, además, cuestionar la explicación dominante entre economistas y responsables de política pública adscritos a la teoría convencional (neoclásica) de la determinación salarial, según la cual el estancamiento de las condiciones de vida de los trabajadores automotrices mexicanos se explicaría por su supuesta falta de productividad (Covarrubias, 2016, 2020; García-Jiménez, Carrillo & Bensusán, 2021a, p. 12).

En este contexto, la perspectiva institucionalista reconoce que la competitividad de México dentro de las cadenas globales de valor de la industria automotriz se sustenta en los menores costos de producción que ofrece a las empresas, asociados a niveles salariales relativamente bajos en comparación con otros países. No obstante, subraya que esta ventaja competitiva no es el resultado de un funcionamiento “natural” del mercado, sino que “obedece, en general, a la desregulación del mercado de trabajo, al debilitamiento de la representación sindical de los trabajadores y a la dinámica económica del país en cuanto al salario mínimo” (Carrillo, García-Jiménez & Bensusán, 2021, p. 28). En otras palabras, la persistencia de los bajos salarios en la industria automotriz del país es el resultado de un conjunto de condiciones nacionales: la fragilidad estructural de los trabajadores, derivada de la marcada segmentación del mercado laboral en el sector; el deterioro progresivo del papel de los sindicatos como representantes de los intereses de los trabajadores; y una política estatal agresiva que mantuvo congelado el salario mínimo entre 1976 y 2018. Este entramado de factores fue posible gracias a la estructura institucional en materia laboral que prevaleció

en el país hasta las reformas laborales de 2017 y 2019, y que, pese a dichos cambios, aún no ha sido erradicada en la práctica. Como resultado, se consolidó un sistema específico de relaciones laborales que ha reproducido de manera sistemática estas dinámicas de precarización del trabajo.

Sobre esta base, la explicación institucionalista sostiene que la brecha persistente entre productividad y salarios en la industria automotriz debe atribuirse, en última instancia, al carácter corporativo-estatista del sistema de relaciones laborales vigente en el país (Bensusán, 2020; Bensusán & Carrillo, 2016; Bensusán, Covarrubias & González, 2022; Covarrubias, 2016, 2020; Covarrubias & Bouzas, 2016; García-Jiménez, Carrillo & Bensusán, 2021b). Dicho entramado institucional habría sido el principal responsable del *abatimiento artificial* de los salarios de los trabajadores automotrices en México (Bensusán, 2021). Surgido durante el periodo de la ISI, este sistema se caracteriza por una compleja interacción entre el gobierno, las empresas y los sindicatos, en la cual los trabajadores quedan profundamente subordinados tanto a los intereses empresariales como a las prioridades de la política estatal. Esta subordinación ha sido mediada históricamente por diversas centrales obreras de alcance nacional—como la CTM, la Confederación Regional Obrera Mexicana (CROM) o la Confederación de Trabajadores y Campesinos (CTC)—y se ha traducido, en la práctica, en “una consistente política antisindical, concretada en un discurso de ‘paz laboral’ (esto es, cero huelgas), sindicatos no representativos y contratos de protección patronal” (Foust-Rodríguez & Román-Morales, 2023, p. 84).¹⁶ Este funcionamiento fue facilitado por el diseño institucional tripartito—empresas, trabajadores y gobierno—de la regulación laboral en México, el cual permitió que históricamente el gobierno subordinara la política laboral a sus objetivos macroeconómicos.

En síntesis, el núcleo de esta explicación reside en que las limitaciones impuestas por el sistema corporativo-estatista de relaciones laborales al poder de asociación de los trabajadores impidieron que éstos pudieran contrarrestar su débil poder estructural en el

¹⁶ Los contratos colectivos de protección patronal (CCPP) o contratos colectivos de protección al empleador (CPE) son términos acuñados por los estudios del trabajo en México—es decir, no constituyen una figura jurídica reconocida en el derecho laboral mexicano—para describir una realidad empírica que, aunque amparada en la ley, se desvía significativamente de su propósito original. En pocas palabras, estos contratos son aquellos “acordados con el secretario general de un sindicato sin vida real pero con registro ante la autoridad y el empleador, con el propósito de permitirle a éste eludir la bilateralidad en la determinación de las condiciones de trabajo” (Bensusán, 2007, p. 13).

mercado laboral de la industria automotriz (Bensusán, 2021). A ello se suma, según algunos autores, la existencia de una moral económica predominante en el país que tiende a naturalizar las desigualdades sociales y que habría sido aprovechada por las empresas multinacionales para implantar y sostener una política de bajos salarios sin enfrentar una resistencia social significativa (Covarrubias, 2016).¹⁷

No obstante, algunos exponentes de esta perspectiva reconocen que, hasta 1982, este mismo sistema corporativo-estatista de relaciones laborales proporcionó ciertos beneficios a los trabajadores organizados, particularmente en la industria automotriz, incluyendo un modesto crecimiento real de los salarios durante el periodo de la ISI (1934–1976) (Bensusán, 2021; Bensusán & Subiñas, 2017, p. 147; Middlebrook, 1995, p. 256). A partir de 1982, sin embargo, sobre todo el papel de los sindicatos corporativistas—en especial aquellos vinculados a la CTM en el sector automotriz—experimentó un giro radical. Estos sindicatos dejaron de mediar, aunque de manera selectiva y bajo una lógica de subordinación al gobierno, en favor de los trabajadores, y pasaron a convertirse en “garantes de la unilateralidad patronal respecto de la determinación de las condiciones de trabajo, la desnaturalización de la contratación colectiva a través de la expansión de contratos de protección al empleador y una barrera prácticamente infranqueable contra los intentos de democratizar o crear sindicatos independientes” (Bensusán, 2021, pp. 52–53; Bensusán & Middlebrook, 2013, p. 48).¹⁸ De este escenario se desprende, entonces, una pregunta central: ¿qué factores explican este cambio drástico en la función del sistema corporativo-estatista de relaciones laborales, que pasó de ofrecer una defensa—aunque selectiva—de los intereses de los trabajadores a servir exclusivamente a los intereses empresariales y estatales?

Desde la perspectiva institucionalista, la respuesta a esta interrogante no reside en una transformación sustantiva del sistema corporativo-estatista en sí mismo, sino en el viraje de la política económica del Estado mexicano y, en consecuencia, de su política laboral. Fue la adopción del modelo de desarrollo neoliberal lo que condujo a que, a partir de 1982, dicho

¹⁷ El principal problema con esta argumentación de Alejandro Covarrubias (2016) es que en ningún momento intenta explicar en qué consiste esta moral económica que naturaliza las desigualdades sociales y, más aún, por qué predominaría en el país. En lugar de ello, la presenta como algo dado que no requiere mayor indagación científica.

¹⁸ De hecho, Graciela Bensusán (2007, p. 14) señala que, antes de la década de 1980, los CCPP (ver nota al pie 17) tenían solo una presencia marginal en los sectores más rezagados de la economía y de baja productividad, como el vestido y la construcción.

sistema se utilizara “como un escudo para bloquear los conflictos redistributivos y defender a ultranza una política salarial que algunos han calificado como una *aberración*” (Bensusán, 2021, p. 42). A diferencia de lo ocurrido en países como Argentina o Brasil, donde las reformas neoliberales debilitaron a los sindicatos, en México se produjo una *inversión* en el sentido de la representación sindical, consolidándose una estructura que priorizó los intereses empresariales y estatales por encima de los derechos de los trabajadores (Bensusán, 2016). Entre otras consecuencias, esta transformación contribuyó, en un primer momento, a la caída drástica de los salarios y, posteriormente, a su congelación en la industria automotriz mexicana. No obstante, este modelo explicativo basado en el papel de las instituciones nacionales admite una serie de observaciones críticas.

En primer lugar, caracterizar lo ocurrido en la industria automotriz mexicana como un “abatimiento artificial” de los salarios (*cf.*: Bensusán, 2021; Bensusán & Reygadas, 2000) supone aceptar, de manera consciente o no, el postulado neoclásico según el cual “los cambios técnicos que incrementan la productividad del trabajo [...] constituyen la única alternativa consistente para lograr un aumento de los salarios reales sin introducir interferencias distorsivas en los mecanismos de mercado” (Gallo, 2020, p. 9). Aunque, como ya señalé, la perspectiva institucionalista busca cuestionar esta explicación, en última instancia termina por reproducirla al atribuir el deterioro salarial a mecanismos calificados como “artificiales”. De este modo, lo que se desprende de su desarrollo—particularmente en los trabajos de Graciela Bensusán y Alejandro Covarrubias—es que, en ausencia de tales distorsiones institucionales, los salarios habrían acompañado mecánicamente el incremento de la productividad, reafirmando así el núcleo del dogma neoclásico. Dicho de otro modo, aunque no lo formule explícitamente, la lógica subyacente de este enfoque es que el curso “natural” de los salarios es crecer en correspondencia con la productividad del trabajo, y que su desvinculación sólo puede explicarse por factores extraeconómicos o “artificiales”, como el accionar de los sindicatos corporativistas.

En segundo lugar, la cuestión clave que permanece sin respuesta en este modelo explicativo es por qué el sistema corporativo-estatista de relaciones laborales se convirtió en un mecanismo de reducción de costos laborales sólo después de 1982, especialmente en el sector automotriz. Atribuir este cambio al viraje neoliberal de la política económica nacional no resuelve el problema, sino que simplemente lo desplaza a un nivel de mayor generalidad.

En este sentido, la perspectiva institucionalista asume como presupuesto de la explicación aquello que precisamente necesita ser explicado: ¿por qué el Estado mexicano adoptó una estrategia de promoción de exportaciones que requería reconfigurar el sistema corporativo-estatista de relaciones laborales como un dispositivo para garantizar la baratura relativa de la fuerza de trabajo mexicana?

En suma, el principal aporte de esta perspectiva consiste en ofrecer un análisis detallado y valioso de las políticas laborales y sindicales que han incidido en la trayectoria reciente de la industria automotriz en México. Precisamente por ello, su limitación central no radica en su incapacidad para identificar la combinación exacta de políticas e instituciones que han perpetuado los bajos salarios en la industria, sino en su insistencia por basar la explicación exclusivamente en estos factores. Como resultado, este enfoque no logra identificar las fuerzas económicas subyacentes que han impulsado dicha trayectoria durante las últimas décadas. Esta limitación se deriva de su carácter unidimensional: al asumir que ciertas manifestaciones nacionales de esa trayectoria constituyen, en sí mismas, la causa de su especificidad, la explicación queda circunscrita a factores exclusivamente nacionales. También, por ello, no profundiza en las determinaciones del viraje neoliberal de la política económica más allá de la apelación genérica a una voluntad política abstracta orientada a convertir al país en una plataforma de exportación basada en bajos salarios.

Desde mi perspectiva, como trataré de mostrar en el tercer capítulo, el análisis de estos factores nacionales—que, sin duda, resultan fundamentales—debe articularse con una indagación más amplia sobre el papel específico que México desempeña actualmente en la DIT y, a su vez, sobre la manera en que esta determinación económica global se realiza en y a través de formas políticas y jurídicas nacionales concretas. Esto se sustenta en el hecho de que, por más precisa que sea la descripción de una política económica o una institución política/jurídica, si se la analiza de manera aislada, sin atender a sus determinaciones más abstractas, el conocimiento producido será inevitablemente incompleto y unilateral (Grinberg, 2023a, p. 16; Grinberg, 2018). En este sentido, y con base en lo señalado en la introducción de esta tesis, puedo afirmar que la principal debilidad de la perspectiva institucionalista reside en que recae en un *empirismo* que reduce la realidad a sus apariencias más inmediatas y que, por ello, resulta incapaz de descubrir el contenido global del fenómeno

que investiga por detrás de sus manifestaciones nacionales. En resumen, analiza las formas políticas y jurídicas nacionales en abstracción de su contenido económico global.

1.3 La perspectiva de la teoría marxista de la dependencia

En cierto sentido, la omisión—o, más precisamente, la escasa atención—de la dimensión internacional en la perspectiva institucionalista es abordada por una serie de estudios marxistas sobre el desarrollo reciente de la industria automotriz en México. Estos trabajos sostienen que los principales determinantes de la trayectoria específica que ha seguido la industria en el país durante las últimas décadas deben buscarse en las relaciones de poder y dependencia a escala internacional (Arteaga, Álvarez de la Rosa & Crossa, 2020; Crossa, 2017, 2021, 2023a, 2024; Crossa & Eubner, 2020; Crossa & Delgado Wise, 2021; Cypher & Delgado Wise, 2012; Cypher & Crossa, 2020; Cypher & Crossa, 2024, cap. 5).¹⁹ Si bien estos análisis no desconocen el papel de los sindicatos ni de las relaciones laborales corporativistas en la evolución del sector (Crossa, 2024, pp. 153-160), su énfasis principal se sitúa en la posición estructural de México dentro del complejo automotriz de América del Norte y, por extensión, en su relación de dependencia con EE. UU. En este sentido, a mi juicio, su principal aporte consiste precisamente en incorporar la dimensión internacional como eje explicativo del fenómeno en cuestión.

En primer lugar, esta perspectiva cuestiona la visión optimista de la teoría de las cadenas globales de valor (CGV), según la cual la integración de México en las CGV de la industria automotriz habría impulsado el desarrollo industrial del país mediante procesos de transferencia y aprendizaje tecnológico, dando lugar a sistemas de producción endógenos. Desde esta literatura, la industria automotriz en México habría experimentado un proceso significativo de escalamiento industrial (*industrial upgrade*), reflejado en su desplazamiento hacia etapas de producción de mayor valor agregado, a partir de la relocalización de procesos complejos de innovación y diseño tecnológico, así como de la consolidación de proveedores de origen nacional. No obstante, Mateo Crossa argumenta que los defensores de esta posición basan sus conclusiones en un número muy reducido de casos aislados, cuyas repercusiones resultan marginales en el conjunto de la industria. En consecuencia, el supuesto escalamiento

¹⁹ De igual manera, existe un estudio reciente que aborda el desarrollo de la industria automotriz mexicana desde la economía política, es decir, desde una perspectiva crítica de los procesos económicos (ver Gómez, 2023).

industrial carece de sustento empírico sólido, ya que la evidencia disponible muestra que la inserción de México en las cadenas globales de la producción automotriz ha tenido lugar, en realidad, sobre la base de su *exclusión de los procesos científico-tecnológicos* (Crossa, 2017, 2024, pp. 93-96; Crossa & Eubner, 2020).²⁰

En contraste, esta perspectiva sostiene que la formación de las CGV responde a una compleja estrategia de reestructuración capitalista a nivel mundial, impulsada por las naciones de altos ingresos—con EE. UU. a la cabeza—y comandada por las compañías

²⁰ Más allá del caso específico de la industria automotriz mexicana, la crítica general de Crossa (2017, 2024, pp. 130-132; Crossa & Eubner, 2020) al enfoque teórico de las CGV radica en que éste tiende a privilegiar una visión sesgada, centrada unilateralmente en las oportunidades de “escalamiento industrial” que ofrece el capitalismo global, mientras relega a un segundo plano la reproducción del poder, el acceso diferenciado a la tecnología y a los mercados, así como las formas de integración desigual en las redes globales de producción. Desde esta perspectiva, Crossa sostiene que, contrario al optimismo de la literatura de las CGV, las dinámicas de las cadenas globales de valor no pueden generar por sí solas procesos de difusión tecnológica ni desarrollos industriales endógenos en los países periféricos; para ello, resulta indispensable la implementación de políticas e instituciones que regulen la inversión extranjera de modo que efectivamente contribuya a la conformación de sistemas nacionales de producción, como habría ocurrido en el caso chino.

Si bien comparto la crítica de Crossa respecto al optimismo excesivo de esta literatura—que postula que el desarrollo para los países periféricos se logra simplemente vinculándose con las empresas líderes de las diferentes industrias (ver Gereffi, 2001, p. 1622, 2003, p. 197; Kaplinsky, 2000)—, considero que su evaluación resulta parcial en relación con la teoría general de las CGV. De entrada, Gary Gereffi, uno de sus fundadores y exponentes más influyentes, sostiene explícitamente que el objetivo de este enfoque es precisamente analizar las industrias internacionales a partir de la localización del *poder* dentro de las cadenas (2003, p. 197). En este sentido, la teoría de las CGV reconoce que una dimensión constitutiva de toda cadena es su *estructura de gobernanza*, entendida como “las relaciones de autoridad y poder que determinan cómo se asignan y fluyen los recursos financieros, materiales y humanos dentro de una cadena” (Gereffi, 1993, p. 97, traducción propia). Dichas estructuras de gobernanza están determinadas por las formas específicas de control que ejercen las compañías “líderes” sobre los distintos nodos de la cadena, control que se sustenta en la monopolización de “activos escasos”—como maquinaria, marcas o capacidades de marketing—, lo que les permite apropiarse de rentas extraordinarias y establecer barreras de entrada en los segmentos más rentables. Por ello, la crítica a este enfoque no debería centrarse en que omite el análisis del poder o del acceso desigual a la tecnología y a los mercados—cuestiones que constituyen uno de sus ejes analíticos centrales—, sino *en la manera insuficiente y superficial en que los aborda*. De hecho, en mi opinión, esta limitación explica que los diferentes *tipos ideales de estructuras de gobernanza* propuestos por el enfoque de las CGV sean difíciles de distinguir en la práctica (Grinberg, 2016, p. 263) o resulten demasiado estáticos frente a la complejidad de los casos concretos (Frigant & Zumpe, 2017, p. 86).

En efecto, el principal límite de este enfoque reside en que no analiza las dinámicas concretas de las CGV en su conexión con las “leyes generales” de la economía capitalista (Grinberg, 2016; Starosta & Caligaris, 2017, cap. 8). En consecuencia, “se limita a asumir las diferencias de poder entre los capitales individuales y luego ‘explica’ el surgimiento y la dinámica de las cadenas mercantiles sobre esta misma base” (Starosta & Caligaris, 2017, p. 248). De este modo, presupone las asimetrías de poder entre las empresas que integran la cadena y atribuye su configuración a las decisiones estratégicas de la “compañía líder”, sin explicar por qué el resto de los capitales carece de la capacidad de disputar ese liderazgo. En última instancia, esta perspectiva no logra dar cuenta del origen de las distintas capacidades de valorización de los capitales individuales ni de la naturaleza de las relaciones que se establecen entre ellos. Para superar estas limitaciones, la emergencia y configuración de las CGV no puede entenderse como el simple resultado de elecciones estratégicas empresariales, sino como una forma necesaria que adopta la competencia capitalista bajo determinadas condiciones históricas (Starosta & Caligaris, 2017, cap. 8).

transnacionales monopólicas (Cypher & Delgado Wise, 2012; Cypher & Crossa, 2020; Delgado Wise & Martin, 2015). En este contexto global, la integración de un complejo automotriz regional entre México y Estados Unidos obedeció, desde la década de 1980, a una política proteccionista imperialista destinada a recuperar la competitividad que las empresas automotrices estadounidenses habían perdido durante la década de 1970 frente a sus rivales asiáticas, particularmente tras la difusión del nuevo modelo de producción flexible japonés (toyotismo o *lean production*). Inicialmente, esta estrategia consistió en la subcontratación (*outsourcing*) de gran parte de la producción de autopartes y en su relocalización en el sur del país, donde se registraban salarios más bajos y una estructura sindical más débil (Crossa, 2024, pp. 42-71). Posteriormente, ante la imposibilidad de reducir aún más los salarios en EE. UU. sin perjudicar su mercado interno, la estrategia se reorientó hacia “transferir enormes cantidades de empleo a México aprovechando las ganancias extraordinarias que garantizaban los raquíuticos salarios de este país” (Crossa, 2024, p. 71).

Este proceso de relocalización productiva condujo gradualmente a una integración regional muy profunda de la industria automotriz.²¹ Sin embargo, lejos de homogeneizar las condiciones económicas entre los países involucrados, dicha integración ha tendido a reproducir e incluso a profundizar las diferencias socioespaciales entre México y EE. UU., dando lugar a un patrón de *desarrollo regional desigual*. Según esta perspectiva, dicho patrón se explica fundamentalmente por *la distribución asimétrica de la cadena de producción automotriz dentro de la región con base en las diferencias salariales* (Crossa, 2021, 2024; Crossa & Cypher, 2020; Crossa & Eubner, 2020; Crossa & Delgado Wise, 2021). En términos concretos, “en México se concentran y localizan eslabones productivos manualizados, menos automatizados, más intensivos en el uso de la fuerza de trabajo y generadores de menor valor—aquellos que aquí hemos denominado “eslabones débiles”—, mientras que en E.U.A. se localizan los eslabones más fuertes en contenido tecnológico” (Crossa, 2024, p. 148). De este modo, la brecha salarial no ha derivado en una desindustrialización generalizada del

²¹ Según Crossa (2024, pp. 71, 72), la transferencia de empleos automotrices de EE. UU. hacia México ocurrió en tres olas distintas: el crecimiento de la maquila de autopartes en la década de 1980, la transformación de México en la principal plataforma de proveeduría de autopartes y vehículos terminados para EE. UU. a través del TLCAN en la década de 1990 y, finalmente, el auge de la industria en México después de la crisis de 2008-2009.

sector automotriz estadounidense, sino que más bien ha operado como un mecanismo que impulsa la *transferencia selectiva* de los segmentos de menor valor agregado hacia México.

Esta distribución asimétrica se manifiesta con particular claridad en la composición del comercio y del empleo de la industria automotriz mexicana. En 2019, el 31 % del valor total de las exportaciones mexicanas de autopartes hacia EE. UU. se concentró en sólo dos subsectores—arneses²² y partes de asientos—, ambos entre los más intensivos en mano de obra y de menor valor agregado de toda la cadena. Ese mismo año, el 66 % de los trabajadores registrados en el sector automotriz en México se encontraba ocupado en la producción de estos dos componentes, mientras que el sector terminal (ver nota al pie 1), correspondiente al segmento de mayor valor agregado, empleaba apenas al 6 % de la fuerza de trabajo automotriz del país. Esta estructura contrasta notablemente con la de Estados Unidos, donde alrededor del 30 % del empleo automotriz se concentra precisamente en el sector terminal, que además constituye la subrama con mayor capacidad de absorción de mano de obra dentro de la industria en ese país. A ello se suma que, en el ámbito de la innovación y el desarrollo tecnológico, en 2018 las inversiones realizadas en México representaron sólo el 2 % del total invertido en Estados Unidos. En conjunto, estos elementos ponen de manifiesto—desde esta perspectiva—una hiperespecialización de México en la producción de autopartes de bajo valor agregado, lo que expresa un desarrollo regional profundamente desigual de la industria automotriz, tanto en términos de estructura productiva y procesos de trabajo como de dependencia tecnológica (Crossa, 2021, 2024, pp. 139-153; Crossa & Eubner, 2020; Crossa & Delgado Wise, 2022).

Desde esta perspectiva, como ya mencioné, dicha hiperespecialización no es un hecho fortuito, sino que responde a las enormes diferencias salariales entre ambos países (Crossa, 2021). Más aún, Crossa sostiene que, al recuperar la distinción marxista entre el *valor* y el *precio*—es decir, el salario—de la fuerza de trabajo, es posible mostrar que esta brecha salarial no sólo posibilita el desarrollo desigual de la industria en la región, sino que opera además como un mecanismo estructural de transferencia masiva de valor desde el sector manufacturero exportador mexicano hacia la economía de EE. UU. (Crossa, 2023a). En este

²² Un arnés es un conjunto de cables, conectores y otros componentes que forman parte del sistema eléctrico de un vehículo. Su función principal es distribuir la electricidad a diferentes partes del vehículo, como luces, motores, instrumentos y otros dispositivos eléctricos.

sentido, existe un *intercambio desigual*²³ entre ambos países que no descansa en disparidades en la productividad del trabajo—pues, según el propio Crossa, en el sector manufacturero exportador los niveles de productividad en México son prácticamente equivalentes a los de EE. UU.—, sino en las profundas diferencias salariales (Crossa, 2023a, 2023b; Crossa & de Regil, 2025).

La modalidad particular de intercambio desigual que, según Crossa, opera en el caso de la industria automotriz mexicana es la siguiente:

If we pick up on the perspectives that emerged from Marxist theorists of unequal exchange, particularly Amin, we can understand that the exacerbated wage differences between Mexico and the United States, are the basis of hidden value transfers emanating from the Mexican manufacturing export sector and appropriated by U.S.-based transnational corporations. Although export goods manufactured in Mexico are sold in the U.S. market at average local prices, the wages paid to the workers in Mexico do not correspond to those prices, but rather to the average wages existing within Mexico. This operation guarantees surplus profit to multinational corporations manufacturing in Mexico and exporting to the United States. In the case of manufactured commodities produced in Mexico (with comparable productivity) and exported to the United States, the wages paid in Mexico should converge with those paid in the United States. However, this is not the case due to wages being abysmally lower in Mexico, with the result that an enormous value transfer takes place. (Crossa, 2023a, para. 28)²⁴

²³ La tesis del intercambio desigual ha ocupado un lugar central en las explicaciones marxistas del desarrollo desigual a escala global desde la primera mitad del siglo XX. En términos generales, el intercambio desigual alude a las transferencias sistemáticas de valor que se producen, a través del comercio internacional, desde la periferia hacia el centro del sistema mundial capitalista. En términos de Enrique Dussel (2013), este proceso implica una redistribución asimétrica del plusvalor producido a escala global entre los distintos capitales totales nacionales. No obstante, la literatura marxista distingue con claridad al menos dos modalidades de intercambio desigual (Bettelheim, 1971; Emmanuel, 1972). La primera, conocida como “intercambio desigual en sentido amplio”, atribuye estas transferencias de valor a las diferencias de productividad entre países, derivadas de las distintas composiciones orgánicas de capital (Bettelheim, 1970, 1971; Dussel, 2013). La segunda, denominada “intercambio desigual en sentido estricto” y sistematizada teóricamente de manera original por Arghiri Emmanuel (1972), desplaza el énfasis desde la productividad hacia las disparidades salariales internacionales como fundamento de dichas transferencias. Aunque la argumentación de Crossa se alinea más directamente con los desarrollos de autores como John Smith (2016) y Andy Higginbottom (2023), quienes subrayan la centralidad del vínculo entre las disparidades salariales internacionales y la superexplotación para explicar el intercambio desigual contemporáneo, particularmente desde la transnacionalización de la producción en el último cuarto del siglo XX.

²⁴ [Si retomamos las perspectivas surgidas de los teóricos marxistas del intercambio desigual, particularmente Amin, podemos comprender que las exacerbadas diferencias salariales entre México y Estados Unidos constituyen la base de transferencias ocultas de valor que emanan del sector manufacturero exportador mexicano y son apropiadas por las corporaciones transnacionales con sede en EE. UU. Aunque los bienes de exportación manufacturados en México se venden en el mercado estadounidense a precios locales promedio, los salarios pagados a los trabajadores en México no corresponden a esos precios, sino a los salarios promedio existentes dentro del país. Esta dinámica garantiza una ganancia extraordinaria para las corporaciones multinacionales que manufacturan en México y exportan a Estados Unidos. En el caso de bienes

En otras palabras, dado que los productos automotrices manufacturados en México se venden en el mercado estadounidense a precios promedio locales, la brecha salarial entre los trabajadores automotrices mexicanos y sus contrapartes estadounidenses (ver p. 26) se convierte en una fuente de ganancia extraordinaria para las corporaciones transnacionales que producen en México y realizan la venta de sus mercancías en Estados Unidos. De este modo, *la diferencia entre el salario que efectivamente perciben los trabajadores mexicanos y aquel que correspondería de acuerdo con sus niveles de productividad y con los precios de mercado vigentes en EE. UU.—esto es, con el valor objetivo de su fuerza de trabajo, equivalente al de la estadounidense—constituye la base material de una transferencia sistemática de valor, es decir, de tiempo de trabajo no remunerado, desde México hacia Estados Unidos.* En consecuencia, el intercambio desigual entre ambos países no se sustenta en disparidades de productividad, sino en la *superexplotación* de la fuerza de trabajo mexicana, entendida como su compra sistemática por debajo de su valor.²⁵ Como resultado, la integración económica de América del Norte potencia el proceso de acumulación de capital estadounidense a costa de limitar cualquier posibilidad de escalamiento del proceso de acumulación en México.

Finalmente, Crossa vincula los bajos salarios del sector automotriz en México con lo que Ruy Mauro Marini (1973, cap. 4) denominó la ruptura del ciclo del capital en las economías dependientes: el consumo de los obreros no participa en la venta de las mercancías que ellos mismos producen. En las economías dependientes, este fenómeno es característico de los sectores orientados a la exportación, donde la producción está completamente desvinculada del mercado interno. Como la venta de estas mercancías no depende del poder de consumo de la clase obrera nacional, el capital puede violentar sin restricciones el valor

manufacturados en México (con una productividad comparable) y exportados a Estados Unidos, los salarios en México deberían converger con los de Estados Unidos. Sin embargo, esto no ocurre debido a que los salarios en México son abismalmente más bajos, lo que provoca una enorme transferencia de valor].

²⁵ El pago de la fuerza de trabajo (salario) por debajo de su valor es lo que la TMD denomina superexplotación (Marini, 1973) o explotación redoblada (Osorio, 2009). En términos concretos, es la expropiación de una parte del fondo necesario de consumo de la fuerza de trabajo por parte del capital, lo que conduce al agotamiento prematuro de la fuerza de trabajo o a la imposibilidad de que el trabajador la reproduzca en condiciones normales (Marini, 1973, cap. 3). Según esta teoría, la superexplotación constituye el rasgo distintivo de las economías latinoamericanas y puede materializarse de tres formas: mediante la intensificación del ritmo de trabajo, la prolongación indefinida de la jornada laboral o la reducción violenta del salario real por debajo del mínimo de subsistencia. En el caso del sector manufacturero exportador mexicano, Crossa parece aludir a esta última modalidad, aunque no desarrolla explícitamente este argumento.

de la fuerza de trabajo, incluso en sectores de alta productividad como el automotriz. “Solo de esta forma se puede explicar que un país como México sea el sexto mayor productor de automóviles en el mundo, mientras que en ventas de vehículos por cada mil habitantes se coloca en el lugar cincuenta y uno a nivel global” (Crossa, 2023b, p. 498). Por lo tanto, la ruptura del ciclo del capital también explica la generalización y el mantenimiento de la superexplotación del trabajo en la industria automotriz mexicana y, por consiguiente, los bajos salarios en ella.

En suma, el complejo argumento de esta perspectiva puede desglosarse en tres movimientos fundamentales. Primero, plantea que los bajos salarios en México han operado como un mecanismo para transferir selectivamente los procesos más simples de la cadena automotriz desde EE. UU. hacia México, lo que ha dado lugar a una división regional del trabajo profundamente desigual, estructurada en torno a las diferencias salariales. A mi juicio, esto implica que la persistencia de los bajos salarios en la industria automotriz mexicana se explica no sólo por el carácter corporativo-estatista de las relaciones laborales, sino, sobre todo, por la condición periférica en la que México fue incorporado al mercado estadounidense. Segundo, identifica al imperialismo—tanto del Estado como de las compañías transnacionales estadounidenses—como el motor de la reestructuración de la industria automotriz en México en las últimas décadas. Tercero, desde una lógica dependentista, argumenta que la brecha salarial entre México y EE. UU. no sólo da lugar a una distribución asimétrica de la cadena automotriz en la región, sino que además genera un intercambio desigual, al facilitar una transferencia sistemática de valor de México a EE. UU. a través de la superexplotación de la fuerza de trabajo mexicana empleada en el sector.

En este sentido, la principal aportación de esta perspectiva a la literatura es hacer notar la distribución diferenciada de la cadena productiva automotriz entre México y EE. UU. Además, sostiene y evidencia que esta división regional del trabajo está estrechamente ligada con los bajos salarios en México. A diferencia de la primera perspectiva, ésta incorpora determinaciones económicas internacionales en el análisis, lo que la convierte en una explicación más compleja al intentar ir más allá de las formas fenoménicas nacionales del objeto de estudio. Sin embargo, aunque indudablemente representa un avance frente a la explicación institucionalista, deja algunas cuestiones sin resolver o que, en mi opinión, no aborda de manera plenamente satisfactoria. Ello se debe, sobre todo, a que no desarrolla todas

las implicaciones posibles de su propia y significativa contribución acerca de la distribución diferenciada del trabajo automotriz en la región, particularmente al analizarla en el marco de la dependencia y el imperialismo.

En primer lugar, si la integración subordinada del territorio mexicano al complejo automotriz de América del Norte responde a una estrategia imperialista para fortalecer la competitividad de las compañías estadounidenses monopólicas²⁶ frente a sus rivales asiáticas y europeas, cabría preguntarse por qué el 90 % de las inversiones realizadas en el sector terminal de la industria automotriz mexicana entre 2009 y 2020 provienen precisamente de capitales asiáticos y europeos (Covarrubias, 2020, p. 327). Es posible observar una dinámica similar en el sector de autopartes, donde para el 2014 sólo el 29 % de las empresas de autopartes en el país pertenecían a capitales estadounidenses, mientras que el 53 % eran de origen asiático y europeo (Arciniega, 2020, p. 117). De hecho, el *boom* de la industria automotriz mexicana post crisis 2008 se explica en gran parte por el aumento de la inversión asiática, en un contexto marcado por el fenómeno del *nearshoring* a su vez impulsado por el inicio de la guerra comercial entre China y EE. UU.

No obstante, Crossa reconoce que el “TLCAN, creado originalmente como mecanismo de proteccionismo regional para resguardar el interés del capital estadounidense, terminó siendo contraproducente para dicho objetivo” (2024, p. 126). En este contexto, sostiene que las nuevas reglas de contenido regional mínimo (CRM) y de valor de contenido laboral (VCL) establecidas en el T-MEC buscan corregir esta situación, en la medida en que su “objetivo fue afianzar el proteccionismo regional desigual” (Crossa, 2024, p. 126).²⁷ Si

²⁶ Una cuestión problemática de esta perspectiva es su insistencia en caracterizar a todas las empresas del sector terminal de la industria automotriz—esto es, a aquellas que controlan la cadena de producción—como capitales de naturaleza monopólica, en virtud de su inserción en una supuesta etapa del capital monopolista. Desde esta teoría, los procesos de concentración y centralización del capital habrían permitido que ciertas empresas, si bien sin eliminar completamente la competencia, lograran atenuarla de manera significativa, debilitando así la formación de una tasa general de ganancia. Sin embargo, esta interpretación resulta discutible. Como ha señalado David Harvey, la idea de un capital monopolista que reduce sustancialmente la competencia “ha surgido de una asociación injustificada entre la pequeña escala de la organización y la competitividad” (Harvey, 1990, p. 151). Por el contrario, la evidencia histórica sugiere que el desarrollo del capitalismo no ha implicado una superación de la competencia, sino más bien su intensificación y sofisticación bajo nuevas formas (Harvey, 1990). En este sentido, la clave del asunto reside *en no oponer de manera abstracta la centralización y la concentración del capital a la competencia*, sino en comprenderlas—siguiendo a Marx—como una forma históricamente determinada y concreta de ésta, inseparable del propio movimiento de la acumulación capitalista.

²⁷ Estas nuevas reglas las analizaré con mayor detalle en la segunda parte de la tesis. No obstante, refieren a que, para que un automóvil comercializado entre alguno de los tres países pueda acceder al trato arancelario

bien en el capítulo cuarto profundizaré en esta discusión, aquí me limitaré a señalar que, al considerar estas disposiciones en su conjunto—junto con la retórica política que acompañó su incorporación al capítulo automotriz del T-MEC y con sus efectos hasta el momento—, resulta más plausible sostener que no constituyen primordialmente un intento por proteger a las empresas estadounidenses frente a la competencia. Por un lado, la regla del CRM parece orientarse a resguardar un *espacio regional de acumulación*, más que a beneficiar exclusivamente a los capitales estadounidenses, los cuales, de hecho, también resultaron afectados por esta medida y por ello se opusieron en su momento a su adopción. Por otro lado, la regla del VCL, por su propia jerarquía interna, parece expresar más bien un esfuerzo—aunque claramente limitado e incluso ingenuo—por contener la relocalización de la producción automotriz hacia territorios con salarios significativamente más bajos, es decir, hacia México.

En este sentido, puede sostenerse que los bajos salarios en el sector automotriz mexicano no son aprovechados exclusivamente por las empresas estadounidenses, sino también por capitales provenientes de otras regiones. En consecuencia, como trataré de mostrar en el tercer capítulo, resulta pertinente cuestionar que el desarrollo de la industria automotriz mexicana en las últimas décadas responda únicamente a la necesidad de fortalecer la competitividad de las empresas estadounidenses. Más bien, este proceso sugiere—aunque ciertamente no de forma evidente a primera vista—que debe comprenderse como una expresión de las necesidades generales del capital como un todo, y no como el resultado de los intereses particulares de su fracción estadounidense.

En segundo lugar, y más importante aún, la tesis del intercambio desigual entre México y Estados Unidos—y, por extensión, de la relación imperialista entre ambos, entendida como la transferencia sistemática de valor basada en la superexplotación de la fuerza de trabajo mexicana—se ve, en gran medida, refutada por los propios hallazgos empíricos de esta perspectiva. En este sentido, considero que la revisión realizada en las páginas anteriores sobre cómo la TMD explica el desarrollo de la industria automotriz en México, y en particular la manera en que Crossa la ha desarrollado en diversas publicaciones,

preferencial, ahora se requiere que al menos el 75 % de su contenido sea producido en Norteamérica, en contraste con el 62.5 % que establecía el TLCAN. Asimismo, el T-MEC dispuso que, para gozar de este mismo beneficio, entre el 40 % y el 45 % del contenido del vehículo debe ser producido por trabajadores que perciban, en promedio, un salario mínimo de 16 dólares por hora.

permite identificar tensiones difíciles de conciliar entre los distintos argumentos que dicha perspectiva pretende sostener.

Para empezar, Crossa presenta evidencia empírica que muestra una clara diferenciación en la división del trabajo de la industria automotriz regional. Como vimos, México se especializa en procesos menos automatizados y más intensivos en trabajo, lo que contribuye significativamente a los bajos salarios en el sector en el país. En contraste, EE. UU. concentra la innovación, el diseño tecnológico y los procesos altamente automatizados, lo que requiere una fuerza de trabajo más calificada y mejor remunerada.²⁸ Aunque no desarrollado explícitamente por Crossa, de ello se desprende que, al desempeñar funciones *cualitativamente* distintas dentro de la cadena de producción automotriz regional, ambos países concentran fuerzas de trabajo también *cualitativamente* diferenciadas, lo que se traduce en valores distintos para cada una de ellas y, en consecuencia, en niveles salariales diferenciados requeridos para su reproducción.

Sin embargo, en evidente tensión con lo anterior, como señalé, Crossa también sostiene que las fuerzas de trabajo en ambos países son relativamente similares en términos de productividad y de las tareas que desempeñan, al menos en lo que respecta al sector manufacturero exportador mexicano. Bajo esta perspectiva, las diferencias salariales no responderían a variaciones objetivas en el valor de las distintas fuerzas de trabajo nacionales, sino a la existencia de un salario en México—¿determinado por factores institucionales?—que no refleja el valor real de su fuerza de trabajo, lo que genera una transferencia de valor de un país a otro.²⁹ En concreto, la perspectiva de la TMD plantea dos explicaciones que, en última instancia, son muy difíciles de compatibilizar: o bien los diferenciales salariales se explican por diferencias objetivas en el valor de las fuerzas de trabajo, determinadas por los diferentes tipos de trabajo que cada una realiza en la cadena de producción automotriz regional, o bien dicho valor es equivalente por la similitud entre ambas, pero los salarios en México permanecen arbitrariamente bajos, lo que es aprovechado por las empresas

²⁸ Incluso señala que una proporción considerable de la fuerza de trabajo mexicana altamente calificada—en particular ingenieros—vinculada al sector automotriz, por lo general, no se emplea en el país, sino que en su mayoría migra hacia estados como Michigan o California, donde se concentran los principales centros de desarrollo tecnológico de la industria automotriz estadounidense (Crossa, 2024, pp. 97-103; Crossa & Delgado Wise, 2021).

²⁹ De hecho, el argumento de carácter ético que subyace a esta denuncia del intercambio desigual basado en diferencias salariales se articula en torno al principio de “igual remuneración por trabajo de igual valor” (Crossa & de Regil, 2025, p. 11).

transnacionales para obtener ganancias extraordinarias mediante la superexplotación del trabajo.

Ahora bien, en cuanto a esta segunda explicación, en mi opinión no es plausible asumir que niveles salariales abismalmente distintos permitan reproducir capacidades equivalentes para trabajar con la misma productividad, intensidad y, sobre todo, complejidad, ni una capacidad equivalente para producir valor. Como explicaré con mayor detalle en el apartado 3.3.1, según la crítica marxiana de la economía política, el salario no está determinado por factores “institucionales”, por la acción sindical ni por la productividad en abstracto, sino por el proceso material de producción. En concreto, depende del valor de los medios de subsistencia que el trabajador debe consumir para producir y reproducir sus atributos productivos—fisiológicos, técnicos y “morales”—en las condiciones normales que exige la materialidad del proceso de trabajo en el que participa (Marx, 1975a, p. 207). De ahí que el valor de la fuerza de trabajo esté determinado, como el de cualquier mercancía, por el tiempo de trabajo abstracto socialmente necesario para reproducirla, esto es, para producir los medios de vida de quien la porta. Esta determinación es reconocida por el propio Marini, quien sostiene que el valor de fuerza de trabajo está determinado por el valor de los medios de subsistencia necesarios para reproducirla (Marini, 1973, p. 38), y no por los niveles de productividad, los cuales dependen de las condiciones específicas en que esa fuerza de trabajo es puesta en producción.³⁰

Lo que está en juego aquí, por tanto, son las *diferencias cualitativas* en la materialidad de los procesos de trabajo automotriz que predominan en EE. UU. y México, en particular sus distintos niveles de complejidad. El trabajo complejo es aquel que requiere un “desarrollo especial” previo a la producción de la fuerza de trabajo que lo realiza (Marx, 1975a, pp. 54-55, 239), es decir, no comienza recién con la producción del objeto o la prestación del servicio, sino con la formación previa del sujeto con las aptitudes necesarias para llevar a cabo esa producción o servicio (Iñigo Carrera, 2021, p. 83). En consecuencia, el valor de la fuerza de trabajo compleja es siempre mayor, pues en él se incorpora no sólo el valor de las mercancías que el trabajador debe consumir para participar en el proceso inmediato de producción, sino también aquellas que ha consumido previamente para desarrollar sus

³⁰ De igual manera, Emmanuel, como señalé uno de los formuladores originales del intercambio desigual basado en diferencias salariales internacionales, fue muy enfático al señalar que el valor de la fuerza de trabajo no depende de la productividad (1972, p. 144).

capacidades productivas (por ejemplo, la educación técnica). Asimismo, el valor “extra” del producto del trabajo complejo se debe a que está constituido no sólo por el trabajo gastado directamente en la producción del producto complejo, sino también por el trabajo gastado por el propio obrero en la complejización de su fuerza de trabajo (Starosta & Caligaris, 2017, cap. 3).³¹ De este modo, dado que, como hemos visto, Estados Unidos concentra los procesos de trabajo más complejos de la industria en la región, la enorme brecha salarial entre México y EE. UU. puede explicarse, en gran medida, por las diferencias en los niveles de complejidad del trabajo y, por tanto, por el distinto grado de complejidad de las fuerzas de trabajo involucradas, que se traduce en diferentes precios de reproducción.

Incluso si se aborda la cuestión desde el ángulo de la productividad, dadas estas diferencias en los niveles de complejidad, resulta difícil sostener, como lo hace Crossa, que ambos países presenten la misma productividad del trabajo en términos generales.³² Desde la perspectiva de la producción capitalista, la introducción de nueva maquinaria sólo es viable cuando su costo es inferior al ahorro en trabajo vivo pagado que genera (Marx, 1975a; Iñigo Carrera, 2013).³³ Por consiguiente, cuanto más barata es la fuerza de trabajo, más difícil resulta su reemplazo por maquinaria. Ahora bien, ¿cómo se incrementa la productividad del trabajo? Principalmente mediante la sustitución de trabajo vivo por maquinaria. Por lo tanto, el bajo costo de la fuerza de trabajo mexicana actúa como un límite a la incorporación de maquinaria y, en consecuencia, restringe el aumento de la productividad.³⁴ No es casualidad,

³¹ Es decir, el producto del trabajo complejo contiene más valor debido a la mayor *extensión* del trabajo requerido para producirlo, ya que incluye el tiempo de trabajo que el trabajador dedicó a la producción de su propia fuerza de trabajo compleja antes de ponerla en uso. Por lo tanto, el mayor valor no proviene de una mayor intensidad del trabajo, sino de su mayor extensión (Iñigo Carrera, 2021, p. 83).

³² Es conveniente no perder de vista que la complejidad del trabajo no es lo mismo que la productividad del mismo; de hecho, estos dos aspectos del trabajo humano están plenamente diferenciados ya desde la explicación de Marx (1975a, cap. 1) sobre el valor. En términos concretos, un trabajo más complejo no se traduce directamente en un trabajo más productivo. En primer lugar, porque un aumento en la productividad implica, contrariamente a una mayor complejidad, una disminución del valor producido en el mismo tiempo de trabajo. En segundo lugar, mientras que la productividad se refiere a la comparación entre dos valores de uso generados por el mismo tipo de trabajo, la complejidad implica la comparación entre dos trabajos que producen valores de uso distintos (Starosta & Caligaris, 2017, cap. 3). Por ello, la relación entre complejidad y productividad no puede establecerse de manera directa—es decir, a mayor complejidad, mayor productividad—, sino de manera indirecta, considerando las consecuencias que tiene la complejidad del trabajo en la introducción de la maquinaria en el proceso productivo y, sobre esta base, en la productividad del trabajo.

³³ En otras palabras, existe un límite capitalista para la introducción de maquinaria: el costo total de su implementación debe ser menor al costo de la fuerza de trabajo que sustituirá a lo largo de su vida útil (Marx, 1975b).

³⁴ De hecho, Harley Shaiken señala que los bajos costos laborales en México han operado como un freno a la adopción de niveles de robotización comparables a los del resto de América del Norte en las plantas de ensamblaje establecidas en el país (2001, p. 248).

entonces, que en México predominen las producciones de autopartes más difíciles de automatizar, como el ensamblaje de arneses. Esto genera inevitablemente diferencias en las composiciones técnicas del capital—es decir, en la relación entre capital variable (salarios) y capital constante (medios de producción) dentro de un capital individual—entre las producciones automotrices que predominan en un país y otro. A su vez, estas diferencias determinan distintas potencialidades de la fuerza de trabajo, ya que, a medida que el capital constante crece en relación con el capital variable, el uso de este último se vuelve más eficiente en la producción de plusvalía, es decir, más productivo.

En el caso del sector terminal, por ejemplo, si bien México presenta niveles de productividad significativamente superiores a los de la mayoría de los países “periféricos” o “emergentes” de la industria automotriz, para 2023 la productividad mexicana representó el 80.9 % de la de Estados Unidos y el 72.24 % de la de Canadá.³⁵ Es decir, a pesar de los avances en productividad, aún persiste una brecha. Más aún, dado que el sector de autopartes presenta una mayor heterogeneidad interna y entre países, podríamos suponer que dicha brecha sería mayor en este sector. Asimismo, cabe señalar que, a diferencia de México, en EE. UU. una fracción importante de los empleados registrados en las estadísticas del sector terminal se dedica a tareas de diseño, desarrollo tecnológico o administrativas, por lo que no participa directamente en la línea de ensamblaje. Por supuesto, esto impacta directamente en el indicador de productividad utilizado, en la medida en que puede subestimar la productividad real del ensamblaje en Estados Unidos.³⁶ En consecuencia, resulta plausible asumir que la diferencia real en productividad del ensamblaje entre México y EE. UU. es mayor que la indicada por dicho indicador.

Supongamos ahora que las fuerzas de trabajo mexicana y estadounidense efectivamente realizan el mismo trabajo en términos de complejidad y con niveles de productividad equivalentes. Un ejemplo frecuentemente citado es el de la producción de motores de vehículos, donde, según los estudios de Harley Shaiken (1994; Shaiken & Herzenberg, 1989), esta situación estaría cerca de verificarse, y que Crossa retoma como caso

³⁵ La productividad del sector terminal se mide aquí como el número de vehículos producidos por empleado al año, y el cálculo es propio a partir de datos de la OICA, INEGI, U.S. Bureau of Labor Statistics y Statistics Canada.

³⁶ Para una discusión más amplia sobre las complicaciones de comparar internacionalmente la productividad en la industria automotriz, ver Fitzsimons & Guevara (2019).

ilustrativo (2023a). Aun en este escenario—y conviene recordar que en 2019 la producción de motores concentraba apenas el 5 % del total de trabajadores del sector automotriz en México (Crossa, 2024, Gráfica 15, p. 150), además de que Shaiken señala que la productividad mexicana en este segmento alcanzaba sólo alrededor del 75 % de la de EE. UU. y Canadá—, el valor de las distintas fuerzas de trabajo no tendría por qué ser el mismo y, en consecuencia, tampoco sus salarios. Como afirma Facundo Lastra en su aporte a esta discusión, “un mismo tipo de trabajo puede realizarse bajo condiciones de vida y reproducciones distintas, por lo que dos individuos con atributos productivos similares pueden portar fuerzas de trabajo de diferentes valores (por ejemplo, dos trabajadores/as ubicados/as en países distintos)” (2025, p. 4). Ello se debe a la presencia del denominado “elemento histórico y moral” en la determinación del valor de la fuerza de trabajo (Marx, 1975a, p. 208).

En términos concretos, el valor de la fuerza de trabajo no sólo abarca los atributos productivos de carácter “técnico”, es decir, los conocimientos específicos requeridos para desempeñar determinadas tareas productivas, sino también los atributos productivos “morales”, entendidos como el “conjunto de formas de conciencia, actitudes y disposiciones que también deben ponerse en movimiento cuando el obrero produce valores de uso de cualquier índole” (Starosta & Caligaris, 2017, p. 131). Estos atributos no son naturales, sino resultado de procesos históricos; por lo tanto, el valor de las distintas fuerzas de trabajo nacionales también depende de las trayectorias históricas específicas que han conformado a cada clase obrera.³⁷ Esto cobra especial relevancia si consideramos que gran parte de la fuerza de trabajo mexicana empleada en la industria automotriz proviene de un origen campesino relativamente reciente, expulsada de la producción agraria por los procesos de capitalización del campo mexicano y, posteriormente, por la liberalización comercial del TLCAN. Tales procesos han marcado su constitución como clase obrera y, con ello, la determinación de su valor en comparación con la clase obrera estadounidense, cuya raíz campesina se encuentra históricamente mucho más distante.

³⁷ “Por lo demás, hasta *el volumen de las así llamadas necesidades imprescindibles*, así como la índole de su satisfacción, es un producto histórico y depende por tanto en gran parte del nivel cultural de un país, y esencialmente, entre otras cosas, también de las condiciones bajo las cuales se ha formado la clase de los trabajadores libres, y por tanto de sus hábitos y aspiraciones vitales. Por oposición a las demás mercancías, pues, la determinación del valor de la fuerza laboral encierra un elemento histórico y moral” (Marx, 1975a, p. 208).

Por todo lo anterior, y en particular debido a la innegable distribución diferenciada del trabajo automotriz en la región, evidenciada empíricamente por el propio Crossa, resulta difícil sostener que exista una equivalencia generalizada en el valor y los niveles de productividad entre las fuerzas de trabajo automotriz mexicana y estadounidense. Como vimos, tal equivalencia constituye el presupuesto fundamental para afirmar la existencia de un intercambio desigual basado en la superexplotación del trabajo entre ambos países. De ahí que los menores salarios en México se expliquen de manera más coherente como una expresión concreta del distinto valor de cada fuerza de trabajo, determinado por las *diferencias cualitativas* en los atributos productivos que cada una debe producir y reproducir para participar en sus respectivos procesos de trabajo. En última instancia, como señalé, estas diferencias remiten a los distintos grados de complejidad, niveles de productividad y trayectorias históricas que las caracterizan.

No obstante, para despejar posibles malentendidos, es necesario aclarar que mi argumento no consiste en negar la posibilidad de que exista la superexplotación en México ni en defender ortodoxamente una supuesta inviolabilidad del valor de la fuerza de trabajo.³⁸ Aunque, por otro lado, sigue siendo difícil sostener que la fuerza de trabajo mexicana pueda reproducirse a largo plazo con un salario que apenas representa el 17 % de su valor (como plantean Crossa & de Regil, 2025, pp. 14, 15). Más allá de este debate de un carácter más empírico, lo que sostengo es que *la superexplotación no constituye el elemento central para explicar ni las diferencias salariales ni la división diferenciada del trabajo automotriz en la región.*

Como mostraré más adelante, la relocalización productiva asociada a los cambios tecnológicos desde la década de 1970—cuyas formas concretas en Norteamérica incluyen la reconfiguración de la industria automotriz desde los años ochenta—tiene como base que cada país tiende a concentrar un tipo específico de fuerza de trabajo. En consecuencia, el capital como un todo (y no los países “imperialistas”), al distribuir espacialmente la producción de acuerdo con las combinaciones más rentables de atributos productivos y costos relativos, está en condiciones de reducir los costos de reproducción del obrero colectivo global al explotarlo de manera articulada pero nacionalmente diferenciada. En síntesis, lo determinante para

³⁸ Lo que habría que hacer, en mi opinión, es investigar empíricamente si la fuerza de trabajo se vende por su valor en toda la región, no sólo en México, y no darlo como algo dado sólo por las abismales diferencias salariales.

comprender este proceso es la fragmentación internacional de la subjetividad productiva de la clase obrera y no la superexplotación en la periferia, entendida como la violación de un supuesto valor universal de la fuerza de trabajo en los tiempos del capitalismo globalizado (à la Amin, 2010, p. 84).³⁹

En conclusión, aunque esta perspectiva acierta al indagar las determinaciones que configuran la trayectoria de la industria automotriz en México más allá de sus manifestaciones puramente nacionales, a mi juicio no identifica correctamente cuáles son dichas determinaciones. En términos directos, éstas no son ni el imperialismo ni la dependencia. Su principal límite metodológico radica en que, como ocurre con las teorías del imperialismo en general, no logra superar el “nacionalismo metodológico”: asume a la nación como unidad primaria de análisis al concebir los procesos nacionales de acumulación de capital como unidades en sí mismas que luego se relacionan externamente en el mercado mundial—supuesto que constituye la base de la noción de intercambio desigual—, en lugar de comprender dichos procesos como formas de existencia de este último. Esto necesariamente conduce a la idea de que todos los países contienen en su interior la potencia para situarse a la vanguardia del desarrollo de las fuerzas productivas, pero que los países periféricos son bloqueados desde el exterior por relaciones interestatales de subordinación (Iñigo Carrera, 2013, pp. 168-172; Starosta, Caligaris & Fitzsimons, 2024, cap. 10). Como resultado, esta perspectiva termina explicando las diferencias recientes en los patrones de desarrollo únicamente por la capacidad—concebida de manera abstracta—de cada país para insertarse activa (como China) o subordinadamente (como México) en la nueva configuración industrial de la economía global (Crossa, 2024); es decir, por una supuesta indeterminada capacidad para sustraerse de las “trabas” internacionales.⁴⁰

³⁹ Como ha señalado Lastra en su crítica a estas teorías de la dependencia, la superexplotación es un fenómeno que siempre debe analizarse en relación con la especificidad de cada espacio nacional de acumulación de capital. Es decir, aunque la compra de la fuerza de trabajo por debajo de su valor puede existir en cualquier lugar, su papel dentro del proceso de acumulación varía según las particularidades del espacio nacional o regional donde se produce. Por lo tanto, no constituye una tendencia permanente del modo de producción capitalista ni es la clave para explicar la internacionalización de la producción que tuvo lugar a partir de la década de 1970, como sostienen autores como John Smith (Lastra, 2018, 2025).

⁴⁰ Por ejemplo, uno de los referentes actuales de la TMD sostiene que el “paso de la condición dependiente y subdesarrollada al capitalismo desarrollado necesariamente implica *rupturas* en varias dimensiones: primero, con las tendencias espontáneas de la acumulación o con la capacidad autorreguladora del mercado; segundo, con las clases dominantes del mundo dependiente, al ajustarse planes y proyectos que, tendencialmente, no son los que históricamente han llevado a cabo; y tercero, al neutralizar, por lo menos, al capital imperialista”

(Osorio, 2016, p. 434). El problema es que esta perspectiva nunca explica de dónde brota esa capacidad de las clases obreras o de las burocracias nacionales para llevar a cabo tales “rupturas”. En sintonía con cualquier postura liberal, la TMD parece asumir que dicha capacidad emergería del indeterminado ámbito de la voluntad libre y abstracta de los sujetos sociales.

Capítulo 2. México en la división internacional clásica del trabajo: el desarrollo de la industria automotriz mexicana como mecanismo de recuperación de renta de la tierra (1925-1982)

Introducción

A pesar de sus diferencias y valiosas contribuciones, las perspectivas revisadas en el capítulo anterior comparten un supuesto fundamental: consideran el desarrollo capitalista como un proceso esencialmente nacional. En contraste, la orientación general de esta tesis busca desafiar esa premisa al apoyarse en una idea clave de la crítica de la economía política de Marx: el proceso de reproducción social está organizado en su totalidad por la valorización del capital y, como tal, es inherentemente global en su *contenido* general, dinámica estructural y potencialidades históricas, y nacional solo por sus *formas* político-económicas de realización (Grinberg, 2023a, pp. 17, 18). En consecuencia, en este capítulo y el siguiente busco explicar tanto la reestructuración que atravesó la industria automotriz en México desde la década de 1980 como el papel que desempeñó la reconversión del sindicalismo corporativista en dicho proceso, a la luz del rol que el país ocupa dentro de la unidad mundial de la acumulación de capital.

Ahora bien, para comprender adecuadamente este proceso de reestructuración, considero necesario examinar en profundidad la especificidad que caracterizaba a la industria automotriz en México antes de la década de 1980, cuando el país participaba en la economía global exclusivamente bajo la modalidad de la división internacional clásica del trabajo (DICT). A mi juicio, la literatura especializada no ha logrado dar cuenta de la esencia de la modalidad de acumulación de capital que caracterizó a México hasta la crisis de 1982—modalidad que, de manera general, también determinó la especificidad latinoamericana en su conjunto y aún hoy a la región sudamericana—y, por extensión, de la forma concreta que asumió bajo ella el desarrollo de la industria automotriz en el país. Este punto resulta crucial para el estudio de la reestructuración automotriz posterior, ya que dicha reestructuración no implicó simplemente reproducir la base de competitividad existente, ahora orientada hacia la exportación, sino transformar cualitativamente esa base. No obstante, debe subrayarse que lo aquí planteado constituye apenas un esbozo general que el autor de esta tesis espera profundizar en futuras investigaciones; se trata, en otras palabras, de una primera aproximación condicionada por las limitaciones inherentes a una tesis de maestría.

En este contexto, el capítulo está estructurado en cinco apartados. En primer lugar, y en consonancia con la perspectiva metodológica planteada en la introducción de avanzar de lo abstracto a lo concreto, presento sintéticamente el movimiento general de la sociedad capitalista que sirve como telón de fondo no sólo de este capítulo, sino del conjunto de la tesis. En segundo lugar, explico en qué consistió y en qué consiste la DICT. En tercer lugar, expongo el papel que desempeñó México en esta modalidad histórica de la DIT entre 1870 y 1982. En cuarto lugar, realizo un breve recuento histórico del desarrollo de la industria automotriz en México entre 1925 y 1982. Por último, intento explicar la especificidad de dicho periodo de la industria a la luz del papel de México en la DICT y, consecuentemente, de la modalidad de acumulación de capital que predominaba en el país en aquella época.

2.1 Síntesis del movimiento general de la sociedad capitalista⁴¹

La vida, en términos generales, es un proceso de metabolismo con el medio. Es decir, su característica más fundamental consiste en la capacidad de un sujeto para transformar las potencias de su entorno en un medio para su propia reproducción.⁴² Como cualquier otro proceso vital, la vida humana consiste en esta apropiación del medio. Sin embargo, a diferencia de la vida meramente animal, el ser humano realiza esta apropiación conscientemente, es decir, mediante un conocimiento que sabe que conoce (Marx, 1975a, 2004).⁴³ Por ello, su capacidad para apropiarse del medio no descansa en la mutación biológica de su propio cuerpo para adaptarse, como ocurre en los animales, sino en *la*

⁴¹ Este apartado es una síntesis propia de los desarrollos de Marx y de algunos de sus comentaristas contemporáneos, especialmente del economista argentino Juan Iñigo Carrera y de los miembros de su centro de investigación: Centro para la Investigación como Crítica Práctica (CICP). En general, lo que presento es una de las nuevas lecturas de la obra de Marx que fue producto de un mayor énfasis en su relación metodológica con Hegel y que, principalmente, desafiaron la idea de que la obra de madurez de Marx constituía simplemente una teoría económica alternativa. En su lugar, estas nuevas lecturas la concibieron como “una ciencia de la constitución social o génesis de las formas económicas del capitalismo en su totalidad y articulación interna” (Starosta, 2017, p. 165). En este sentido, han mostrado que en *El Capital* no sólo se analizan las formas de *objetividad social fetichizada* del capitalismo (valor, dinero y capital), sino también las formas de *subjetividad* del individuo moderno. Lamentablemente, estas lecturas no han penetrado en la academia mexicana en general, más que en un pequeño nicho de economistas de la UAM-Xochimilco, y menos aún en la disciplina sociológica. Por lo tanto, espero que esta tesis también sirva como una especie de medio para difundirlas en la comunidad científica mexicana.

⁴² Por lo tanto, la materia viva se distingue de la materia inorgánica—ambas formas concretas de la materia en cuanto tal—porque es un proceso de auto reproducción capaz de establecer sus propios presupuestos (Steimberg, 2024).

⁴³ “Pero lo que distingue ventajosamente al peor maestro albañil de la mejor abeja es que el primero ha moldeado la celdilla en su cabeza antes de construirla en la cera. Al consumarse el proceso de trabajo surge un resultado que antes del comienzo de aquél ya existía en la *imaginación del obrero*, o sea *idealmente*” (Marx, 1975a, p. 216).

transformación del medio mismo en condiciones que permitan la reproducción de la vida humana a través del trabajo. En palabras de Iñigo Carrera, “el ser genéricamente humano reside en la capacidad para producir el propio medio de vida humana y, por lo tanto, en la capacidad para producir los medios de producir los medios de vida” (2013, p. 237). De ahí que la vida en su *forma específicamente humana* sea un proceso de metabolismo con el medio fundado en el trabajo (Marx, 1975a, cap. 5).

Sin embargo, la especificidad de la vida humana como proceso de metabolismo no se agota en su carácter *consciente*, sino que implica, de manera inseparable, su carácter necesariamente *social* (Marx, 1971; Starosta, 2022). Cuando el ser humano individual transforma conscientemente sus condiciones de existencia mediante el trabajo, no lo hace en aislamiento, sino siempre en coordinación con la acción de otros. De manera inmediata, porque los productos de su trabajo participan en la reproducción de otros individuos como medios aptos para su consumo; y de manera mediata, porque las potencias con las que lleva a cabo su trabajo individual nunca son resultado exclusivo de su acción, sino que brotan de la coordinación con el trabajo de los demás y del trabajo pasado de otros (Steimberg, 2024). En este sentido, aunque la actividad de trabajar sólo pueda ser realizada por individuos concretos, siempre expresa fuerzas que trascienden la mera individualidad de quienes la ejecutan. Es decir, la capacidad de trabajar está portada en los cuerpos de los individuos, pero la forma específica de su despliegue es siempre un producto de la vida social. Por ello, la conciencia de los individuos no sólo regula el propio proceso de trabajo, sino que también media la participación individual en el proceso de trabajo social (Iñigo Carrera, 2021).⁴⁴

⁴⁴ De este desarrollo es posible extraer una observación materialista sobre el problema fundante de la sociología como disciplina, del cual ya hablé en la introducción: el vínculo entre individuo y sociedad o, en términos más contemporáneos, entre estructura y agencia. Desde la perspectiva materialista que adopto en esta tesis, la sociedad no puede concebirse como una fuerza objetiva que coacciona desde el exterior la voluntad abstractamente libre de los individuos (à la Durkheim, 2016, cap. 1). Menos aún puede aceptarse la fórmula weberiana según la cual la acción individual, abstraída de todo contenido social, es la que, en su reciprocidad con otras acciones individuales, constituye las relaciones sociales (Weber, 1964). Y, como ya señalé parcialmente en la introducción, resulta igualmente problemático la postura más actualizada que plantea un dualismo analítico donde estructura y agencia constituyen estratos ontológicos diferenciados de la realidad debido a sus propiedades distintivas (Archer, 1995). Todas estas posiciones convierten en *externo* el vínculo *inmanente* entre el carácter social e individual de la vida humana. Desde una perspectiva materialista, en cambio, lo fundamental es superar este dualismo al negar cualquier exterioridad entre ambas dimensiones. En este sentido, resulta clave la siguiente observación de Marx: “Hay que evitar ante todo hacer de nuevo de la ‘sociedad’ una abstracción frente al individuo. El individuo es el *ser social*. Su exteriorización vital (aunque no aparezca en la forma inmediata de una exteriorización vital comunitaria, cumplida en unión de otros) es así una exteriorización y afirmación de la vida social. La vida individual y la vida genérica del hombre no son *distintas*”

De lo anterior se desprende que la determinación esencial de todo proceso propiamente humano y de reproducción social no es otra cosa que *la forma en que se organiza el trabajo total de la sociedad*. En cualquier sociedad, independientemente de su forma histórica,

esta organización consiste en asignarle a cada uno de los miembros [...] el trabajo concreto útil que tiene a su cargo realizar en su condición de órgano individual del proceso de trabajo social, o sea, la forma concreta útil en que va a aplicar su cuota individual de trabajo social. (Iñigo Carrera, 2021, p. 41)

Asimismo, la forma en que se organiza la producción determina cómo se distribuyen los productos del trabajo social entre los individuos, definiendo así qué y cuánto consumirá cada uno. De este modo, la manera específica en que se articulan la capacidad total de trabajo y la correspondiente capacidad de consumo constituyen las *relaciones sociales de producción* de cada sociedad.

Mientras que en las sociedades precapitalistas el trabajo se organizaba mediante *relaciones directamente sociales* (parentesco, esclavitud, señorío, etc.)—o, dicho de otro modo, “las relaciones de interdependencia y subordinación se [manifestaban] como atributos inherentes, por naturaleza, a las personas involucradas” (Iñigo Carrera, 2021, p. 43)—, la especificidad histórica del modo de producción capitalista radica en que los procesos de trabajo individuales se realizan de manera *privada e independiente* respecto del resto de los trabajos que conforman la totalidad del metabolismo social. En esta sociedad, nadie puede imponerle al productor individual qué, cómo, cuándo y cuánto producir al momento mismo de lanzar su gasto productivo de energía física. No obstante, esta modalidad específica de organizar el trabajo implica que los individuos no tienen otro vínculo entre sí más que el que establecen *indirectamente* a través del intercambio de los productos de su trabajo, es decir, mediante el intercambio de *mercancías* (Marx, 1975a).⁴⁵ Por ello, la mercancía no es simplemente un objeto de consumo o una relación abstractamente económica, sino una *relación social*.

(2004, p. 142). Por lo tanto, desde una perspectiva materialista, la sociedad no es una existencia autosubsistente que “causa”, “condiciona” o “moldea funcionalmente” desde dicha exterioridad una conciencia igualmente autosubsistente. La única manera de superar esta representación dualista es comprender las relaciones sociales como el *contenido* social que necesariamente se realiza, y por lo tanto existe, bajo la *forma* de determinaciones de la conciencia individual humana (Starosta, 2022, p. 127).

⁴⁵ “Si los objetos para el uso se convierten en mercancías, ello se debe únicamente a que son *productos de trabajos privados ejercidos independientemente los unos de los otros*” (Marx, 1975a, p. 89).

El intercambio de mercancías resuelve, entonces, la asignación del trabajo social en sus diferentes formas concretas y útiles al determinar, *a posteriori*, si los procesos de trabajo individuales, en el momento en que fueron realizados de manera privada, eran necesarios para el proceso de vida social o, por el contrario, constituían un desperdicio de energía humana (Iñigo Carrera, 2021, p. 46). En otras palabras, los productores privados enajenan como un atributo objetivo del producto de su trabajo—la mercancía—el poder de organizar el vínculo de sus trabajos privados con el proceso de vida social, es decir, le atribuyen *objetivamente* la facultad de regular la división social de sus trabajos individuales. Así, su conciencia y voluntad quedan completamente determinadas por la necesidad de que los productos de sus trabajos posean el atributo de la cambiabilidad, es decir, el valor⁴⁶ y, por lo tanto, de que sean mercancías. Dicho de otro modo, para reproducir su existencia, el productor de mercancías debe subordinar su conciencia libre a la producción de mercancías y, luego, a *personificarlas* en el proceso de intercambio, es decir, en el mercado (Iñigo Carrera, 2021; Marx, 1975a, caps. 1.4, 2).⁴⁷ De esta manera, las relaciones sociales adoptan la “forma enajenada de potencias sociales del producto del trabajo y los seres humanos pasan

⁴⁶ En términos de Marx (1975a, cap. 1), el valor es tiempo de trabajo abstracto socialmente necesario, realizado de manera privada e independiente. El trabajo abstracto se entiende como el mero gasto de energía humana, independientemente de la forma concreta en que se lleve a cabo. Es socialmente necesario en dos sentidos: útil para la sociedad y producido bajo la productividad media de la sociedad en la que se genera. Además, sólo se realiza de manera privada e independiente cuando no existe una relación de dependencia personal entre el productor y el consumidor, lo que hace necesario intercambiar el producto del trabajo como mercancía. De este modo, el valor es la sustancia común que permite equiparar cuantitativamente dos objetos cualitativamente distintos en el proceso de intercambio, posibilitando así su circulación como mercancías.

⁴⁷ En otras palabras, la mercancía no sólo es la forma objetiva de los productos del trabajo, sino también la forma de conciencia necesaria a través de la cual el productor privado organiza su participación individual en el proceso de metabolismo social (Iñigo Carrera, 2021, pp. 51-61; Marx, 1975a, cap. 1.4; Starosta, 2016, pp. 166-172). De ahí la importancia de superar el dualismo entre estructura y agencia (ver nota al pie 44). En la medida en que la organización del trabajo social reviste un carácter *privado e independiente*, el productor de mercancías ejerce un control pleno sobre el carácter individual de su actividad productiva, lo que determina su conciencia como una *conciencia libre*, al no estar sujeta a la voluntad de otros (esto es, a vínculos de dependencia personal). No obstante, precisamente por la forma atomizada en que se organiza el trabajo social, el productor no puede controlar conscientemente su participación individual en el proceso general de producción y consumo sociales. Así, al controlar plenamente el carácter individual de su trabajo, pero no su carácter social, la conciencia libre del productor de mercancías queda determinada como la forma concreta en que se realiza su enajenación en el producto de su trabajo, esto es, en la mercancía. Por lo tanto, para reproducir su existencia, el productor de mercancías debe, primero, subordinar su conciencia libre a la producción de mercancías y, luego, *personificarla* en el proceso de intercambio, es decir, en el mercado (Iñigo Carrera, 2021, p. 60). Recién en este punto el productor puede *saber* si realizó un trabajo socialmente útil, o no. Así, la *conciencia libre* de los individuos revela ser, en este modo de producción, la forma concreta de su *conciencia enajenada*. De ello se desprende que la autonomía individual, rasgo característico de la subjetividad moderna, no sea una cualidad inherente a una supuesta naturaleza humana que habría encontrado su plena realización en la sociedad capitalista, como sugieren algunas teorías sociológicas, sino el resultado de una forma de *socialidad* históricamente específica, a saber, aquella que impera en el modo de producción capitalista.

a estar determinados como personificaciones de esas formas cosificadas de mediación social” (Starosta & Steimberg, 2019, p. 192).

Sin embargo, en la sociedad capitalista, la finalidad del intercambio mercantil es la acumulación de capital. El objetivo inmanente de la producción en esta sociedad no es simplemente la producción de valor (M-D-M), sino su valorización, es decir, la producción de *plusvalor* (D-M-D’). En este punto, el valor ya no sólo es el resultado de la producción, sino que se convierte en el *sujeto* de ésta, esto es, en capital (Marx, 1975a, p. 188).⁴⁸ En otras palabras, los individuos no solamente enajenan en el producto de su trabajo la capacidad para organizar su proceso de trabajo social, sino que ahora su producto (el capital) adquiere la capacidad de poner en marcha el proceso de trabajo social por sí mismo, es decir, de actuar como *sujeto* de ese proceso. En este sentido, el capital, en su determinación más general, es una relación social objetivada que pone en marcha el proceso de producción con el único fin inmediato de multiplicarse a sí misma, es decir, de *ampliar* su capacidad para movilizar trabajo social en el siguiente ciclo de producción y, en consecuencia, de producir plusvalor (Iñigo Carrera, 2013, p. 12).

Por lo tanto, cuando el proceso de trabajo social está enajenado en el capital, ya no se trata sólo de la reproducción de la vida humana por medio de la producción de valor (mercancías), sino que la reproducción de la sociedad misma deja de tener como contenido inmediato la producción de la vida humana y pasa a estar determinada por la producción de plusvalor, es decir, por la autoexpansión ilimitada del capital como relación social objetivada.⁴⁹ La enajenación de la humanidad en el producto de su trabajo alcanza así su máxima expresión: la unidad del proceso de metabolismo humano adopta la forma invertida de ser un momento o un medio de la reproducción del capital. Por esta razón, el movimiento general de la sociedad capitalista adquiere la forma de un automatismo regido por leyes que, aunque es realizado en y a través de las acciones y voluntades de individuos libres, su unidad general opera a las “espaldas” de éstos. En consecuencia, la división social del trabajo en la

⁴⁸ “En realidad, el valor se convierte aquí en el sujeto de un proceso en el cual, cambiando continuamente las formas [...] se autovaloriza” (Marx, 1975a, p. 188). Para una explicación detallada de los pasos del valor al capital y de la naturaleza del capital como sujeto, ver Robles Báez (2005, pp. 271-281).

⁴⁹ Esto significa que, a diferencia de lo que sostiene la sabiduría marxista tradicional y las interpretaciones sociológicas más difundidas de la obra de Marx, *la finalidad del proceso de reproducción social no es el mero lucro del capitalista*. El consumo del capitalista no es más que un momento—y, por lo tanto, un medio—del movimiento enajenado del capital en su condición de ser el verdadero (enajenado) sujeto de la vida social. En otras palabras, el capitalista, al igual que el obrero, se encuentra enajenado en el producto de su trabajo.

sociedad capitalista adopta la forma concreta de una *estructura social abstracta e impersonal* que domina a los seres humanos (Postone, 1996, p. 30).⁵⁰ Dicho de otro modo, el capital se erige en el verdadero (enajenado) sujeto del proceso de producción y consumo sociales y subsume toda relación social particular como portadores materiales de su ciclo automático (Iñigo Carrera, 2013, cap. 1.3; Starosta, 2016, pp. 198-206).

¿Pero de qué forma concreta logra el capital producir plusvalor? Es decir, ¿cómo entra en el proceso de producción con una determinada suma de valor y sale de él con esta suma incrementada? Según Marx (1975a, pp. 203-214), el capital lo consigue porque encuentra en el mercado una mercancía con un valor de uso particular: la capacidad de producir más valor del que ella misma consume. Esta mercancía es la fuerza de trabajo, encarnada en el cuerpo del obrero doblemente libre: libre, porque dispone de su fuerza de trabajo como su propiedad, es decir, es dueño de su persona; y libre también porque carece de los medios de producción necesarios para emplearla por cuenta propia. Así, la fuente del plusvalor proviene del plus trabajo (el tiempo de trabajo que excede al necesario para reproducir el valor de su propia fuerza de trabajo) que el obrero realiza bajo el control del capitalista, a quien vende libremente su fuerza de trabajo por su valor. De este modo, la valorización del capital se realiza mediante la explotación de los poderes del trabajo vivo (Starosta, 2016, p. 205). Por su parte, en tanto también propietario privado enajenado en su mercancía, el capitalista sólo participa en el proceso de producción como personificación de las potencias de la mercancía determinada como capital. En consecuencia, el capital, en su proceso de autoexpansión formalmente ilimitado, no sólo extrae plusvalor, sino que también reproduce a los propietarios privados—unos del dinero que funciona como capital y otros de la fuerza de trabajo—como miembros de clases sociales diferenciadas y antagónicas. Es decir, los constituye y reproduce como personificaciones de mercancías *cualitativamente* distintas.⁵¹

⁵⁰ En su nivel más fundamental, el poder del capital no radica en la dominación de unas personas sobre otras, sino en la dominación de todas las personas por estructuras sociales abstractas que ellas mismas constituyen y perpetúan con sus acciones (Postone, 1993, p. 30). Sin embargo, como advierte Starosta (2016, p. 202), si bien el capital constituye una forma impersonal y abstracta de sujeción, esta no es más que la forma concreta en la que la sociedad organiza la unidad entre el proceso de producción y consumo sociales.

⁵¹ Otra cuestión importante para destacar aquí es que esto también conlleva ciertas observaciones sobre la determinación más general de las clases sociales. Por un lado, de este desarrollo podemos extraer que las clases sociales no se definen por la propiedad de los medios de producción (Louis Althusser) o por la conciencia de clase (E.P. Thompson), como afirman diferentes corrientes de la sabiduría marxista tradicional. En esta ocasión, no me detendré a revisar críticamente estas dos posiciones. Me interesa más señalar que esta perspectiva

Ahora bien, mientras el capital no transforme por sí mismo las condiciones de trabajo (subsunción *formal* del trabajo al capital), la única forma que tiene de producir plusvalor es alargar indefinidamente la jornada laboral, es decir, extenderla más allá del tiempo que el obrero necesita para reproducir el valor de su propia fuerza de trabajo (*trabajo necesario*) y, por lo tanto, ampliar el tiempo de *plustrabajo* (Marx, 1975a, sección 3). Sin embargo, esto choca directamente con un límite natural, ya que atenta contra la reproducción fisiológica del obrero y provoca el consecuente deterioro prematuro de la fuerza de trabajo. Sin fuerza de trabajo que explotar, la acumulación de capital no puede proseguir. Por lo tanto, frente al impulso de los capitales individuales de alargar la jornada laboral indefinidamente por la compulsión de la competencia, emergen, por un lado, la clase obrera como *colectivo organizado de personificaciones* para exigir la limitación de la jornada de trabajo y, con ello, la compra de su fuerza de trabajo por su valor;⁵² y, por otro, como resultado de lo anterior, la actividad del Estado capitalista que, en calidad de representante del *capital social global*,⁵³

también ofrece una solución distinta a una práctica muy recurrente en las ciencias sociales: determinar las clases sociales en función de los niveles de ingreso. En el fondo, la clase social es una determinación *cualitativa*, por lo que un *quantum* como el nivel de ingreso jamás podrá indicar con certeza la cualidad de clase. El quantum es siempre la forma concreta de una cualidad, y no al revés (Hegel). Por consiguiente, si tomamos el nivel de ingreso como determinante de la clase social, siempre quedará al libre arbitrio del investigador establecer el término cualitativo entre las diferentes clases. Por lo tanto, las clases sociales no están determinadas como tales por la *magnitud* del ingreso; al contrario, el nivel de ingreso se explica por la *cualidad* de la mercancía que los seres humanos personifican (capital o fuerza de trabajo) en el proceso de vida social. Al interior de la clase obrera, y en relación con lo que mencioné en el capítulo anterior, los niveles de ingreso, a su vez, se explican por la *cualidad específica de la fuerza de trabajo que personifica cada trabajador* y, por ende, por los medios de subsistencia que necesita consumir para reproducir su subjetividad productiva (GCEP, 2025). En conclusión, la clase social está determinada por la *cualidad* de la mercancía que personifican las personas en el movimiento enajenado del capital o, lo que es lo mismo, por la forma en que participan en el proceso de producción y consumo sociales.

De igual manera, considero problemáticas las clasificaciones, aunque más sofisticadas, de las clases sociales basadas en su posición en el mercado de trabajo y, consecuentemente, en las relaciones laborales en las que participan los individuos (Solís et al., 2019). Este tipo de clasificaciones, debido a su empirismo, tienden a borrar el contenido general que constituye a la clase obrera en cuanto tal; es decir, el hecho de que la participación de los individuos que la conforman en el proceso de vida social está determinada por la necesidad de vender su fuerza de trabajo como una mercancía—incluso en el caso de los así llamados trabajadores autónomos. Por tanto, lo que esta perspectiva presenta como clases sociales diferenciadas son, en realidad, variaciones dentro de una misma cualidad: la heterogeneidad interna de la clase obrera.

⁵² La lucha de clases no es entonces una confrontación entre dos principios ontológicos opuestos, entre el capital y el trabajo, sino la forma concreta en que se desarrolla la unidad de la acumulación del capital a nivel de la sociedad (Starosta, 2016, p. 208). Más precisamente, es la forma específica en que se realiza el valor de la mercancía fuerza de trabajo (Iñigo Carrera, 2013, p. 14). Es, en otras palabras, la forma concreta en que se realiza *directamente* (relación política) la relación *indirecta* de la compraventa de fuerza de trabajo (relación económica).

⁵³ Para comprender este argumento, es fundamental considerar la diferencia que Marx establece entre los intereses inmediatos del *capital individual* y el interés general del capital en tanto *relación social general*. En

limita la jornada de trabajo mediante la forma enajenada de la legislación laboral (Marx, 1975a, cap. 8; Iñigo Carrera, 2013, pp. 24-27; Starosta, 2016, pp. 206-218).

Ante la limitación de la jornada de trabajo, la única forma que tiene el capital para ampliar su capacidad de valorización es la producción de plusvalor relativo. Es decir, incrementar el tiempo de plustrabajo (trabajo impago) no mediante la prolongación indefinida de la jornada laboral, sino a través de la reducción del valor de la fuerza de trabajo por medio del aumento de la productividad del trabajo que produce, directa o indirectamente, las mercancías necesarias para la reproducción de la clase obrera (Marx, 1975b, cap. 10). Por ello, el capital se ve obligado a revolucionar permanentemente las condiciones técnicas de producción, la organización de los procesos productivos y, como resultado de estos cambios, la subjetividad productiva⁵⁴ misma de los trabajadores. Como señala Iñigo Carrera (2013), el capital necesita transformar todo el tiempo que es un capitalista, qué es un obrero y, por lo tanto, qué es un ser humano.

El capital lleva a cabo este proceso bajo tres formas históricas distintas, aunque no en una progresión lineal, sino que éstas coexisten históricamente. Primero, mediante la cooperación simple, donde el trabajador individual sigue ejecutando un proceso de trabajo íntegro y no diferenciado del de sus compañeros, pero ahora bajo el control del capitalista dentro de un proceso colectivo. Luego, con la división manufacturera del trabajo, la cual fragmenta la producción en distintas tareas parciales realizadas por obreros especializados, quienes pierden el control sobre la totalidad del proceso productivo en el que participan. En esta modalidad, el capital transforma al obrero en un sujeto directamente colectivo. Por último, con el sistema de la maquinaria en la gran industria—la forma más potente de producción de plusvalor relativo—, el capital transforma materialmente el proceso de trabajo

términos concretos, dado que la reproducción del capital individual depende de la explotación inmediata de la fuerza de trabajo, éste no puede reparar sobre las necesidades más generales de la clase obrera. Por el contrario, “la reproducción del capital en tanto relación social general depende de manera directa de la reproducción extendida y ampliada de la clase obrera y, por consiguiente, su hambruna por plustrabajo debe detenerse en el momento en que esta reproducción se ve afectada” (Starosta & Caligaris, 2017, p. 155). Este interés general del capital como relación social general es representado por el Estado, el cual se posiciona por encima de los intereses particulares tanto de la clase capitalista como de la clase obrera. En este sentido, los Estados nacionales operan como los garantes de la explotación *normal* de sus respectivas clases obreras nacionales.

⁵⁴ El término “*subjetividad productiva*” capta la doble dimensión de la fuerza de trabajo: por un lado, su dimensión estrictamente técnica, determinada por la particularidad y complejidad de las funciones productivas que debe desempeñar; por otro, su dimensión “*moral*”, esto es, las formas generales de conciencia y autocomprensión requeridas para las formas específicas de disciplina que implica una determinada organización del proceso de trabajo (Charnock & Starosta, 2016, p. 19).

al objetivar la fuerza y la pericia manual del obrero como una herramienta de la máquina. En consecuencia, la subjetividad del trabajador deja de desempeñar el papel preponderante en la producción, que pasa a estar regulada por el conocimiento científico y su aplicación sistemática en ella (Marx, 1975b, caps. 11-13; Iñigo Carrera, 2013, pp. 16, 17). Todo este desarrollo mediado por formas políticas, en particular, por la intervención del estado capitalista en la reproducción de los atributos productivos necesarios de la fuerza de trabajo, a través de la expansión de la educación pública, los servicios sociales y la infraestructura (Clarke, 1988; Iñigo Carrera, 2013; Steimberg, 2021).

En resumen, en su determinación más general, la producción de plusvalor relativo no es más que el aumento de la capacidad de valorización del capital *en su totalidad* sobre la base de reducir permanentemente el costo total de la reproducción del *obrero colectivo global*. Este movimiento constituye el *primus motor* de la sociedad moderna a escala mundial. Por lo tanto, el análisis de los diferentes procesos nacionales de acumulación de capital debe partir de observar el lugar que ocupa cada uno de ellos en la producción global de plusvalor relativo. Es en esta dirección donde enfocaré mi atención a continuación para el caso de México y, más particularmente, de su industria automotriz.

2.2 La división internacional clásica del trabajo (DICT)

Organizado bajo la forma histórica de la acumulación de capital, el proceso de reproducción social adquiere, por primera vez en su historia, un carácter plenamente mundial. Por un lado, la organización privada e independiente del trabajo social permite que el modo de producción capitalista alcance una escala global, al no encontrarse limitado por las relaciones de dependencia personal que, como señalé en el apartado anterior, caracterizaban a los modos de producción precedentes. Por otro lado, como también mencioné, esta relación social fetichizada lleva en sí la necesidad de revolucionar de manera constante las fuerzas productivas del trabajo social y, con ello, de ampliar sistemáticamente su escala hasta abarcar la totalidad del planeta.

Sin embargo, el modo de producción capitalista no emerge de manera inmediata como un contenido universal. En otras palabras, no parte de una unidad mundial preexistente; brota, más bien, de la confluencia de diversos procesos nacionales de acumulación de capital—principalmente en Europa occidental y, posteriormente, en Estados Unidos—orientados a concentrar dentro de sí la producción de la generalidad de las mercancías que consumen y

exportan. La competencia entre estos procesos nacionales los impulsa, en un momento posterior, a disputar el abastecimiento de materias primas y alimentos en territorios situados fuera de sus fronteras, donde las condiciones naturales resultan más favorables para la producción de bienes primarios. Es así como, llegado cierto punto de su desarrollo, tiene lugar la conformación del mercado mundial y, con ella, la primera modalidad histórica de la DIT (Iñigo Carrera, 2013, pp. 144–149). En síntesis, el propio desarrollo de estos procesos nacionales de acumulación “originarios”—los países clásicos, en adelante—engendra una dinámica que termina por trascenderlos y convertirlos en formas concretas de su desarrollo general (Dachevsky, 2021, p. 19).

Según Marx, fue el desarrollo acelerado de la gran industria, como necesidad inmanente de la producción de plusvalor relativo en los países clásicos, lo que dio lugar a una “división internacional del trabajo [...] que convierte a una parte del globo terrestre en campo de producción agrícola por excelencia para la otra parte, convertida en campo de producción industrial por excelencia” (1975b, p. 550). Más concretamente, la subsunción de nuevos territorios a la acumulación global de capital, con el fin de aprovechar sus condicionamientos naturales favorables para la producción de alimentos y materias primas⁵⁵—como fue el caso de todos los países latinoamericanos—, respondió a la necesidad de abaratar el valor de la fuerza de trabajo que explotaban los capitales industriales en los procesos nacionales “originarios”. Como señala Gastón Caligaris, “la constitución y la reproducción de un ámbito nacional de este tipo [productor de alimentos y materias primas] solo tiene sentido si el abaratamiento de las mercancías que provee, merced a las mejores condiciones naturales en las que las produce, redundan en un menor valor de la fuerza de trabajo que explota el conjunto del capital social global” (2017, p. 25).

No obstante, la cuestión dista de ser tan sencilla. Desde el punto de vista de la unidad mundial de la acumulación de capital, la constitución y reproducción de ámbitos nacionales especializados en la exportación de alimentos y materias primas encierra una contradicción profunda. A diferencia de las mercancías industriales, cuyo precio comercial se determina en función de la productividad media del sector, el precio de las mercancías primarias está fijado con base en la productividad del trabajo de la peor tierra (en fertilidad y ubicación) que debe

⁵⁵ Estas condiciones naturales no están sujetas al control del trabajo humano y, más aún, están espacialmente distribuidas de manera desigual sobre la superficie terrestre (Iñigo Carrera, 2017, cap. 1).

ponerse en producción para satisfacer la demanda social solvente. Dado que las producciones asentadas en las tierras de mejores condiciones poseen un precio de producción individual inferior al precio comercial regulado por la peor tierra, éstas arrojan de manera sistemática una ganancia extraordinaria bajo la forma de renta de la tierra (Marx, 1976b, sección sexta; Iñigo Carrera, 2017).⁵⁶ Entonces, es la existencia de condiciones naturales de producción no reproducibles por el capital lo que permite dicha ganancia extraordinaria.

De ello se desprende que las economías nacionales que cuentan con las tierras cuyas condiciones particulares permiten poner en acción una mayor productividad del trabajo—como las latinoamericanas en diversas producciones—reciben sistemáticamente un flujo de riqueza social extraordinaria bajo la forma de renta de la tierra al exportar sus mercancías primarias. Más aún, ese excedente proviene de los países que consumen dichos alimentos y materias primas, ya que *la masa de plusvalor que constituye la renta de la tierra no es producida localmente, sino que deriva del plusvalor producido por los trabajadores explotados por los capitales extranjeros que compran tales mercancías encarecidas respecto de sus precios de producción individuales*.⁵⁷ De esta manera, se produce una cesión involuntaria de plusvalor desde los procesos nacionales que compran las mercancías portadoras de renta hacia aquellos que las producen (Caligaris, 2017; Grinberg & Starosta, 2015; Iñigo Carrera, 2007, 2017; Kornblihtt, Seiffer, & Mussi, 2016).

Esto sugiere que, en contra de lo planteado por diversas teorías latinoamericanas del desarrollo—como la del deterioro de los términos de intercambio de la CEPAL o la de la

⁵⁶ En el caso de la producción minera, el precio de mercado está determinado por las minas de peor calidad; en la producción petrolera, por los pozos de menor calidad, y así sucesivamente. En consecuencia, la renta de la tierra puede encontrarse en diversas actividades, tales como la producción agraria, la minería, la pesca y la industria petrolera, entre otras.

⁵⁷ La renta de la tierra surge de la diferencia entre el valor individual de las mercancías primarias producidas en la mejor tierra y el precio de mercado, determinado por la productividad del trabajo en la peor tierra que es necesario poner en producción para satisfacer la demanda social solvente. No obstante, esta diferencia no puede originarse en el propio trabajo potenciado de los trabajadores agrarios en las tierras más fértiles, ya que un aumento en la productividad no incrementa el valor de la mercancía, sino únicamente la cantidad de valores de uso producidos. Por ello, “precisamente por ser el trabajo en cuestión relativamente más productivo que aquel que determina los precios de mercado, el valor que constituye la renta de la tierra tiene que ser generado en otra rama de la producción social” (Caligaris, 2017, p. 26; Iñigo Carrera, 2007, pp. 15, 16). En otras palabras, los países con condicionamientos naturales más favorables venden sus mercancías primarias por encima de su valor individual gracias a los propios mecanismos del comercio internacional, lo que implica que la diferencia es absorbida necesariamente por el comprador. Como lo explica Ernesto Laclau, aunque en contradicción con su propio planteamiento de la dependencia, para el caso de Argentina: “...la renta diferencial—surgida de los menores costos, que benefician a su poseedor con elevadísimas ganancias—es plusvalía producida por el trabajador extranjero e introducida en el país en virtud de la amplitud de la demanda de materias primas proveniente del mercado mundial” (1975, p. 37).

TMD basada en el intercambio desigual revisado en el capítulo anterior—, la transferencia de plusvalor en el comercio internacional no fluye unidireccionalmente desde la “periferia” hacia los países “centrales”. Por el contrario, la reproducción de países especializados en la producción de mercancías primarias implica “la cesión permanente de una parte de plusvalor global a los dueños de la tierra” de estos países (Caligaris, 2017, p. 25). Así, la contradicción específica de la incorporación de estos territorios al proceso de acumulación global de capital radica en que “si, de una parte, el capital social global potencia su valorización a través de la reducción del valor de la fuerza de trabajo, por la otra, esta potenciación está contrarrestada por el drenaje de plusvalor [...] que fluye hacia los bolsillos de los terratenientes locales en forma de renta de la tierra” (Grinberg & Starosta, 2015, pp. 241, 242, traducción propia).

Este flujo de riqueza hacia los países productores de mercancías primarias representa una merma para el capital total global, ya que una parte del plusvalor que podría haber sido apropiada por el capital industrial termina en manos de los terratenientes, simplemente por el hecho de ser propietarios de las tierras cuyas condiciones particulares permite poner en acción una mayor productividad del trabajo. Así, el capital total global se ve siempre en la necesidad de recuperar parcialmente el plusvalor cedido por el pago de la renta de la tierra con la mediación de los Estados nacionales de los países productores de mercancías primarias. Entre los mecanismos estatales que facilitan la reapropiación parcial del plusvalor que fluye a estos países bajo la forma de renta de la tierra destacan los impuestos o retenciones directas a las exportaciones de mercancías primarias, la sobrevaluación de la moneda nacional con respecto a la divisa que opera como dinero mundial, el endeudamiento externo con tasas de interés elevadas, la regulación directa de los precios internos de mercancías primarias por parte del Estado, entre otros (Iñigo Carrera, 2017, cap. 14). Todos estos mecanismos constituyen limitaciones estructurales para el desarrollo de los procesos nacionales de acumulación de capital con esta especificidad (Iñigo Carrera, 2013, pp. 151-154).

En resumen, desde un principio, la propia dinámica inmanente de la acumulación global de capital no sólo constituyó a estos ámbitos nacionales como productores de alimentos y materias primas para el mercado mundial, sino que también los estructuró de manera tal que pudiera recuperar parte de la riqueza social que afluía hacia ellos bajo la forma de renta de la tierra. Así, la DICT tomó la forma de una diferenciación de países que

producen la generalidad de las mercancías—aquí denominados como países clásicos— y otros especializados en la producción de unas cuantas mercancías portadoras de renta de la tierra y, como resultado de ello, determinados como espacios nacionales de recuperación de la misma. En consecuencia, la forma en que cada proceso nacional participa en la unidad global de la acumulación de capital no se reduce a una cuestión de *especialización productiva*, sino que hace a la *cualidad* misma que toma la acumulación de capital en cada país.

2.3 México en la división internacional clásica del trabajo

Este papel de productores de mercancías primarias—y, por lo tanto, portadoras de renta de la tierra—ha sido históricamente desempeñado por los países latinoamericanos, y México no fue la excepción hasta la década de 1980, junto con numerosos países de otras regiones del mundo. Desde la época colonial, la Nueva España se consolidó como un centro clave de producción de metales preciosos que circulaban como dinero en el mercado mundial, con una pujante actividad minera que constituyó la base económica del virreinato. Esta producción se sostuvo mediante la explotación de la fuerza de trabajo indígena, cuyos atributos productivos, resultado de su propio desarrollo histórico, eran particularmente propicios para procesos colectivos de trabajo altamente disciplinados, como la minería (Wittfogel, 1957). Esta especificidad permitió que, en el caso de la Nueva España, la Corona española prescindiera de la importación masiva de mano de obra esclavizada desde África, a diferencia de lo ocurrido en varias colonias sudamericanas, donde las poblaciones nativas no contaban generalmente con los atributos productivos aptos para las producciones allí desarrolladas. No sorprende, entonces, que la especialización de México en la exportación de dinero metálico persistiera incluso después de la independencia: hacia inicios de la década de 1870, la plata amonedada aún representaba aproximadamente el 78 % del total de las exportaciones del país (Kuntz, 2010, pp. 104, 124).

Fue únicamente a partir de finales de la década de 1870 cuando las exportaciones de mercancías primarias comenzaron a crecer significativamente y, con ello, cuando el territorio mexicano pasó a estar *realmente* subsumido en los circuitos globales de la acumulación de capital. Entre 1870 y 1930, las exportaciones mexicanas no sólo aumentaron de manera notable, sino que también se diversificaron, convirtiéndose en el principal motor económico del país. En estos años, junto con la continuidad de los productos mineros tradicionales y la

incorporación de nuevos metales industriales, la canasta exportadora mexicana se amplió con mercancías agrícolas como henequén, ixtle, chile, café, plátano, algodón, jitomate, entre otras. Además, la irrupción de la industria petrolera en la década de 1900 marcó un punto de inflexión: para 1925, el petróleo y sus derivados representaban ya el 43.35 % del valor total de las exportaciones (cálculo propio con datos de Kuntz, 2010, Cuadro 2.3). Como señalé en el apartado anterior, el desarrollo de este modelo primario-exportador respondió a la creciente demanda de materias primas y alimentos generada por la Revolución Industrial (Bulmer-Thomas, 2003, p. 57), especialmente desde Estados Unidos en el caso de México.

Así, entre 1870 y 1930, México dejó de participar en la economía global exclusivamente a través de la producción minera y pasó a hacerlo mediante una mayor diversificación de sus exportaciones, con el petróleo y sus derivados como principales productos.⁵⁸ En esta etapa, la recuperación de la renta de la tierra se expresó no sólo en un incremento exponencial del pago de la deuda externa—sometida a altas tasas de interés a finales del siglo XIX y comienzos del XX⁵⁹—y en la inversión intensiva en la construcción y el control de vías ferroviarias por capitales europeos y, sobre todo, estadounidenses, sino también en el papel decisivo de la inversión extranjera directa en los sectores exportadores de mercancías primarias. Dicho de otro modo, a través de la operación directa de capitales *medios*⁶⁰ extranjeros en la producción y circulación de estas mercancías, lo que suponía una *apropiación directa o indirecta* de renta de la tierra.⁶¹

Por un lado, en aquellas ramas de la producción de mercancías primarias donde la escala y la técnica permitían la operación de capitales normales, las inversiones extranjeras tendieron a controlar directamente la producción y, con ello, a apropiarse de manera directa de una parte de la renta de la tierra (Grinberg, 2023b, p. 25). Esto fue posible porque dichos

⁵⁸Según Bulmer-Thomas (2003, p. 57), la revolución industrial provocó que, en general, en toda América Latina el patrón colonial de exportaciones basado principalmente en metales preciosos fuera finalmente eclipsado.

⁵⁹ Por ejemplo, durante el porfiriato, la deuda pública externa pasó de 126.9 millones de pesos en 1890 a 578 millones de pesos en 1910.

⁶⁰ Los *capitales medios o normales* son aquellos que, gracias a su escala y composición, logran movilizar una productividad del trabajo que corresponde a la determinación del valor de las mercancías. En consecuencia, son los que efectivamente participan en la formación de la tasa general de ganancia. En contraste, los *pequeños capitales* son aquellos que, por su escala reducida, no pueden alcanzar la productividad del trabajo promedio de su rama y, por lo tanto, no se valorizan a la tasa general de ganancia (Iñigo Carrera, 2013, pp. 133-137).

⁶¹ Para una explicación más detallada de este mecanismo de recuperación de renta de la tierra, ver Iñigo Carrera (2013, p. 151). En realidad, podría decirse que el contenido que está detrás de lo que Cardoso y Faletto (2007, pp. 48-53) consideraban como la economía de enclave en América Latina era la apropiación directa de renta de la tierra por parte de capitales extranjeros.

capitales se constituyeron en terratenientes, hacia quienes fluía la renta directamente que podían retener casi íntegramente dada la casi nula carga impositiva en esa época. Este patrón se manifestó con especial fuerza en las industrias petrolera y minera, caracterizadas por elevados requerimientos de capital y una alta integración vertical.⁶² Por otro lado, en la producción agraria—marcada por su dispersión geográfica y menores niveles de integración vertical—la actividad productiva tendía a permanecer en manos de pequeños capitales nacionales, mientras que los capitales normales extranjeros controlaban el transporte, el procesamiento, el financiamiento y la comercialización de las mercancías (Grinberg, 2023b, pp. 25, 26). Así, en productos como el henequén, la participación de los capitales medios extranjeros se concentró en el proceso de circulación y no en la producción misma (Joseph & Wells, 1982), lo que implicó una apropiación *indirecta* de la renta mediante el control de los mecanismos de distribución y comercialización.

Todo ello estuvo mediado políticamente, más no determinado, por las reformas liberales de las décadas de 1860/70, y más aún por la política económica del régimen de Porfirio Díaz (1876-1911). Durante el porfiriato, los llamados *Científicos*⁶³ impulsaron una

⁶² Por ejemplo, en el caso de la industria petrolera, a partir de su inicio en 1901 y durante la última década del gobierno de Porfirio Díaz (1901-1911), las empresas petroleras extranjeras tenían permitido obtener la propiedad privada tanto de la tierra como de todas las riquezas del subsuelo. Además, en ciertos momentos su producción estuvo completamente exenta de impuestos, mientras que en otros fue gravada con un impuesto de apenas el 1 % del valor bruto de la producción. Posteriormente, durante la Revolución y el inicio del régimen posrevolucionario (1911-1929), el artículo 27 de la Constitución de 1917, que establecía la propiedad nacional de todo el subsuelo del país, no pudo aplicarse a estas empresas. Esto se debió a que lograron que la Suprema Corte y, posteriormente, el propio gobierno federal interpretaran que dicho artículo no tenía carácter retroactivo. Por otro lado, entre 1911 y 1929, el gobierno federal intentó en varias ocasiones aumentar la tasa impositiva sobre la producción petrolera. Sin embargo, estos aumentos fueron siempre limitados debido a la resistencia de las empresas y la presión del gobierno estadounidense. Por ello, la carga fiscal nunca fue lo suficientemente elevada como para afectar significativamente sus procesos de acumulación (Haber, Maurer & Razo, 2003). Como demuestran Haber, Maurer y Razo (2003), la caída de la producción petrolera en la segunda mitad de la década de 1920 no se debió a la política fiscal del gobierno, sino a la dificultad de encontrar nuevos pozos rentables—es decir, no contaminados con agua salada—con la tecnología disponible en ese momento y también a la aparición de Venezuela como nuevo destino de inversión petrolera extranjera. En conclusión, al mantener la propiedad privada del subsuelo mexicano gracias a la no aplicación del artículo 27 constitucional, controlar toda la cadena de producción—desde la exploración y extracción hasta la circulación del petróleo—y no enfrentar pérdidas considerables bajo la forma de impuestos, las empresas petroleras extranjeras, además de ser el capital productivo, se constituyeron en los terratenientes propietarios de los pozos que apropiaban directamente la renta petrolera, principalmente a través de la exportación del crudo a EE. UU.

⁶³ Los Científicos eran un grupo político-intelectual cercano a Porfirio Díaz y con mucha influencia en su régimen, compuesto principalmente por tecnócratas, economistas, abogados y altos funcionarios que promovían una visión positivista del Estado. Desde esa perspectiva, legitimaron el autoritarismo porfirista como condición necesaria para garantizar el “orden y progreso”.

intervención del Estado más activa⁶⁴ orientada a atraer inversión extranjera directa: fortalecieron la regulación económica para garantizar certidumbre jurídica, diseñaron incentivos fiscales y subsidios, y promovieron de manera decisiva la expansión ferroviaria para mejorar la infraestructura de transporte. Su apuesta por el capital extranjero se asentaba en una crítica al mito—heredado de las descripciones de Alexander von Humboldt sobre la Nueva España—según el cual México era un país inmensamente rico en recursos naturales. Si bien reconocían dicha abundancia, subrayaban que la geografía mexicana hacía extremadamente costosa su explotación y que ello requería inversiones muy superiores a la capacidad del capital nacional, lo que justificaba la apertura al capital extranjero (Lomelí, 2018). En lo sustancial, esta política económica persistió durante la Revolución (1910-1920) y la primera década del régimen posrevolucionario (Córdova, 1973).

Posteriormente, entre 1930 y 1982, la participación de México en la economía global continuó asentada en la producción de materias primas y alimentos para el mercado mundial. No obstante, desde finales del siglo XIX, América Latina había iniciado un incipiente proceso de industrialización impulsado por el incremento en la capacidad de consumo tanto de los capitales exportadores como de sus trabajadores. Ese proceso adquirió mayor dinamismo en distintas coyunturas: primero, con el boom de los *commodities* en la década de 1920, que permitió financiar la importación de bienes de capital; más tarde, durante la poscrisis de los años treinta, cuando la subvaluación cambiaria otorgó una protección decisiva al mercado interno; y, con mayor intensidad aún, tras la interrupción del flujo de manufacturas durante la Segunda Guerra Mundial en los años cuarenta y el incremento posterior de los precios de las mercancías primarias provocado por la Guerra de Corea en los cincuenta. En conjunto, estos factores impulsaron el desarrollo de lo que se conoció como el modelo de industrialización por sustitución de importaciones (ISI) en la región, cuyo auge se alcanzó

⁶⁴ Lo fundamental para la generación de liberales del porfiriato—en especial para Justo Sierra y José Limantour—era romper con las premisas del liberalismo previo en México, ya que, a su juicio, la modernización económica del país requería una intervención estatal más activa. En otras palabras, los Científicos sostenían que las particularidades de la economía mexicana “obligaban a revisar el papel tradicional del Estado liberal” (Lomelí, 2018, p. 132). Esta postura provenía, según Lomelí, de la influencia del pensamiento del economista inglés John Stuart Mill, quien, a diferencia de Adam Smith, David Ricardo y de su maestro Jeremy Bentham—principal referencia de los liberales mexicanos anteriores—, no rechazaba a priori la intervención estatal en la economía. Influida a su vez por las ideas de Augusto Comte sobre las leyes del desarrollo social, Mill concebía que el grado de intervención y las “funciones facultativas” del Estado dependían del nivel de desarrollo de cada sociedad. Bajo esta premisa, los Científicos argumentaron que el estadio de desarrollo de México demandaba una intervención estatal mayor que la requerida en los países “avanzados” (Lomelí, 2018, pp. 133–136).

hasta finales de la década de 1950 y, sobre todo, durante la de 1960 (Grinberg, 2023b, pp. 28-29).

Bajo el modelo de la ISI, como en la mayoría de los países de América Latina, la reapropiación de renta de la tierra en México pasó a efectuarse principalmente mediante el establecimiento de *filiales* de capitales medios industriales provenientes de los países clásicos, las cuales coexistían con una multitud de pequeños capitales nacionales (Iñigo Carrera, 2013, pp. 151-154). Ahora bien, estas filiales no reproducían en México el mismo modo de operación que en sus casas matrices: mientras allá producían en las escalas requeridas para competir en el mercado mundial—o, en ese momento, en mercados nacionales y regionales suficientemente amplios como para no imponer restricciones de escala a las condiciones normales de producción—, en México lo hacían en escalas reducidas, orientadas casi exclusivamente al limitado mercado interno. Ello implicaba una menor productividad del trabajo y, con frecuencia, la utilización de tecnología obsoleta, lo cual se traducía en costos de producción más elevados que los vigentes en sus países de origen. A pesar de estas limitaciones, las filiales lograban valorizarse a una tasa de ganancia normal;⁶⁵ de lo contrario, su presencia en el país no habría tenido sentido. Para sostener esta rentabilidad, era necesario compensar los mayores costos de producción mediante transferencias de renta de la tierra desde el sector primario hacia el sector industrial, mediadas por la intervención del Estado.

Esta estructura se reflejaba en que, para 1972, la mitad de los activos manufactureros del país estaba en manos de empresas transnacionales (Fitzgerald, 1985, p. 215), en su inmensa mayoría estadounidenses.⁶⁶ Un informe para el Senado de EE. UU. sobre el papel de las multinacionales de ese país en Brasil y México entre 1960 y 1972 registraba que, en ese año, las filiales estadounidenses en México concentraban gran parte de la producción de maquinaria no eléctrica (96 %), equipos de transporte (79 %), químicos (68 %) y maquinaria

⁶⁵ La tasa de ganancia normal o media es aquella que se apropian los capitales normales o medios (ver nota al pie 60), es decir, los que operan con la productividad media y, por lo tanto, determinan el valor de las mercancías. Según Marx, la formación de esta tasa de ganancia normal constituye el mecanismo mediante el cual se organiza la producción del capital social total, pues a través de ella la totalidad de los capitales individuales distribuye en conjunto la plusvalía extraída al conjunto de la clase obrera en proporción a la magnitud del capital invertido por cada uno (Marx, 1976a, sección segunda).

⁶⁶ En ese año, la mitad de las 300 empresas manufactureras más grandes en México eran extranjeras, de las cuales 97 eran de origen estadounidenses, mientras que el Estado mexicano apenas concentraba el 9 % de estas compañías.

eléctrica (60 %), entre otras industrias altamente concentradas y, por lo tanto, con menor competencia. También señalaba que las exportaciones representaban apenas el 5 % de su producción y estaban realizadas por un número muy reducido de empresas, consistiendo casi en su totalidad en intercambios entre filiales y casas matrices; es decir, en comercio “intraempresa” (Newfarmer & Mueller, 1975, caps. 3 y 4). Además, una parte considerable de los insumos que utilizaban era importada desde Estados Unidos. Más relevante aún, en promedio, el tamaño de las filiales establecidas en México representaba apenas el 1 % del tamaño de sus respectivas casas matrices y sólo el 60 % del tamaño promedio de las filiales estadounidenses instaladas fuera de EE. UU. (Fajnzylberg & Martínez, 1976, p. 355). Por lo tanto, la escala de producción de las filiales estadounidenses en México no sólo era marginal respecto de la de sus casas matrices, sino también en comparación con otras filiales estadounidenses en el extranjero.

Durante este periodo, el grueso de las transferencias de renta de la tierra hacia el sector manufacturero provenía de la producción minera y petrolera, por lo cual los impuestos específicos por sector que financiaban los presupuestos estatales fueron el mecanismo más importante.⁶⁷ En el caso de la minería, aunque en su mayoría realizada por compañías extranjeras hasta inicios de la década de 1960, la propiedad nacional de la tierra y el subsuelo establecida en el artículo 27 constitucional otorgaba al gobierno un mayor poder para imponer impuestos a la actividad. Sin embargo, tras un prolongado proceso de desinversión en la industria, el gobierno optó por nacionalizar gran parte del sector a partir de 1961 con la llamada mexicanización de la ley de minería (Delgado Wise & Del Pozo, 2005). En el caso del petróleo, posiblemente la fuente de renta de la tierra más importante para llevar adelante la ISI, los amplios encadenamientos hacia atrás del sector fueron claves para su nacionalización en 1938, lo cual le permitió al gobierno convertir directamente la renta petrolera en ganancia para el capital industrial. En menor medida, también hubo transferencias desde la producción agraria; sin embargo, debido a las peores condiciones en México en comparación con países como Argentina o Brasil, aquí la producción agraria requirió, primero, de un proceso de colectivización de la tierra durante la presidencia de Lázaro Cárdenas (1934-1940), el cual fue revertido parcialmente por las administraciones

⁶⁷ A diferencia de otros países de América Latina, donde el mecanismo más importante fue la sobrevaluación de la moneda.

posteriores, y, después, de fuertes inversiones del Estado y también de capital estadounidense (revolución verde), que estaba interesado en la apropiación de renta de la tierra en México (Grinberg, 2022, pp. 14-17).

Por lo tanto, esta modalidad de recuperación de renta de la tierra implicó la intervención del Estado nacional en diversas actividades y a través de distintos mecanismos. En primer lugar, mediante políticas proteccionistas que incluyeron la imposición de aranceles a las importaciones manufactureras, con el objetivo de resguardar a los capitales industriales—tanto nacionales como extranjeros que producían en el país—de la competencia externa (trato de industria infantil). En segundo lugar, a través de la creación y expansión de empresas estatales dedicadas al financiamiento del desarrollo, como Nacional Financiera (NAFIN),⁶⁸ así como de sectores productores de insumos industriales y servicios públicos, complementadas por una multitud de instituciones de planificación y administración que coordinaban sus actividades (Grinberg, 2023b, p. 31). A través de estas empresas públicas—incluyendo, por supuesto, el caso de PEMEX—el Estado canalizaba parte de la renta de la tierra hacia el sector manufacturero mediante subsidios directos a la industria, precios de energía por debajo de su valor de mercado, créditos preferenciales, incentivos fiscales y el abaratamiento de las mercancías consumidas por la fuerza de trabajo. De hecho, según una estimación del Banco Mundial, para 1980, el subsidio del gobierno mexicano al sector manufacturero equivalía a más del 10 % del valor agregado de todo el sector, desglosado de la siguiente manera: 1.8 % en incentivos fiscales, 0.9 % en subsidios crediticios, 1.6 % en subsidios directos y 5.8 % en subsidios indirectos a través del abaratamiento de insumos industriales (Maddison, 1992, p. 180).

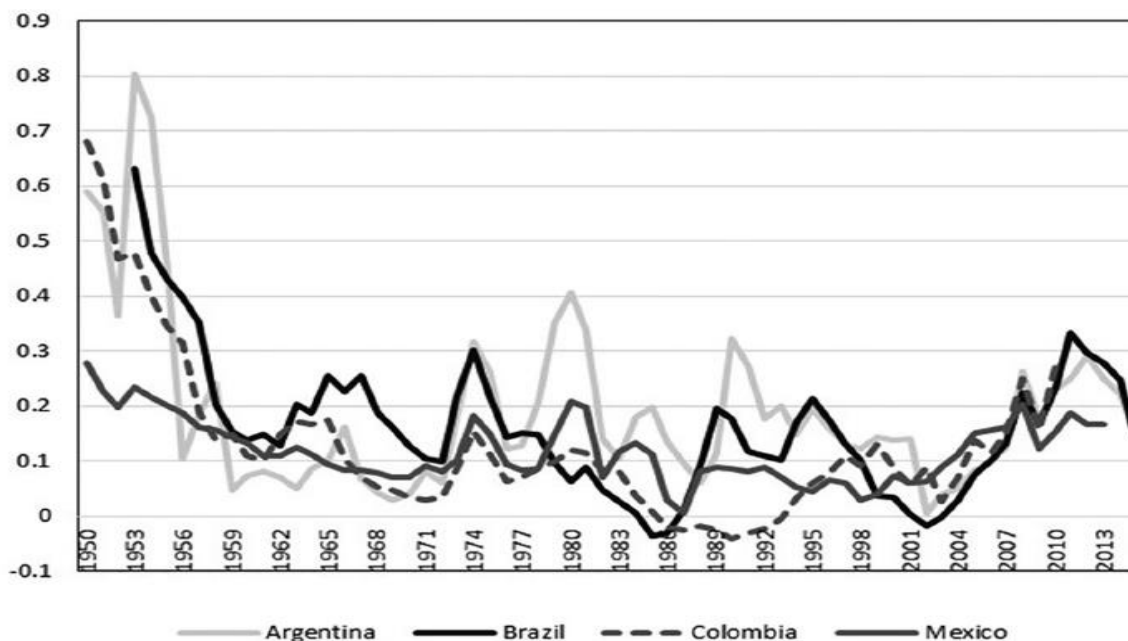
De igual manera, según Nicolás Grinberg (2022, p. 16), dado que la renta petrolera y minera son mucho menos volátiles que la renta agraria—al no estar sujeta a ciclos biológicos en sus procesos de producción y circulación—, el flujo de renta de la tierra hacia México fue significativamente más estable que en Argentina y Brasil (Figura 1). Por ello, y como la renta de la tierra es apropiada por distintos actores sociales a través de la lucha de clases, la forma política que adoptó el proceso de ISI en México fue mucho menos *antagónica* que en los dos países mencionados. En otras palabras, se configuró bajo un modelo de corporativismo estatal ampliamente documentado en la literatura, en el cual los distintos sectores de la

⁶⁸ En aquel momento, Nacional Financiera era el banco de desarrollo más grande del mundo.

sociedad estaban representados dentro de la estructura del Estado y, por lo tanto, subordinados a la dirección única del partido hegemónico: primero del Partido de la Revolución Nacional (PRN) y, a partir de 1946, del Partido Revolucionario Institucional (PRI). Como ya señalé en reiteradas ocasiones, en este modelo de corporativismo estatal los trabajadores mexicanos fueron subordinados al poder estatal a través de confederaciones sindicales con cobertura nacional.

Además, debido a que la cantidad de renta de la tierra disponible para su apropiación por parte del capital industrial en México fue menor que en Argentina y Brasil (Figura 1), el proceso de ISI en el país también tuvo una menor intensidad en términos de inversión estatal en la producción de insumos básicos para la industria (Knight, 2018, p. 258). En consecuencia, las industrias de bienes durables y de bienes de capital bajo control extranjero se desarrollaron de manera menos intensa, sobre todo en comparación con Brasil (Grinberg, 2022, Figura 3, p. 7; Juárez, 1979, p. 61; Newfarmer & Mueller, 1975; Maddison, 1992). Como resultado, la clase obrera mexicana se reprodujo con atributos productivos menos complejos que sus contrapartes en Argentina y Brasil y, por ello, su poder político para enfrentar las políticas estatales de compresión salarial y la segmentación de los mercados laborales también fue más limitado. Como veré más adelante, esta menor complejidad productiva y política jugaría un papel decisivo para facilitar la transformación que tendría lugar a partir de 1982.

Figura 1. Renta de la tierra apropiada por sujetos sociales distintos a los terratenientes como porcentaje del plusvalor total, 1950-2015



Fuente: Extraído de Grinberg (2022, p. 6).

2.4 Desarrollo histórico de la industria automotriz en México entre 1925 y 1982

Como lo ha documentado ampliamente la literatura especializada (Arteaga, 2003, pp. 70-112; Camarena Luhrs, 1981; Crossa, 2024, pp. 111-117; Zapata, 2005, pp. 58-66), entre su surgimiento en 1925 y su reestructuración en 1982, la evolución de la industria automotriz en México puede dividirse en dos fases claramente diferenciadas. Sin embargo, más que por cambios en la organización del trabajo, las condiciones técnicas o la productividad laboral, estas etapas se distinguieron principalmente por lo que producía el sector terminal en cada una de ellas y también por el tipo (nacional o extranjera) de propiedad de las empresas. Por lo tanto, más bien fueron dos formas diferenciadas de la misma modalidad de desarrollo de la industria automotriz en el país.

2.4.1 La etapa del montaje o de los CKD (1925-1962)

La primera etapa, conocida como la fase de montaje o inicio de operaciones (1925-1962), se caracterizó por los siguientes elementos:

- 1) La instalación de las tres principales automotrices estadounidenses—primero de Ford y después de General Motors y Chrysler—con el objetivo exclusivo de abastecer el mercado nacional, al cual tenían acceso monopólico gracias a las elevadas tarifas

arancelarias sobre la importación de automóviles. Posteriormente, aparecieron más empresas, tanto estadounidenses como europeas y mexicanas, estas últimas operando con tecnología licenciada (Lifschitz, 1985, p. 90). No obstante, debido a la incapacidad de satisfacer la demanda interna, durante este periodo, el 32 % del consumo nacional aún dependía de automóviles importados (Zapata, 2005, p. 59).

- 2) La producción se concentró en el centro del país, particularmente en el entonces Distrito Federal y sus alrededores, ya que allí se ubicaba el mercado automotriz más importante del país. La concentración de la población en la zona metropolitana convertía a esta región en la principal consumidora de automóviles.
- 3) La industria estaba casi totalmente concentrada en el ensamblaje del automóvil, es decir, “el ensamblado del motor al chasis y éste a su vez a la carrocería, así como el conjunto de operaciones complementarias del *vestido del automóvil*, que es la instalación de asientos y vestidura, y el conjunto de sistemas de operación del vehículo” (Arteaga, 2003, p. 72). Por ello, dependía de la importación de entre el 70 % y el 85 % de los insumos en forma de los famosos CKD (completely knock-down), es decir, kits que solo requieren ensamblaje (Bennett & Sharpe, 1984, p. 195).⁶⁹
- 4) La organización del trabajo estaba determinada por estructuras compartimentadas y altamente jerarquizadas. En consecuencia, el proceso de producción se encontraba profundamente fragmentado, lo que resultaba en obreros especializados en un pequeño fragmento del proceso productivo. Según Arnulfo Arteaga (2003), este modelo fue lo más cercano a un esquema “taylorista-fordista” de la producción automotriz en el país. En resumen, la producción estaba predominantemente organizada en torno a un sistema de fabricación basado en la división manual del trabajo y no en un sistema de maquinaria.
- 5) La fuerza de trabajo en este período provenía principalmente de talleres urbanos artesanales que realizaban actividades indirectamente vinculadas con la industria

⁶⁹ Este modelo de CKD fue diseñado por las automotrices estadounidenses durante la década de 1910, cuando comenzaron a utilizarlo para ensamblar automóviles en la costa oeste de EE. UU., una región muy alejada del centro de producción automotriz en Michigan y Pensilvania, lo que hacía costoso transportar los vehículos terminados hasta allí. Posteriormente, en la década de 1920, este modelo se replicó en el exterior, cuando las empresas comenzaron a enviar CKD a distintos países, entre ellos México, Argentina y Brasil (Klier & Rubenstein, 2008).

automotriz. En general, los trabajadores contaban con bajos niveles de escolaridad (Arteaga, 2003, p. 66).

2.4.2 La etapa de la industrialización por sustitución de importaciones (1962-1982)

En la segunda etapa, ya plenamente enmarcada en la lógica de la ISI (1962-1982), el gobierno mexicano emitió una serie de decretos automotrices con diferentes finalidades. El decreto de 1962 prohibió la importación de automóviles completos y de ciertas autopartes, como motores y conjuntos mecánicos armados. Asimismo, estableció que el contenido nacional de todos los vehículos producidos en el país debía ser de al menos el 60 % de los costos directos de producción.⁷⁰ Su principal objetivo era reducir el crecimiento del déficit comercial del sector e integrar la industria terminal con productores nacionales de autopartes. Posteriormente, los decretos de 1969 y 1972 buscaron, por un lado, garantizar el cumplimiento del 60 % de contenido nacional mediante el aumento del requisito de capital nacional mínimo en el sector de autopartes (del 40 % al 60 %) y, por otro, iniciaron la promoción de exportaciones al exigir a las empresas exportar al menos el 30 % del valor de sus importaciones (Arteaga, 2003; Zapata, 2005). Más adelante, el decreto de 1977 profundizó el viraje estratégico hacia la promoción de exportaciones como complemento de la sustitución de importaciones para reducir el déficit comercial del sector, al establecer que las empresas debían eliminar sus desequilibrios comerciales para 1982 mediante un incremento del contenido nacional—ahora fijado en un mínimo del 50 %—o bien a través de una expansión de sus exportaciones (Shapiro, 1993, pp. 223-227).⁷¹

En términos generales, durante el proceso de la ISI, la producción de automóviles en México creció casi cinco veces, aunque permaneció orientada casi en su totalidad hacia el

⁷⁰ A diferencia de México, en Argentina y Brasil se establecieron requisitos de contenido nacional mínimo del 95 % y 98-99 %, respectivamente, para la producción de automóviles. Como resultado, desde principios de la década de 1970, estos países lograron una integración nacional del 80 % en su industria automotriz, un nivel significativamente superior al alcanzado en México. Arnulfo Arteaga (2003) atribuye en parte la menor intensidad de la política mexicana de sustitución de importaciones en este sector a la proximidad geográfica con Estados Unidos, lo que incentivó a las empresas transnacionales estadounidenses a abastecerse de autopartes directamente desde su país de origen. Además, como ya mencioné, en Argentina y Brasil, la mayor afluencia de renta de la tierra fortaleció la capacidad del Estado para invertir en la producción industrial, lo que facilitó la implementación de requisitos de contenido nacional más estrictos que en México.

⁷¹ El decreto de 1977 consideraba como de contenido nacional a aquellas autopartes importadas por las empresas terminales desde sus países de origen. Ello bajo la idea de que esto les permitiría ser más competitivas en los mercados de exportación. Esto ilustra cómo la estrategia gubernamental para reducir el déficit comercial en el sector automotriz dejó de centrarse en la sustitución de importaciones y comenzó a orientarse más hacia la promoción de exportaciones. Sin embargo, como analizaré más adelante, esta transición no se consolidó sino hasta la década siguiente.

mercado interno. No obstante, como mencioné, este período también implicó transformaciones cualitativas en la industria automotriz que la diferenciaron de su configuración en la etapa anterior:

- 1) Las empresas del sector terminal dejaron de estar dedicadas exclusivamente al ensamblaje de automóviles e incorporaron nuevas actividades, como la fundición y moldeo de partes del motor, así como el ensamblaje de los mismos.
- 2) Aunque la organización del trabajo se mantuvo sin cambios significativos, el fuerte crecimiento de la industria propició la incorporación de una fuerza de trabajo de origen rural (Arteaga, 2003).
- 3) La reducción drástica del número de empresas en el sector terminal, que pasó de 18 a sólo 7 de 1958 a 1970, estuvo acompañada de un proceso de completa desnacionalización del sector (Bennett & Sharpe, 1985, pp. 128-129). Sin embargo, como muestra el estudio de Newfarmer y Mueller, este fenómeno no fue exclusivo del sector automotriz, sino que formó parte de un proceso más amplio de desnacionalización que afectó a toda la manufactura mexicana entre 1960 y 1972, en pleno apogeo del periodo de “desarrollo estabilizador” (1975, cap. 3). Por lo tanto, en contradicción con sus objetivos originales, los decretos automotrices mencionados en realidad mediaron la desnacionalización del sector terminal, ya que sólo las empresas extranjeras pudieron cumplir con las nuevas regulaciones, además de que fueron las principales beneficiarias de un mercado nacional aún más protegido de la competencia externa (Juárez, 1979, pp. 65-69).
- 4) El sector de autopartes también experimentó cambios significativos. Para cumplir con los requisitos de capital nacional—primero del 40 % y luego del 60 %—en el sector y con la integración nacional del 60 % en toda la industria, las empresas terminales estructuraron el sector de autopartes en dos tipos de empresas. El primer grupo estaba conformado por unas pocas grandes empresas dedicadas a la fabricación de los componentes principales. La mayoría eran filiales de corporaciones transnacionales de autopartes, aunque con participación mayoritaria de grupos inversionistas mexicanos, y solían operar como proveedores monopólicos. La relación entre estas transnacionales y los inversionistas locales solía estar mediada por las propias empresas terminales y el

gobierno. El segundo grupo consistía en un gran número de pequeñas empresas nacionales, dedicadas a la fabricación de componentes más simples y económicos, donde existía una mayor competencia. En muchos casos, eran las propias empresas terminales quienes determinaban qué pequeños capitales impulsar como proveedores, proporcionándoles asistencia técnica y licencias tecnológicas (Bennett & Sharpe, 1985, pp. 130-131).

- 5) En conclusión, durante este periodo, la industria automotriz estaba conformada por un sector terminal completamente dominado por capitales extranjeros, mientras que el sector de autopartes permaneció mayoritariamente en manos del capital nacional.

2.5 La especificidad de la industria automotriz en México durante la ISI

Para concluir este capítulo, es necesario plantear dos cuestiones que permitan comprender la especificidad del desarrollo de la industria automotriz en México a la luz del modelo de acumulación de capital vigente en el país y en América Latina durante la etapa de la ISI. En primer lugar, me interesa mostrar que la competitividad de la industria automotriz mexicana hasta 1982 descansó, en esencia, en la apropiación de renta de la tierra mediada por la intervención del Estado, lo cual constituyó una forma concreta de recuperación de dicha renta por parte del capital industrial global. Sin embargo, debido a las limitaciones de este trabajo—tanto de tiempo como de capacidad del autor—, no es posible ofrecer un cálculo empírico de la porción de renta de la tierra apropiada por el sector automotriz durante este periodo; en consecuencia, la defensa de esta tesis descansa fundamentalmente en el diálogo crítico con otras explicaciones. En segundo lugar, considero necesario examinar el papel que desempeñaron las incipientes exportaciones durante estos años. El abordaje de ambas cuestiones permitirá iluminar con mayor claridad el proceso posterior de reestructuración de la industria automotriz mexicana, en el cual dicha especificidad terminó por perderse.

En cuanto a la primera cuestión, como mencioné anteriormente, entre 1925 y 1982 la industria automotriz en México estuvo mayoritariamente orientada a la satisfacción de la demanda interna. En este contexto, la fragmentación del mercado⁷² y la reducida demanda

⁷² La fragmentación del mercado automotriz mexicano consistía en que en él coexistían muchos productores, así como la proliferación de muchos modelos de automóvil que limitaban la estandarización de la producción

de automóviles en países como México daban lugar a una industria que operaba “por debajo de la escala óptima mínima de producción para la industria y utiliza[ba] técnicas de producción obsoletas incluyendo el uso extensivo de maquinaria de segunda mano” (Jenkins, 1984, pp. 46-47).⁷³ A partir de esta situación de atraso tecnológico, Jenkins concluye que durante este periodo en países como México “las ganancias para las empresas [automotrices] individuales fueron bajas y los costos más altos en relación con los países desarrollados” (1984, p. 46). Es innegable que la industria automotriz mexicana operaba con condiciones técnicas atrasadas en comparación con la media mundial y que, para 1970, los costos de producción eran, en promedio, un 52 % más altos que en los países de origen de las empresas terminales (Tabla 1, columna 6). Sin embargo, Arteaga plantea una crítica válida a Jenkins al señalar que explicar la permanencia de las empresas transnacionales en el mercado mexicano durante cuatro décadas bajo un esquema de bajas ganancias y elevados costos resulta, cuando menos, cuestionable desde el punto de vista de la racionalidad económica de las empresas (2003, p. 77).

Esto plantea una cuestión fundamental: ¿cómo logran los capitales transnacionales obtener tasas de ganancia normales a pesar de operar con escalas reducidas, tecnología obsoleta y sistemas de producción generalmente atrasados? En términos generales, un capital individual que opera en condiciones técnicas inferiores a las condiciones técnicas normales sólo puede alcanzar una tasa de ganancia normal si accede regularmente a fuentes compensatorias de ganancia distintas de la apropiación del plusbajo extraído a sus propios trabajadores (Fitzsimons & Guevara, 2016, p. 192). Por lo tanto, el problema central radica en identificar esas fuentes compensatorias de ganancia. Arteaga sostiene que, en el caso de las empresas automotrices transnacionales que operaron durante la ISI en México, la fuente compensatoria de ganancia se encontraba en la esfera de la circulación. En concreto, las empresas aseguraban su rentabilidad no a través de la innovación técnica—reducir los costos de producción—sino mediante la imposición de precios artificialmente elevados en relación

tanto de las empresas terminales como de la producción de autopartes. Esto mermaba seriamente la eficiencia de todas las empresas del sector (Bennett & Sharpe, 1985, pp. 147-148). De hecho, la intención del gobierno mexicano con el decreto de 1962 era que sólo hubiera tres empresas terminales en el mercado, pero nunca pudieron reducirlas más allá de siete.

⁷³ De hecho, Jenkins (1984) menciona el caso de una planta de General Motors establecida en México en la década de 1970, donde, según un miembro del Sindicato de Trabajadores Automotrices de Norteamérica, se empleaba maquinaria cuya productividad era inferior al 10 % de la productividad promedio en Estados Unidos.

con los que regían el mercado mundial. Esta estrategia les permitía mantener márgenes de ganancia elevados sin necesidad de modernizar sus procesos productivos (Arteaga, 2003, pp. 76, 77).

Tabla 1. Características de la producción de automóviles en cuatro países de América Latina, 1970

País (1)	Número de empresas (2)	Porcentaje de contenido mínimo nacional requerido (3)	Bases para la medición del contenido nacional mínimo (4)	Número de vehículos vendidos (5)	Índice de costos de producción^a (6)	Índice de precios de venta^a (7)
Argentina	10	95	Valor	219,599	194.9	209
Brasil	9	98-99	Peso	416,040	134.6	196.4
Chile	13	58	Valor FOB	24,591	263.9	305
México	7	60	Costos directos de producción	186,986	152.5	152.1

Fuente: Extraído de Bennett & Sharpe (1985, p. 147). Traducción propia.

^a Costos de producción y precios de venta en país de origen = 100

Sin embargo, esta explicación requiere considerar una serie de cuestiones. Para empezar, incluso antes del decreto de 1962, el gobierno mexicano ejercía un estricto control sobre los precios de los automóviles. Durante la gestión de Raúl Salinas Lozano como secretario de Industria y Comercio (1958-1964), se estableció que las empresas transnacionales del sector terminal sólo podían vender con un margen máximo del 6.5 % sobre sus costos de producción. En el sexenio posterior, los precios quedaron congelados—con la excepción de 1966—y dicha política se mantuvo hasta 1970, cuando la crisis global de la industria automotriz imposibilitó sostenerla (Bennet & Sharpe, 1985, Tabla 6.6, p. 149). Según Bennet y Sharpe, estas medidas impidieron que las transnacionales obtuvieran ganancias extraordinarias en México, aunque no cumplieron su objetivo de mejorar la eficiencia del sector (1985, pp. 149, 150). En efecto, los datos muestran que el sobreprecio de los automóviles en México fue considerablemente menor que en otros países productores de América Latina (Tabla 1, columna 7) y, a diferencia de éstos, incluso se mantuvo por debajo de la brecha en los costos de producción (52.1 % frente a 52.5 %, Tabla 1, columnas 6 y 7). Esto matiza, en cierta medida, la explicación propuesta por Arteaga.

Ahora bien, más allá de que la explicación de Arteaga debería esclarecer el origen del excepcional poder de compra que permitía adquirir automóviles con un sobreprecio cercano al 50 % en México—posiblemente vinculado a una transferencia de renta de la tierra—,⁷⁴ existió además un conjunto de condiciones que permitió a las empresas automotrices mantener sus márgenes de ganancia a pesar de los altos costos de producción, similares a los mencionados previamente para la industria en general (ver p. 69). En concreto, la protección del mercado interno, lo cual era lo que posibilitaba sostener precios por encima de los niveles del mercado mundial, se complementó con diversos incentivos estatales: préstamos subsidiados por bancos públicos, no sólo a las terminales sino, sobre todo, a productores nacionales de autopartes—beneficios que, en última instancia, revertían en las ensambladoras—; créditos fiscales, de los cuales la industria automotriz absorbió más del 40 % del total asignado a la manufactura durante el periodo de la ISI, condicionados inicialmente al cumplimiento del contenido nacional mínimo y, posteriormente, al cumplimiento de metas de exportación (Bennet & Sharpe, 1985; Shapiro, 1993); y suministro de insumos estratégicos—como acero, electricidad, gasolina, etc.—por parte de empresas estatales a precios subsidiados. A ello se sumaba la disponibilidad de una fuerza de trabajo abaratada, aunque consumía los valores de uso requeridos para su reproducción, gracias a los controles estatales sobre los precios de los alimentos y disciplinada por la estructura corporativista del sindicalismo mexicano, así como la autorización para importar maquinaria usada y ya amortizada desde las casas matrices. Finalmente, la sobrevaluación de la moneda nacional durante ese periodo tenía un efecto abaratador sobre la importación de autopartes y maquinaria, lo cual por supuesto reforzaba la capacidad de valorización de los capitales del sector terminal.⁷⁵

⁷⁴ Alejandro Fitzsimons y Sebastián Guevara (2016, 2018, 2023) han identificado que, en los casos de Argentina y Brasil, el poder de compra necesario para adquirir automóviles a sobreprecio estaba parcialmente financiado por la renta de la tierra; México compartió con estos países una trayectoria de desarrollo de la industria automotriz fuertemente similar, tanto en términos económicos como de políticas gubernamentales, hasta la década de 1980.

⁷⁵ A pesar de que no fue tan alta como en Brasil o Argentina ni constituyó el principal mecanismo de transferencia de renta de la tierra en México, sí existió una sobrevaluación persistente de la moneda nacional desde 1950 hasta inicios de la década de 1980 (ver Grinberg, 2022, Figura 1). La sobrevaluación de la moneda nacional constituye un mecanismo de transferencia de renta de la tierra que, a diferencia de los impuestos directos sobre las exportaciones primarias, no se realiza en el momento de la exportación ni necesariamente pasa por las arcas públicas del Estado. Parte de la renta se retiene a través de la mediación cambiaria al exportar y, posteriormente, puede ser apropiada directamente por los capitales industriales que operan en el mismo

Todas estas medidas implicaban, de una u otra manera, la transferencia de una porción de la renta de la tierra mexicana al capital invertido en esta rama manufacturera, compensando así los altos costos de producción con respecto a la media internacional derivados tanto de la escala subóptima de las instalaciones industriales—asociada al reducido tamaño y gran fragmentación del mercado interno—como del uso de maquinaria obsoleta. Asimismo, aunque no me detendré en ello, tanto las terminales como los fabricantes extranjeros de autopartes del primer anillo también compensaban sus más altos costos de producción mediante la relación que establecían en la circulación con pequeños capitales nacionales de autopartes, a través de las cuales los sometían a una competencia feroz bajo la amenaza permanente de sustituir sus productos con importaciones (Bennet & Sharpe, 1985, pp. 150, 151). De este modo, estos pequeños capitales nacionales transferían parte del plusvalor extraído de sus trabajadores a sus socios comerciales de mayor tamaño a través de insumos ofrecidos a precios reducidos, resultado directo de la presión competitiva a la que estaban expuestos.⁷⁶

En suma, sobre todo desde la década de 1950 México—al igual que Argentina (Fitzsimons, 2020), Brasil (Grinberg, 2023a, pp. 154-166), Chile y países de otras regiones—se convirtió en un destino clave para las empresas automotrices transnacionales, en especial estadounidenses, como vía para valorizar maquinaria que, si bien había quedado obsoleta en el mercado mundial, aún resultaba rentable en economías con mercados internos reducidos, protegidos de la competencia externa y, sobre todo, con renta de la tierra disponible para su apropiación. De ahí que el principal atractivo para las transnacionales no residiera tanto en el acceso al mercado interno mexicano en sí mismo (*cf.* Gereffi, 2003, p. 212)—cuya escala no era lo suficientemente rentable—, sino en la oportunidad de valorizar su capital a una tasa

ámbito nacional al importar medios de producción a precios más bajos que los vigentes en el mercado mundial, al adquirir divisas con una moneda sobrevaluada, es decir, cuando ésta expresa más valor del que realmente representa frente a la moneda de referencia internacional (dólar). Es decir, la única manera de sostener la sobrevaluación de la moneda—lo que permite abaratar las importaciones del capital industrial—es que exista un sector exportador que obtenga ganancias extraordinarias y, por lo tanto, la pérdida de valor en la mediación cambiaria no afecte sus procesos de acumulación. En este sentido, es la renta de la tierra como ganancia extraordinaria la que constituye el valor transferido del sector exportador al importador a través de la sobrevaluación de la moneda (Iñigo Carrera, 2017, pp. 253-277). Considero que esto resultó especialmente relevante para México en comparación con Argentina y Brasil, dado que la producción de autopartes en el país dependía en mayor medida de importaciones desde Estados Unidos que en esos países donde tenían una producción nacional de autopartes más extensa.

⁷⁶ Ver nota al pie 104 para una explicación más detallada de las transferencias de plusvalor de los pequeños capitales industriales a los capitales normales en la esfera de la circulación.

de ganancia similar a la normal sin la necesidad de poner en funcionamiento las condiciones normales de producción. En conclusión, las políticas de ISI del Estado mexicano mediaron políticamente la reapropiación de renta de la tierra por parte del capital industrial global a través del desarrollo de la industria automotriz en el país.

En relación con la segunda cuestión planteada al inicio de este apartado, aunque toda la evidencia y la literatura especializada indican el poco peso que tuvieron las exportaciones durante este periodo, es cierto que comenzaron a incrementarse desde la segunda mitad de la década de 1960 (ver Tabla 2, fila 12). Por ello, su impacto y características deben ser analizados con mayor detenimiento. Por ejemplo, entre 1966 y 1970, Ford y Chrysler comenzaron a exportar motores hacia su país de origen por un valor aproximado de 436 millones de pesos. Asimismo, a partir de 1973, la exportación de automóviles experimentó un crecimiento notable (Zapata, 2005); sin embargo, la exportación de autopartes fue la que tuvo el mayor peso en el total de las exportaciones del sector automotriz de 1971 a 1980 (Arteaga, 2000, p. 90). Más importante aún, al examinar en detalle estas exportaciones, es posible observar que presentan características plenamente acordes con la especificidad del periodo y, como analizaré más adelante, una naturaleza radicalmente distinta a la de las exportaciones automotrices que emergieron a partir de la década de 1980.

Por un lado, la mayor parte de las exportaciones de autopartes—principalmente motores—se realizaban dentro del comercio “intraempresa” que ya he señalado. En 1972, la totalidad de las exportaciones de las filiales estadounidenses en equipo de transporte respondían a esta lógica (Tabla 2). Según algunos autores (Fajnzylberg & Martínez, 1976, p. 75), este tipo de comercio “cautivo” era una práctica recurrente a nivel global que transgredía las reglas del comercio internacional “clásico”. Consistía en que las filiales vendían componentes a sus casas matrices a precios inferiores a su costo de producción, con el objetivo de reducir los costos globales de la mercancía final en la que dichos componentes se integraban. En consecuencia, estos intercambios se regían por precios fijados arbitrariamente por las empresas transnacionales, al margen de la competencia del mercado mundial, con el fin de optimizar sus operaciones globales de producción.⁷⁷ Desde mi

⁷⁷ Esto de ninguna manera debe llevarnos a suponer que estas prácticas eliminaban la competencia, como probablemente sostendría la teoría del capital monopolista (ver nota al pie 26). Por el contrario, el comercio intraempresa constituyó, durante el periodo de la ISI, una de las formas concretas que adoptó la competencia entre los capitales normales de la industria automotriz a nivel global.

perspectiva, la única manera en que las filiales automotrices en México podían sostener este tipo de exportaciones era compensando la venta de sus productos por debajo de sus costos de producción mediante la apropiación de renta de la tierra. Esto implicaba, a su vez, que dicha renta contribuía a reducir los costos del proceso global de producción de la mercancía final en la que se incorporaban los componentes exportados por la filial. En otras palabras, este mecanismo constituía otra forma concreta de recuperación de renta de la tierra por parte del capital industrial global.⁷⁸

Por otro lado, la reducida proporción de exportaciones de autopartes que no formaban parte del comercio intraempresa provenían de unas pocas empresas de autopartes de capital extranjero. Las empresas nacionales de autopartes estaban, en términos materiales, totalmente excluidas de la posibilidad de exportar. A su vez, la exportación de vehículos completos hacia países desarrollados enfrentaba serias limitaciones debido a los altos costos de producción en México, mientras que la venta a otros países de América Latina se veía obstaculizada por las elevadas tarifas arancelarias impuestas por estos mercados. Como resultado, las exportaciones de automóviles eran realizadas en su mayoría por empresas europeas y japonesas, y se dirigían principalmente a los pequeños mercados de Centroamérica y el Caribe (Bennett & Sharpe, 1985).

En conclusión, la especificidad de la industria automotriz en México durante este periodo no fue resultado de una estrategia nacionalista de desarrollo a través de la ISI, sino la expresión de un proceso de acumulación de capital basado en la reapropiación de una porción del flujo de renta de la tierra por parte del capital industrial global, cuyo desarrollo alcanzó un grado considerable en el país. Además, como ha demostrado ampliamente Iñigo Carrera para el caso argentino, este tipo de desarrollo industrial presenta serias limitaciones. La existencia de un flujo sistemático de riqueza social extraordinaria bajo la forma de renta de la tierra impide que el capital industrial tenga la necesidad de revolucionar constantemente las fuerzas productivas del trabajo social en estas economías. A su vez, esta modalidad de acumulación de capital resulta altamente volátil, ya que depende directamente del volumen

⁷⁸ De hecho, esto parece estar relacionado con lo que señala Helen Shapiro (1993), según quien las terminales aceptaron invertir en nuevas plantas de motores para la exportación, no debido a la presión del decreto de 1977 que las obligaba a exportar motores para conservar su participación en el mercado automotriz mexicano, sino porque debían ampliar su producción de motores ante la demanda vigente, es decir, por las dinámicas globales de la industria en ese momento.

de renta de la tierra disponible. Esta especificidad sigue vigente en el caso de los países sudamericanos, aunque con nuevas formas de compensación como el pago de la fuerza de trabajo por debajo de su valor. Sin embargo, en el caso de México, esta modalidad de acumulación de capital experimentó profundas transformaciones a partir de la década de 1980. Es precisamente este proceso el que analizaré a continuación.

Tabla 2. Exportaciones manufacturadas de filiales estadounidenses y comercio internacional intraempresa, por industria, 1960, 1966 y 1972 (valor en millones de dólares)

Año	1960		1966		1972		Porcentaje	
	Export. Totales (2)	Export. a la casa matriz (3)	Export. totales (4)	Export. a la casa matriz (5)	Export. totales (6)	Export. a la casa matriz (7)	Porcentaje de exportaciones a casa matriz 1960 (8)	Porcentaje de exportaciones a casa matriz 1972 (9)
Alimentos	35	0	2,601	2,320	7,093	5,446	0	77
Textiles	0	0	0	0	0	0	0	0
Papel	0	0	0	0	0	0	0	0
Químicos	5,102	2,752	12,472	8,222	32,941	18,466	54	56
Caucho	0	0	107	94	520	394	0	76
Piedra, vidrio y arcilla	0	0	628	0	1,616	154	0	10
Metales primarios y fabricados	0	0	35	0	2,361	1,310	0	55
Maquinaria no eléctrica	43	17	488	444	7,320	5,093	39	70
Maquinaria eléctrica	56	0	599	293	28,529	25,498	0	89
Equipos de transporte	0	0	4,379	4,379	46,514	46,480	0	100
Instrumentos	185	185	875	875	8,989	8,949	100	100
Otros	0	0	0	0	1,188	934	0	79
Total	5,421	2,954	22,184	16,627	137,071	112,724	54	82

Fuente: Extraído de Newfarmer & Mueller (1975, p. 76). Traducción propia.

Export. = Exportaciones

Capítulo 3. La reestructuración de la industria automotriz en México bajo la NDIT y el papel de la reconversión del corporativismo sindical (1982-2024)

Introducción

Una vez expuesta la especificidad de la industria automotriz en México durante el periodo de la ISI, estamos en mejores condiciones para analizar en qué consistió su reestructuración. El objetivo de este capítulo es precisamente examinar dicho proceso, así como el papel que desempeñó la reconversión del sindicalismo corporativista en él, todo ello en el marco de la nueva división internacional del trabajo (NDIT). Para ello, el capítulo se organiza en tres apartados. En primer lugar, expongo qué es la NDIT y cómo su emergencia transformó el papel de México en la economía global y, consecuentemente, su modelo de acumulación de capital. En segundo lugar, analizo el caso específico de la reestructuración de la industria automotriz en México como una expresión concreta de esta nueva configuración de la economía global. Finalmente, examino el papel que tuvo la reconversión del sindicalismo corporativista en dicho proceso de reestructuración.

3.1 La nueva división internacional del trabajo y la transformación de la modalidad de acumulación de capital en México

Existe un amplio consenso en las ciencias sociales en torno a que la sociedad mexicana ha experimentado transformaciones profundas durante las últimas cuatro décadas. En general—y particularmente desde las perspectivas más críticas—estos cambios tienden a interpretarse como el ascenso del neoliberalismo: la liberalización de los sectores comercial y financiero de México, lo que ha dado lugar a un modelo de desarrollo orientado hacia el exterior y basado en las exportaciones. Los orígenes de esta transformación suelen situarse en la crisis de la deuda de 1982 y en las posteriores respuestas de política económica implementadas por gobiernos sucesivos. Este modelo de desarrollo neoliberal se concibe ampliamente como una ruptura decisiva con el modelo de ISI, el cual como vimos había predominado en el país desde la década de 1930 y consistía en un desarrollo industrial orientado al mercado interno dentro de una economía relativamente cerrada (Zapata, 2005).

Aunque existe consenso respecto a esta transformación, han surgido diversas perspectivas para analizarla. El enfoque estrictamente económico ha ofrecido descripciones detalladas de los cambios en el modelo de desarrollo mexicano, pero ha dejado de lado las causas subyacentes que los impulsaron. En su lugar, tiende a tratar esta transformación como

un hecho exógeno o un punto de partida dado. En consecuencia, el debate se ha concentrado fundamentalmente en la evaluación teórica y empírica de los efectos de la liberalización sobre el desempeño de la economía mexicana, lo cual ha producido conclusiones variadas y contrapuestas. Algunos elogian sus aportes a la estabilidad macroeconómica y al crecimiento (Edwards, 1998, 2008). Otros, en contraste, adoptan una postura crítica al señalar la mayor vulnerabilidad externa que la liberalización ha generado para la economía mexicana (Basave Kundhart, 2001) o al cuestionar su efectividad incluso en los ámbitos donde se esperaba que produjera los resultados más favorables, como el estímulo al crecimiento económico, el aumento de la inversión y la mejora de la productividad (Esquivel, 2025; Pastor y Wise, 1997; Ros, 2013, 2015; Weiss, 1999).

El debate sobre las causas de la transformación estructural de México se extiende más allá de las discusiones puramente económicas hacia los campos de la economía política y los estudios del desarrollo. Este cuerpo de literatura más interdisciplinario atribuye en gran medida la trayectoria económica reciente de México a las políticas gubernamentales. Algunos autores sostienen que las transformaciones de las últimas décadas derivan de una conducción económica acertada alineada con una agenda de modernización (Aspe, 1993; Fraga, 2004). En contraste, otros enfatizan las dificultades de México para ascender en las cadenas globales de valor debido a una política industrial caótica y deficiente (Dussel Peters, 2000, 2003; Gereffi, 2003; Rivera Ríos, 2004). Si bien muchas de estas contribuciones reconocen que las políticas nacionales no pueden determinar completamente el curso del desarrollo económico—pues deben enfrentarse a las “restricciones estructurales” de las dinámicas económicas globales—, no examinan qué determina finalmente el contenido de las políticas económicas nacionales más allá de la voluntad política de los líderes o de la ideología y/o capacidad de los responsables de su diseño; fundamentos y determinaciones que permanecen sin explicar.

Las perspectivas críticas o radicales de la economía política han abordado este vacío explicativo desde distintos ángulos. Los marcos imperialistas y dependentistas apelan a relaciones jerárquicas o de dominación entre las naciones en la economía global como determinantes de las políticas económicas y, por ello, atribuyen la transformación neoliberal de México al imperialismo estadounidense (Cypher & Delgado Wise, 2012; Cypher y Crossa, 2024; Delgado Wise & Mañán García, 2007; Guillén, 2007; Solís de Alba et al., 2004). No

obstante, estos enfoques tienen dificultades para explicar por qué formas políticas idénticas —como el “imperialismo neoliberal”—producen resultados económicos diversos en distintas regiones periféricas. Por ejemplo, tras la aplicación de políticas similares de liberalización comercial y financiera, han surgido patrones divergentes de especialización exportadora en el norte y el sur de América Latina (Dussel Peters & Katz, 2006; Ocampo, 2004). En contraste, las perspectivas neo-gramscianas se centran en las dinámicas locales de la lucha de clases en México como el factor clave para determinar sus políticas económicas y estrategias de desarrollo (Morton, 2003). Sin embargo, al igual que ocurre con la voluntad de los líderes políticos en el enfoque convencional revisado anteriormente, la acción de las clases y sus facciones internas también aparece aquí como un supuesto no explicado.

A pesar de sus diferencias y valiosas contribuciones, los enfoques revisados comparten un supuesto fundamental: consideran el desarrollo capitalista como un proceso esencialmente nacional. Como ya señalé anteriormente, esta tesis cuestiona dicha premisa al partir de un punto clave de la crítica de la economía política de Marx: el proceso de reproducción social está organizado por la valorización del capital y, como tal, es inherentemente global en su contenido y nacional sólo por su forma de realización. Desde esta perspectiva, en lo que sigue, busco explicar de manera muy sintética el curso adoptado por la economía mexicana desde la década de 1980, no a partir del viraje de su política económica o de relaciones políticas internacionales de dominación, sino como resultado de las transformaciones en la unidad mundial de la acumulación de capital.

3.1.1 El surgimiento y desarrollo histórico de la nueva división internacional del trabajo

A partir de la segunda mitad del siglo XX, y con mayor intensidad tras la crisis de sobreproducción general del capital a escala mundial que estalló a mediados de la década de 1970, comenzó a perfilarse una nueva tendencia en la economía global. El trabajo pionero de Folker Fröbel, Jürgen Heinrichs y Otto Kreye (1980) sintetizó este fenómeno como la relocalización de los fragmentos más simples de la producción industrial desde los países “desarrollados” hacia algunos países “en desarrollo”, los cuales, según ellos, comenzaron a convertirse cada vez más en sede de industrias de transformación cuya producción era plenamente competitiva en el mercado mundial. Más concretamente, esta tendencia implicó la relocalización, en algunos países históricamente exportadores de mercancías primarias, ya no de procesos de industrialización para sustituir importaciones como vimos anteriormente,

sino de procesos de *industrialización para la exportación*. Como resultado, el rol de estos países en la economía global se transformó y, con ello, cambió la configuración clásica de la división internacional del trabajo vigente hasta entonces (ver apartado 2.2).

No obstante, esta nueva configuración de la economía global no fue el resultado de las políticas imperialistas de los Estados nacionales ni de las estrategias de las empresas transnacionales, como sostienen algunas de las teorías revisadas en el primer capítulo. Del mismo modo, tampoco puede atribuirse a las políticas nacionales concebidas como fuerzas autónomas capaces de estructurar por sí mismas los cursos de desarrollo de sus respectivos países. Por el contrario, como reconocieron tempranamente Fröbel, Heinrichs y Kreye, esta transformación obedeció a “una modificación cualitativa de las condiciones de valorización y acumulación de capital, que hace forzosa una nueva división internacional del trabajo. [...] El que los distintos países y empresas se vean obligados a adaptar su política y estrategias, respectivamente, a las nuevas condiciones [...] es consecuencia y no origen de estas nuevas condiciones” (1980, p. 52).

Estas modificaciones cualitativas de las condiciones de valorización del capital consistieron en una serie de transformaciones *materiales* tanto del proceso de trabajo como de los sistemas de comunicación y transporte. Por un lado, los avances tecnológicos en estos últimos fueron clave para la posibilidad de establecer fábricas parciales en distintos países, formando así redes de producción verdaderamente globales. En el caso del transporte de mercancías, la introducción de los *containers* redujo drásticamente los costos del comercio internacional. En el plano de las telecomunicaciones, el desarrollo del télex—posteriormente reemplazado por el fax en la década de 1980 y, finalmente, por el internet—desempeñó un papel fundamental en la comunicación global entre 1950 y 1980, haciendo viable la coordinación de cadenas de producción geográficamente dispersas (Weksler, 2024, pp. 54, 55). Pero más importante aún fueron las transformaciones materiales en el proceso de trabajo, impulsadas por la robotización y la computarización de diversos procesos productivos. Principalmente, la transición de la electromecánica a la microelectrónica permitió simplificar diversos procesos de trabajo que, a partir de entonces, pudieron ser realizados por trabajadores menos calificados y con menores salarios en regiones fuera de los países industriales tradicionales. Veamos esta cuestión con mayor detenimiento.

En términos generales, el progreso de la automatización de la gran industria capitalista, particularmente desde la llamada “revolución microelectrónica”, ha acelerado la diferenciación interna de la clase obrera en su conjunto. En primer lugar, sobre todo a partir de la década de 1970, el capital ha requerido ampliar las capacidades productivas de los trabajadores dedicados a actividades intelectuales y científicas, es decir, aquellos que participan en las fases más complejas del proceso de producción. Esto abarca tanto la generación del conocimiento científico necesario para la automatización de las máquinas como la aplicación de la ciencia en los procesos productivos. En este contexto, ha crecido la demanda de trabajo en investigación y desarrollo, así como de trabajadores de “cuello blanco” vinculados a la programación de maquinaria y a la organización científica de procesos industriales cada vez de mayor escala y complejidad. Por todo esto, el costo para producir y reproducir este tipo de fuerza de trabajo con formación científica se ha incrementado considerablemente (Grinberg, 2016, p. 259; Iñigo Carrera, 2013, p. 56; Starosta & Caligaris, 2017, p. 222). Finalmente, aunque estas actividades han permanecido en gran medida concentradas en los países industriales tradicionales, en décadas recientes también han sido objeto de automatización y “codificación”, lo que ha favorecido su relocalización en regiones con menores costos laborales (Huws, 2014).

En segundo lugar, la introducción de la microelectrónica impulsó avances significativos en la computarización del control de la maquinaria y en la robotización de las cadenas de montaje, lo que desató un profundo proceso de automatización que transformó de manera radical los atributos productivos de la fracción de la clase obrera vinculada directamente a la producción. Por un lado, este proceso redujo la importancia del conocimiento práctico del obrero, adquirido principalmente a través de la experiencia y el aprendizaje en el trabajo (*learn-by-doing*). Estos conocimientos tácitos y particularistas, portados en la subjetividad del obrero, fueron progresivamente codificados y, así, transferidos al sistema de maquinaria como atributos objetivados de ésta.⁷⁹ No obstante, al tiempo que

⁷⁹ Según Balconi (2002, p. 361), con base en un estudio empírico realizado en empresas de seis industrias distintas entre 1995 y 1999, las habilidades tácitas que han sido desplazadas mediante la codificación del conocimiento y que han quedado obsoletas en los procesos de manufactura moderna son aquellas relacionadas con la percepción sensorial y la destreza manual. Estas habilidades, adquiridas mediante un periodo prolongado en el puesto de trabajo, eran esenciales para interpretar los estímulos provenientes de los objetos (como el color de un material) y para manipular y transformarlos de determinadas maneras.

estas nuevas tecnologías volvían obsoletos los conocimientos “prácticos”,⁸⁰ también generaron la demanda de nuevas habilidades: familiarización con computadoras e instrumentos digitales, iniciativa individual para la resolución de problemas imprevistos, capacidad de toma de decisiones y, más importante aún, control y supervisión del sistema de información de la maquinaria. En otras palabras, la automatización impuso la necesidad de una “recalificación” de los trabajadores directos de la producción, centrada en el desarrollo de las llamadas competencias “blandas” o “genéricas”. Estas habilidades, más que adquirirse directamente en el proceso de trabajo, suelen alcanzarse mediante una extensión de la educación formal previa al ingreso en la producción (Balconi, 2002; Starosta & Caligaris, 2017, pp. 223, 224).

De esta manera, el proceso de automatización del trabajo industrial dio lugar a "un nuevo tipo de obrero, de paso más prolongado por la educación formal, en el cual la experiencia en el puesto de trabajo juega un rol menos determinante y que [, por eso mismo,] se presenta como un sujeto más flexible en cuanto al radio de acción en que puede operar" (Weksler, 2024, p. 59). En este sentido, lo que resulta crucial reconocer es que estos procesos de "automatización flexible" generaron la demanda de nuevas habilidades que eran de una *naturaleza distinta* a las desplazadas (Balconi, Pozzali & Viale, 2007, p. 833; Coriat, 1992; Starosta & Caligaris, 2017, p. 223), transformando así los atributos productivos requeridos para los trabajadores directos de la producción. No obstante, si bien estas nuevas habilidades pueden ser consideradas relativamente más "intelectuales" por empujar a la “abstracción del trabajo”,⁸¹ en la mayoría de los casos no implican actividades de alta complejidad que requieran largos e intensos procesos de formación educativa (Coriat, 1992, pp. 183-184). Por eso, en términos generales, la automatización flexible ha provocado una disminución tanto absoluta como relativa de los requisitos de calificación de los trabajadores directos (Alcorta,

⁸⁰ Esto no significa que la experiencia en el puesto de trabajo haya dejado de ser relevante, sino que el tiempo requerido para la formación en el puesto, necesario para desempeñar las tareas propias de éste, se redujo considerablemente (Weksler, 2024).

⁸¹ Coriat señala que esta “abstracción del trabajo” hace referencia al hecho de que estos nuevos procesos de trabajo, en lugar de basarse en el manejo concreto de herramientas mediante modos operatorios catalogados y definibles, se centran ahora en la capacidad de lectura, interpretación y toma de decisiones a partir de datos formalizados proporcionados por los aparatos (1992, p. 183). En otras palabras, el rol del trabajador directo en la producción ha pasado de utilizar máquinas-herramientas para transformar el objeto de trabajo a desempeñar un papel más pasivo, centrado en la supervisión de máquinas automatizadas que son las que ahora efectúan dicha transformación. Como ya señalé, esta es la transformación que Marx había identificado como la base del sistema de maquinaria propio de la gran industria capitalista.

1999, p. 164). En resumen, esta fracción de la clase obrera, a diferencia de la previamente analizada, experimentó un proceso general de *degradación* de sus atributos productivos que ha abaratado sus costos de producción y reproducción, facilitando así la progresiva relocalización de los procesos de producción en los que participa hacia regiones con una fuerza de trabajo menos calificada y relativamente más barata.⁸²

En tercer lugar, los procesos de automatización han penetrado de manera desigual en las distintas ramas de la producción, e incluso al interior de ellas. En este sentido, existen ciertas "áreas de la manufactura" en las que, debido a la materialidad del proceso de trabajo mismo o del objeto de trabajo, una parte considerable de las actividades resulta muy difícil de automatizar de manera económicamente viable (Alcorta, 1999, p. 164; Balconi, 2002, p. 363). Por este motivo, en algunas industrias, tanto tradicionales como emergentes, se ha mantenido la dependencia de la intervención manual, ya sea para operar maquinaria-herramienta directamente en la transformación de los objetos de trabajo o para llevar a cabo el ensamblaje final de los productos. La baja calificación requerida para este tipo de tareas facilitó su relocalización masiva desde los inicios de la NDIT. Además, actividades de "soporte a la producción", como la carga, el traslado y la descarga de materiales, siguen dependiendo en gran medida del trabajo manual (Balconi, 2002, p. 363; Coriat, 1992, p. 182). Finalmente, estos procesos de automatización también provocaron la expulsión de un gran número de obreros del proceso productivo, consolidando una superpoblación relativa frente a las necesidades inmediatas de la acumulación global de capital que tiende a concentrarse con más intensidad en determinado tipo de países.

De esta manera, no fue la intensificación de la fragmentación del proceso productivo ni la consecuente descalificación unilateral de la clase obrera en su conjunto lo que hizo posible la NDIT, como argumentaron en su momento Fröbel, Heinrichs y Kreye (1980, p. 17).⁸³ Más bien, como se ha demostrado en las páginas anteriores, la base de esta nueva

⁸² De hecho, Guido Weksler (2024) señala que este tipo de obrero representa un paso intermedio hacia una producción automatizada completamente liberada de la intervención humana en su supervisión. Este desarrollo encuentra su máxima expresión en las tecnologías contemporáneas de inteligencia artificial y *machine learning*, actualmente en auge.

⁸³ En realidad, Fröbel, Heinrichs y Kreye (1980, p. 17) identificaron tres precondiciones fundamentales para el surgimiento de la NDIT: 1) la formación gradual de un ejército industrial de reserva inagotable en la periferia; 2) la extrema fragmentación del proceso productivo que permite que la mayor parte de estas fases de la producción puedan ser realizadas por una fuerza de trabajo muy poco calificada; y 3) el desarrollo de las

configuración de la economía global radica en la transformación de las subjetividades productivas requeridas por la producción para las diferentes fracciones del obrero colectivo global. Este proceso ha implicado una profunda polarización interna en las condiciones de reproducción de dichas fracciones y ha sido resultado del desarrollo de la mecanización/automatización de la gran industria capitalista (Iñigo Carrera, 2013, cap. 2). En resumen, sobre la base de estas transformaciones materiales del proceso de trabajo, junto con la revolución de los medios de comunicación y de transporte, el capital industrial “ha potenciado su capacidad para esparcir a nivel mundial las diferentes partes del proceso de trabajo de acuerdo con las combinaciones más rentables de costos relativos y atributos productivos de los distintos fragmentos nacionales del obrero colectivo mundial, dando así origen a la NDI” (Starosta & Caligaris, 2017, p. 225).

En este sentido, la relocalización de la producción industrial destinada a la exportación no ha estado determinada exclusivamente por los costos relativos de las distintas fuerzas de trabajo nacionales. También ha sido fundamental la presencia o ausencia de los atributos productivos necesarios en las fuerzas de trabajo de los diferentes países para participar en procesos industriales de gran escala. Dichos procesos requieren, entre otras cosas, una disciplina capaz de adaptarse a formas de trabajo intensas, colectivas y con un control jerarquizado y centralizado. En última instancia, dichos atributos productivos son el resultado de los procesos históricos de conformación de las distintas clases obreras nacionales.⁸⁴ Además, la cercanía con el mercado final de destino también ha desempeñado

tecnologías de transporte y comunicación. Para un balance crítico de la tesis original de la NDI de Fröbel, Heinrichs y Kreye, en relación con las diversas críticas que ha recibido desde su formulación, ver Grinberg (2016, pp. 254-257) y Starosta & Caligaris (2017, pp. 212-218). La principal limitación de esta, por lo demás, importantísima contribución, radica en que los autores no alcanzaron a ver que dichos cambios cualitativos en las condiciones de valorización no implicaron una descalificación generalizada del conjunto de la clase obrera, sino que, como ya señalé, también dieron lugar a la complejización de la subjetividad productiva de una fracción de ella (Iñigo Carrera, 2013, pp. 64, 65). Esta limitación les impidió explicar tanto los procesos de relocalización al interior del “norte global” como la posterior relocalización de producciones más complejas hacia la “periferia”. A mi juicio, esta insuficiencia se origina en el hecho de que la tesis de los autores alemanes se inscribe en la línea de los trabajos marxistas de la época que concebían la descalificación como la tendencia predominante en el capitalismo, influidos en gran medida por el célebre estudio de Henry Braverman (1974). Para una crítica de esta visión sobre la descalificación, ver Smith (2000, cap. 2).

⁸⁴ Es por esto que el capital industrial orientado a la exportación se relocalizó mayoritariamente en el Este asiático y no en África subsahariana o Sudamérica, a pesar de que estas últimas regiones también contaban con costos laborales relativamente bajos. La clave de esta diferencia radica en la gran adaptabilidad de la fuerza de trabajo del Este asiático para participar en procesos industriales de gran escala. Esta capacidad se explica por la génesis histórica de estas clases obreras en sociedades de cultivo húmedo de arroz, donde el proceso de

un papel crucial en la relocalización de la producción, particularmente en el caso de México, donde su posición geográfica lo ha convertido en un nodo estratégico dentro de la NDIT. En síntesis, las condiciones de reproducción del obrero colectivo global se encuentran diferenciadas por las fronteras nacionales, lo que provoca que cada país tienda a concentrar un cierto tipo de fuerza de trabajo con atributos productivos “materiales y morales” distintivos y de una complejidad determinada, las cuales están espacialmente dispersas, pero son explotadas colectivamente por el capital de la forma menos costosa posible (Starosta, Caligaris & Fitzsimons, 2024, p. 181).⁸⁵

Como ya mencioné, la producción de plusvalor relativo por parte del capital total global está basada en el abaratamiento de los costos de reproducción del obrero colectivo global (ver apartado 2.1). Por lo tanto, la emergencia de la NDIT no puede entenderse sino como el resultado de este movimiento general de la sociedad capitalista. La cuestión de fondo, entonces, radica en observar cómo el capital, en tanto el sujeto enajenado que organiza el proceso de reproducción de la vida humana a escala mundial, produce plusvalor relativo

trabajo implicaba una alta intensidad y cooperación colectiva, características que resultaron esenciales para satisfacer las demandas disciplinarias y productivas de los nuevos procesos industriales relocalizados en la región (Grinberg & Starosta, 2009; Iñigo Carrera, 2013, cap. 2; Weksler, 2023, 2024). Para una crítica a las posiciones que explican el desarrollo industrial del Este asiático por las políticas estatales que intervinieron en la economía, especialmente en el caso de Corea del Sur, ver Grinberg (2013, 2023a, pp. 13-18).

⁸⁵ En mi opinión, las limitaciones de las teorías del intercambio desigual que fundamentan su análisis en las diferencias salariales internacionales o en el arbitraje laboral global, como se revisó en el primer capítulo, provienen de que centran su atención exclusivamente en los bajos salarios de la periferia sin mirar las transformaciones materiales del proceso de trabajo. Como vimos, estas perspectivas asumen la emergencia de la nueva configuración de la economía global como resultado de un abstracto afán de las empresas transnacionales por superexplotar a la fuerza de trabajo de la "periferia", respaldadas por los Estados nacionales de sus países de origen. En primer lugar, la posibilidad misma de explotar a esta fuerza de trabajo en condiciones técnicas aptas para exportar al mercado mundial fue posible gracias al avance en la automatización electrónica de la producción industrial, la cual simplificó los atributos productivos necesarios para realizar estos trabajos. En segundo lugar, y de manera más relevante, no todos los países del denominado "Sur global" han sido incorporados en las dinámicas de la NDIT. Aunque en su generalidad estos países cuentan con menores costos laborales que los países clásicos, no todos han sido transformados en proveedores de fuerza de trabajo barata y disciplinada para la producción industrial destinada a la exportación. Por el contrario, muchos de ellos continúan participando bajo la modalidad de la DICT, es decir, como proveedores de alimentos y materias primas para el mercado mundial. En este sentido, estas teorías no pueden ofrecer explicación alguna sobre por qué el imperialismo neoliberal o de la globalización genera resultados económicos diversos dentro de la "periferia", como lo demuestra el caso de América Latina. En efecto, a finales de la década de 1980 y principios de la de 1990, los países de la región, bajo fuertes presiones externas y un creciente apoyo político interno, implementaron reformas estructurales centradas en la liberalización del comercio y las finanzas. Sin embargo, políticas de liberalización similares, muchas de ellas impulsadas por el imperialismo del "Consenso de Washington", han conducido a resultados económicos y de desarrollo divergentes en la región, especialmente en los patrones de especialización exportadora (Dussel Peters & Katz, 2006; Frenkel & Ros, 2004; Grinberg, 2010; Iñigo Carrera, 2017; Ocampo, 2004).

bajo diferentes formas históricas concretas, es decir, mediante distintas configuraciones históricas de la DIT. Así como en su momento el capital total global subsumió territorios con condiciones naturales extraordinarias para la producción de materias primas y alimentos que abarataban el costo de reproducción del obrero colectivo global—una dinámica que aún persiste en muchas regiones del mundo—, hoy logra reducir estos costos mediante la distribución espacial de los distintos fragmentos de la producción industrial gracias a los avances en la automatización del trabajo.

No obstante, este proceso de relocalización de la producción industrial no ha sido ni estático ni homogéneo. Por un lado, no ha sido estático porque es posible observar que la relocalización de los diferentes procesos industriales se dio en diversas oleadas que abarcaban producciones de distinta complejidad y regiones. Inicialmente, estuvo centrada en la reubicación internacional de los procesos más intensivos en trabajo no calificado, como la confección de ropa, calzado y el ensamblaje de microelectrónica. Posteriormente, con el avance en la automatización flexible, este proceso de relocalización también incluyó industrias relativamente más complejas, como la producción de químicos, acero, construcciones navales, vehículos motorizados y el diseño de microelectrónica. A su vez, esta relocalización estuvo primero centrada en Japón y los llamados tigres asiáticos (Corea del Sur, Hong Kong, Singapur y Taiwán), para luego extenderse a China y un conjunto más amplio de países del Este y Sudeste asiático, así como a Europa del Este, México y algunos países de Centroamérica y el Caribe (Grinberg, 2016).

Por otro lado, no ha sido homogéneo porque no todas las regiones y países de la "periferia" fueron incorporadas en esta nueva dinámica económica global, como vaticinaron erróneamente Fröbel, Heinrichs y Kreye (1980). Por lo tanto, la NDIT, a diferencia de la DICT revisada en el capítulo anterior, ha quedado configurada de la siguiente manera (Figura 2): 1) países que concentran los trabajos más complejos y de mayor contenido tecnológico pero, al mismo tiempo, actividades productivas o servicios que requieren de muy poca calificación que no pueden ser relocalizadas y son, en parte, realizados por fuerza de trabajo migrante (Estados Unidos, Europa Occidental y, últimamente, China⁸⁶); 2) países que han sido transformados en fuentes de fuerza de trabajo barata y disciplinada para producciones

⁸⁶ Aunque en el caso de China la fuerza de trabajo migrante no es internacional, sino que proviene de las regiones rurales del mismo país.

industriales simples para la exportación, aunque en algunos casos concentran producciones cada vez más complejas (Este asiático, Europa del este, México y algunos países de Centroamérica y el Caribe); y 3) un grupo extenso de países que permanecen como productores de alimentos y materias primas para el mercado mundial—continuación de la DICT⁸⁷—y, por lo tanto, son fuente de renta de la tierra para el capital industrial global o directamente reservorios de clase obrera sobrante para las necesidades inmediatas de la acumulación global de capital (Sudamérica, África, Medio Oriente, etc.).

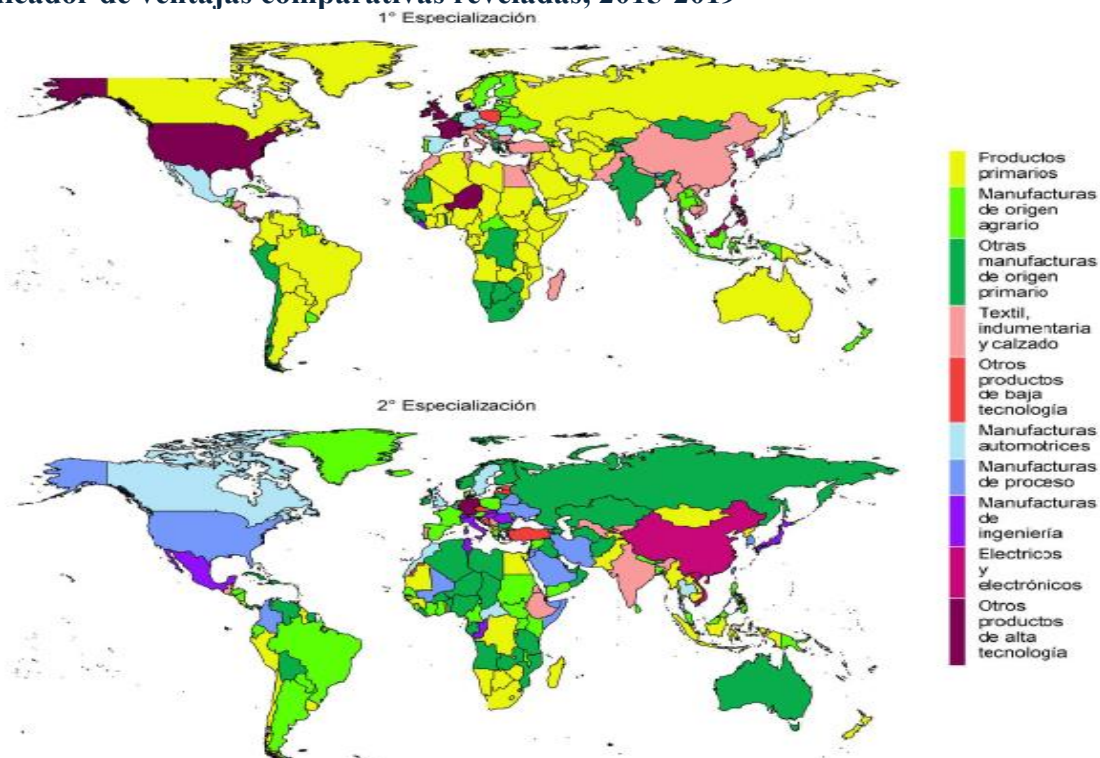
3.1.2 La transformación del papel de México en la economía global (1982-2024)

Bajo este marco general, es posible plantear que, desde la década de 1980, la emergencia de la NDIT ha configurado a México como un proveedor regional del tipo de fuerza de trabajo cuyos atributos productivos han sido degradados en función de los nuevos requerimientos de la producción industrial. En otras palabras, el país ha transitado hacia convertirse en una fuente de fuerza de trabajo relativamente simple, barata y dócil para el capital industrial que produce para el mercado mundial, y en particular, para el mayor mercado nacional del mundo: el estadounidense. Por lo tanto, *México ya no participa prioritariamente en la economía global a través de la producción de alimentos y materias primas, sino mediante la exportación de manufacturas industriales en su mayoría intensivas en mano de obra*. En resumen, a partir del surgimiento y desarrollo de la NDIT, el capital en México dejó de acumularse únicamente sobre la base de apropiación de renta de la tierra—como vimos, especialmente minera y petrolera—por parte del capital industrial para pasar a hacerlo prioritariamente a través de producciones industriales que son plenamente competitivas en el mercado mundial.⁸⁸

⁸⁷ La NDIT coexiste con la DICT; no la sustituye de manera lineal.

⁸⁸ En este punto, es necesario reconocer una limitación de mi planteamiento que buscaré trabajar en el doctorado. El proceso de transformación al que hago alusión claramente no ha sido homogéneo en un país tan extenso y diverso como México. No se trata de que la NDIT reemplace a la DICT en una especie de progresión lineal, sino que ambas coexisten no sólo a nivel global, sino también al interior de los mismos países y regiones. Si bien, en términos generales, como veré enseguida, la evidencia empírica demuestra claramente que el rol de México en la economía global viró drásticamente hacia la especialización en producciones industriales destinadas a la exportación, es necesario observar que no todas las entidades del país han sido configuradas bajo esta nueva dinámica. El desarrollo industrial para la exportación ha estado concentrado solo en el norte y en el centro del país. Por lo tanto, es necesario dar cuenta de que existen entidades federativas que todavía participan en la economía global a través de la producción de materias primas y alimentos, mientras que otras en las últimas décadas se han especializado como destinos turísticos internacionales. La actividad turística consiste en una gama de servicios cuyos precios están determinados por las condiciones naturales o históricas específicas

Figura 2. Especialización relativa de países en producción de bienes con base en el indicador de ventajas comparativas reveladas, 2015-2019⁸⁹



Fuente: Extraído de Weksler (2024, p. 131).

Esta reorientación estructural encuentra una expresión particularmente clara en la transformación de la canasta exportadora del país. Para 1980, los diez principales productos de exportación mexicana eran de origen primario; en ese año, el petróleo era el principal producto de exportación, representando el 61.6 % del valor total de las ventas al exterior. Hacia finales de la década de 1990, la composición de las exportaciones había cambiado drásticamente: sólo dos de los 10 productos más exportados seguían siendo de origen primario (petróleo y frutas y verduras), mientras que los motores de automóvil se convirtieron en el principal bien exportado, con una participación del 17.2 % en el valor total. El petróleo, que como vimos había sido la base del modelo de la ISI, pasó de representar el 61.6 % de las exportaciones en 1980 a apenas el 7 % en 1999 (Gereffi, 2003, Tabla 6.1). Actualmente, las manufacturas dominan la estructura exportadora del país, concentrando el 89.77 % del valor total, seguidas por los productos agropecuarios (4.42 %), el petróleo (4.03 %) y las

del lugar donde se llevan a cabo que no son reproducibles por el trabajo humano, por consiguiente, también contienen renta de la tierra. En consecuencia, en futuras investigaciones *es necesario observar qué papel juega la renta de la tierra actualmente en la acumulación de capital en México.*

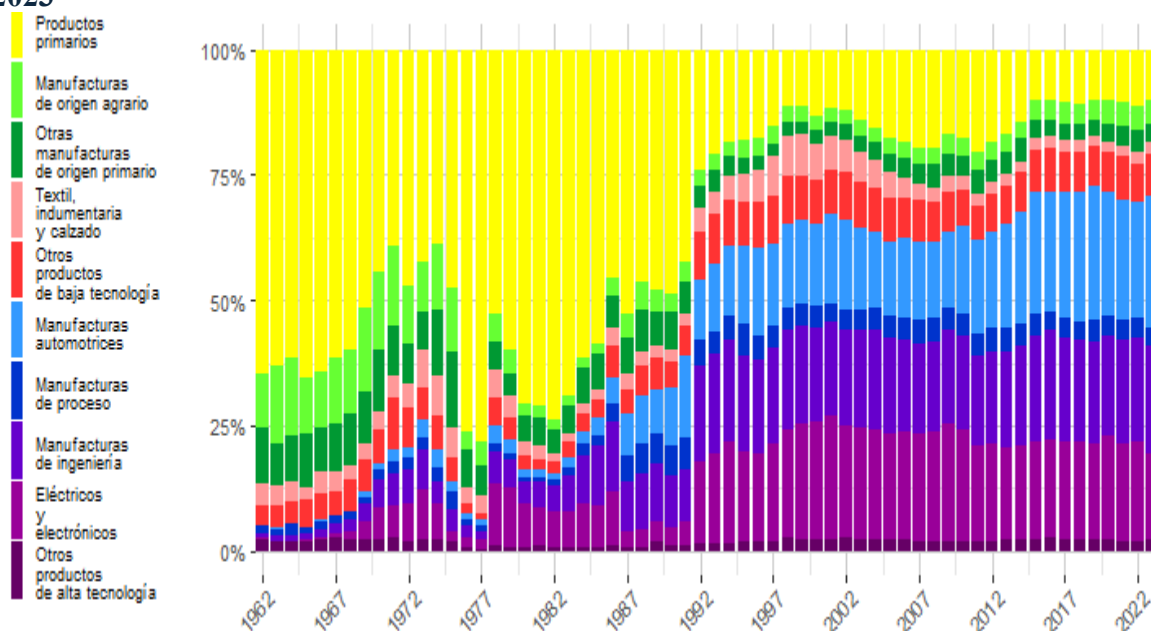
⁸⁹ Ver nota al pie 121 para una explicación del indicador de ventajas comparativas reveladas.

actividades extractivas (1.76 %) (cálculo propio con base en INEGI). Esta transformación puede observarse con mayor claridad en la Figura 3, donde se aprecia la modificación de la composición exportadora del país durante las últimas seis décadas.

Ahora bien, este cambio estructural en la economía mexicana adquiere mayor relevancia cuando se lo analiza en perspectiva regional, particularmente en comparación con Argentina y Brasil, países con los que México compartió una trayectoria de desarrollo relativamente similar hasta la década de 1980. Mientras que las economías sudamericanas han sostenido hasta ahora su participación en la economía global a través de la exportación de alimentos y materias primas, las exportaciones mexicanas viraron de manera drástica hacia las manufacturas (Figura 4). Este viraje explica que México, a diferencia de países como Argentina, Brasil y Colombia, haya experimentado desde la década de 1980 un crecimiento sostenido del valor agregado industrial (Figura 5). Si bien el país tampoco escapó al proceso generalizado de pérdida relativa del empleo industrial que caracterizó a América Latina en las últimas décadas, esta caída fue significativamente menos pronunciada y estuvo acompañada de una recuperación moderada tras la crisis de 2008. En consecuencia, México mantiene en la actualidad niveles de empleo industrial superiores a los de las principales economías latinoamericanas (Figura 6).

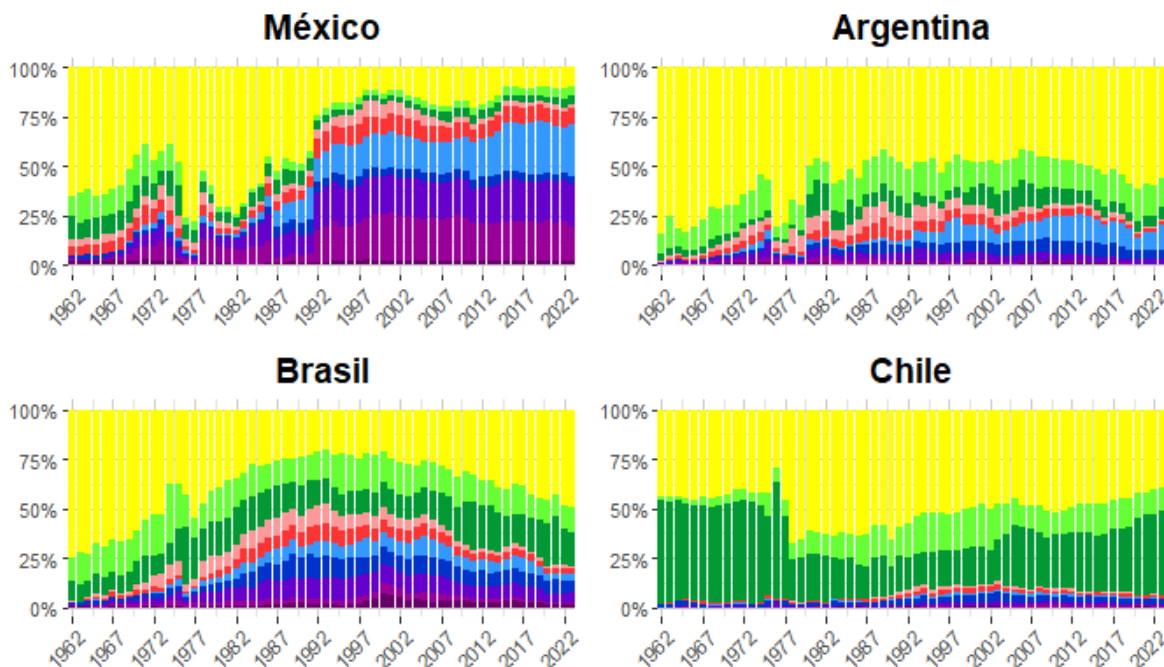
En contraste, Argentina y Brasil, pese al auge de los precios de los *commodities* durante la primera década y media del siglo XXI—impulsado por la demanda china—y la consecuente reactivación parcial de políticas de ISI, no lograron recuperar los niveles de industrialización previos a 1980 (Figuras 5 y 6). Como resultado de estas trayectorias divergentes, la participación de México en las exportaciones manufactureras totales de América Latina aumentó del 37 % en 1980 al 80 % en 2019 (Graña & Terranova, 2022, p. 22), mientras que su peso en las importaciones manufactureras de EE. UU. procedentes de la región pasó del 60 % en 2005 al 76 % en 2019 (Pietrobelli & Seri, 2023).

Figura 3. Evolución de las exportaciones mexicanas por contenido tecnológico, 1962-2023



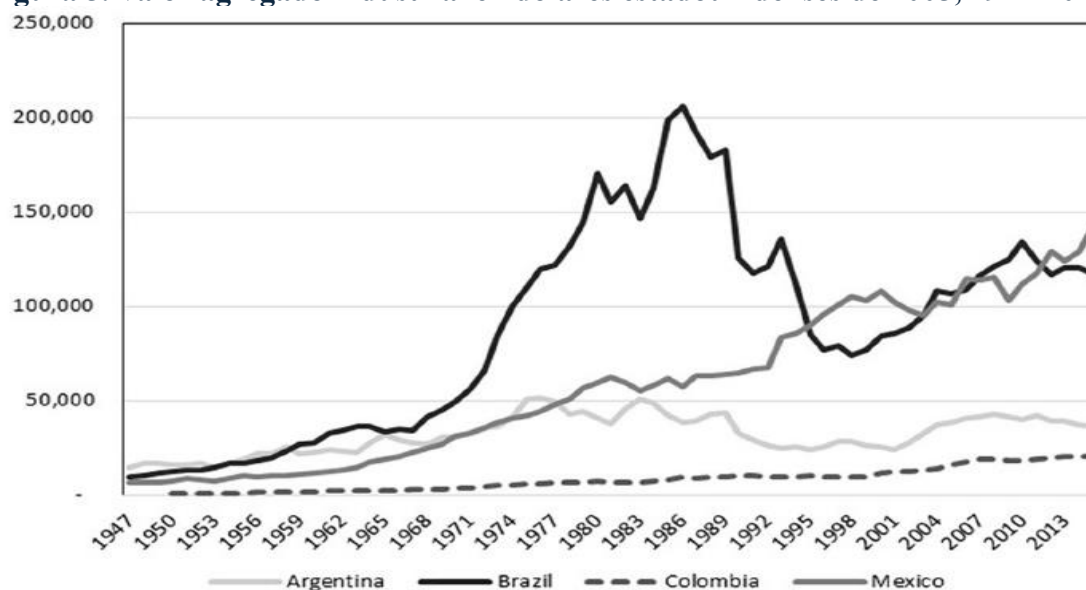
Fuente: Elaboración propia con datos de *The Growth Lab at Harvard University* (2025) y el clasificador tecnológico de Sanjaya Lall (2000). No incluye servicios.

Figura 4. Evolución de las exportaciones por contenido tecnológico en cuatro países latinoamericanos, 1962-2023



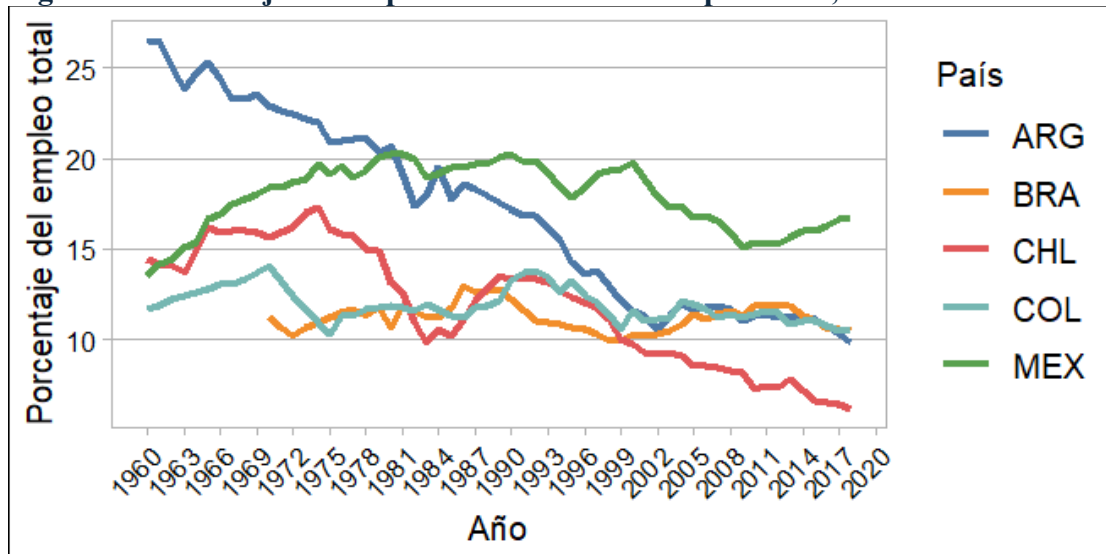
Fuente: Elaboración propia con datos de *The Growth Lab at Harvard University* (2025) y el clasificador tecnológico de Lall (2000). No incluye servicios. Las categorías y colores de las leyendas corresponden a los utilizados en la Figura 3.

Figura 5. Valor agregado industrial en dólares estadounidenses de 2005, 1947-2013



Fuente: Extraído de Grinberg (2022, p. 7).

Figura 6. Porcentaje del empleo industrial en el empleo total, 1960-2018



Fuente: Elaboración propia con base de datos de Graña & Terranova (2022).

Este proceso de transformación de la sociedad mexicana estuvo mediado, en lo económico, por la competencia entre los capitales industriales individuales y, en lo político-jurídico, por las diversas políticas estatales y cambios institucionales. En particular, el viraje neoliberal de la política económica del país constituyó una de las formas concretas y necesarias a través de la cual se llevó a cabo la subsunción del territorio mexicano en las dinámicas generales de la NDIT. Las primeras manifestaciones de este proceso pueden rastrearse hasta 1965, con la implementación del Programa de Industrialización Fronteriza

(PIF), diseñado para absorber a la masa de trabajadores rurales desplazados de la producción tras la eliminación del programa migratorio Bracero en 1964 (Trejo, 2017). El PIF buscaba fomentar el empleo en la frontera norte mediante la instalación de maquiladoras; sin embargo, la explosión del empleo en este sector no se materializó sino hasta la década de 1990 (Bendensky, 2004; Cooney, 2001; Gruben, 2001). La "postergación" de esta transición se explica, en gran medida, por el incremento en los precios de las materias primas y el descubrimiento de nuevos yacimientos petroleros durante la década de 1970 (ver Figura 3 para el incremento de las exportaciones primarias), lo que generó un renovado flujo de renta de la tierra apropiable por el capital industrial, reforzado a su vez por un crecimiento descomunal de la deuda externa.

En este sentido, fue con la caída de los precios de las materias primas—y, por ende, de la renta de la tierra—sumada a la crisis de la deuda externa a inicios de la década de 1980 que comenzó finalmente la subsunción *real* del territorio mexicano en las dinámicas generales de la NDIT, con la mediación de un conjunto de políticas estatales que fueron profundizándose progresivamente en diversas etapas.⁹⁰ En primer lugar, entre 1982 y 1985, se llevaron a cabo reformas fiscales orientadas a reducir el gasto público y acuerdos con EE. UU. en materia de subsidios e impuestos compensatorios. Luego, entre 1985 y 1993, se implementaron políticas de privatización de las empresas públicas—las cuales habían sido fundamentales en la apropiación de renta de la tierra durante la ISI—y de “promoción de exportaciones”, lo que implicó la eliminación de barreras comerciales y la desregulación total de las normas sobre inversión extranjera, especialmente a través del ingreso de México al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) en 1986, antecedente directo de la Organización Mundial del Comercio (OMC). Cabe destacar que, como ya se analizó en el caso de la industria automotriz, algunas de estas medidas de promoción de exportaciones comenzaron incluso desde la década de 1970. Finalmente, en 1994, la firma del TLCAN consolidó y profundizó estas transformaciones al impulsar nuevas reformas

⁹⁰ Según Gereffi (2010), las políticas neoliberales en México fueron las más profundas de toda América Latina. Considero que esta diferencia en el grado de profundidad se debe en parte a que, en contraste con los países sudamericanos, las reformas neoliberales en México expresaron la necesidad de transformar la modalidad misma de la acumulación de capital. En cambio, en los países sudamericanos, tanto las reformas neoliberales como los posteriores regímenes del llamado "socialismo del siglo XXI" no implicaron un cambio en dicha modalidad, sino su reproducción degradada (Iñigo Carrera, 1998; Grinberg & Starosta, 2015; Kornblihtt, Seiffer, & Mussi, 2016).

estructurales y continuar con la reducción de restricciones al comercio y la inversión (Cámara & Mariña, 2015, pp. 22-24; Gereffi, 2010, pp. 782, 783). Así, lejos de representar el punto de partida de este proceso, como suele creerse, el TLCAN constituyó su expresión más acabada (Grinberg, 2010; Gruben, 2001).

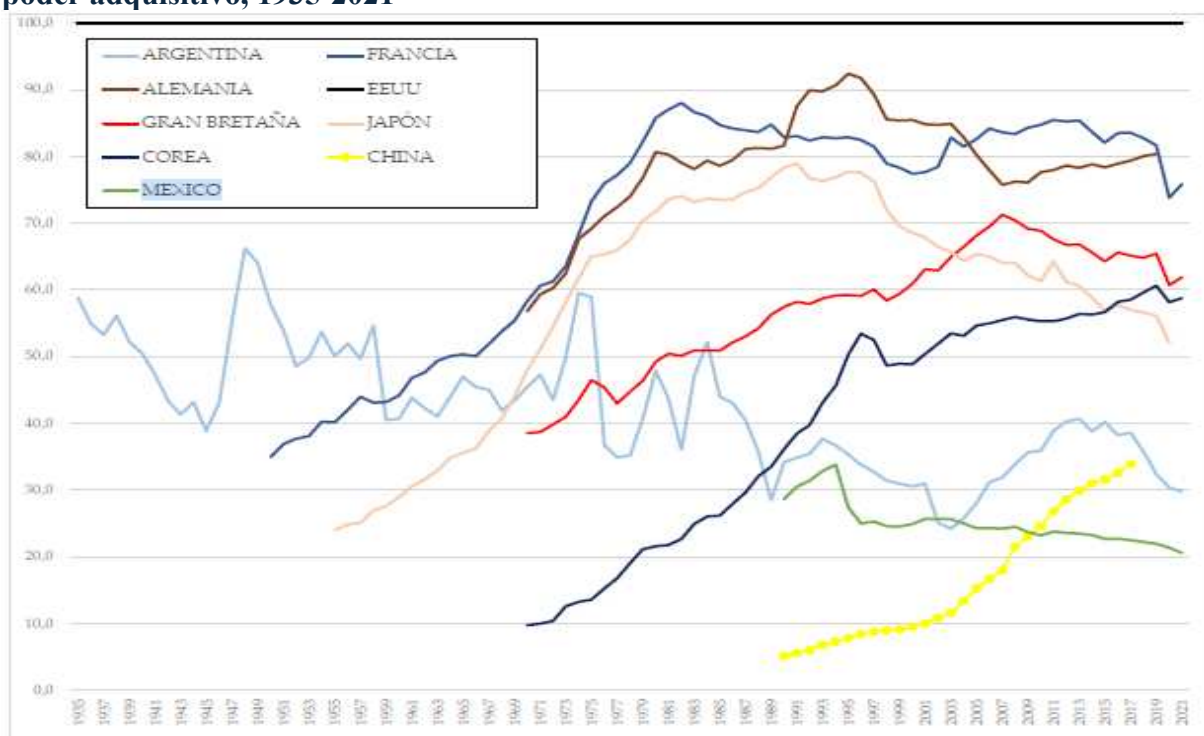
Desde una perspectiva global, la subsunción de México en las dinámicas de la NDIT coincidió temporalmente con la de los ASEAN-4 (Filipinas, Indonesia, Malasia y Tailandia) y, más importante aún, con la de China. Según la periodización de este proceso propuesta por Weksler (2024, Cuadro 2.1) para el Este asiático, la subsunción de México tuvo lugar en paralelo con la tercera oleada de industrialización orientada a la exportación en dicha región, durante las décadas de 1980 y 1990, posterior a la de Japón en la década de 1950 y a la de los denominados tigres asiáticos (Corea del Sur, Hong Kong, Singapur y Taiwán) en 1960-1970. Como señalan Starosta y Caligaris (2017, p. 230), esta diferencia de *timing* ha sido un factor determinante para los distintos niveles de escalamiento industrial alcanzados por los países del Este y Sudeste asiático que siguieron este patrón de desarrollo desde la emergencia de la NDIT. En concreto, los “seguidores” (Filipinas, Indonesia, Malasia y Tailandia) no han alcanzado el mismo grado de escalamiento industrial que Japón y los tigres asiáticos, mientras que China ha sido el caso excepcional en esta dinámica regional (Weksler, 2023).

En el caso de México, el momento de su incorporación también resultó determinante, ya que coincidió con el ascenso de China en el comercio internacional, lo que generó una competencia directa entre las exportaciones chinas y mexicanas hacia EE. UU., al menos hasta inicios de la década pasada. Durante la década de 1990 y, especialmente, en la del 2000 tras el ingreso de China a la OMC en 2001, el país asiático desplazó rápidamente a México como principal exportador de una cantidad importante de productos manufacturados hacia el mercado estadounidense, con la notable excepción del sector de autopartes y accesorios (Gereffi, 2010). Este fenómeno explica, en buena medida, el ampliamente documentado estancamiento de la maquila mexicana en los primeros años del siglo XXI. Entre 2000 y 2005, más de la mitad de las exportaciones mexicanas hacia EE. UU. se vieron amenazadas, directa o indirectamente, por la creciente presencia de las exportaciones chinas (Gallagher, Moreno-Brid & Porzecanski, 2008).

Pese a ello, la constante reducción de los costos laborales en México, junto con su posición geográfica estratégica, permitió que el país fuera uno de los pocos capaces de

competir con China en la exportación de manufacturas hacia Estados Unidos durante la primera década del siglo XXI. A partir de la década pasada, el incremento del salario real en China por encima del nivel mexicano (Figura 7), sumado al inicio de la guerra comercial entre China y EE. UU. tras la crisis del 2008 y a la consecuente regionalización de las cadenas de producción, consolidó la posición de México como el principal exportador hacia Estados Unidos a nivel global. Sin embargo, este proceso evidencia que la expresión de la NDIT en la acumulación de capital en México ha implicado un deterioro o estancamiento sostenido de las condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo y, además, la ausencia de un proceso de complejización de sus atributos productivos, como sí ha ocurrido en varios países del Este y Sudeste asiático que siguieron este mismo patrón de desarrollo en las últimas décadas.

Figura 7. Salarios promedio relativos a Estados Unidos (EE. UU. = 100) en paridad de poder adquisitivo, 1935-2021



Fuente: Extraído de Weksler (2024, p. 200).

Más aún, la trayectoria mexicana en la NDIT presenta una particularidad que no sólo la distingue de los países asiáticos, sino también de los exportadores de manufacturas en Centroamérica y el Caribe e, incluso, de los de Europa del Este. A diferencia de estos casos, en los que el punto de partida fue un bajo salario, México fue subsumido a la NDIT con un nivel industrial más avanzado, previamente alcanzado durante la ISI, lo que implicó que su

punto de partida correspondiera a un drástico deterioro del salario real.⁹¹ Ninguno de los países mencionados había experimentado un proceso de industrialización de alcance comparable, por lo que no enfrentaron la misma necesidad de reducir drásticamente los salarios reales para convertirse en exportadores de manufacturas.

Es posible aseverar, entonces, que existe una “vía mexicana” dentro de la NDI, signada por la herencia histórica del modelo de desarrollo previo en el país, un aspecto que analizaré más adelante. En este sentido, el profundo deterioro del salario real en México durante las últimas décadas—a diferencia de lo que ocurre en algunos países sudamericanos, donde la reducción del salario real opera como un mecanismo de compensación frente a un flujo insuficiente de renta de la tierra para reducir la brecha de productividad respecto al mercado mundial (Cazón, Kennedy & Lastra, 2016)—cumple el papel de reproducir un proceso nacional de acumulación de capital basado en la explotación de una fuerza de trabajo relativamente simple y barata en producciones industriales orientadas a la exportación.

Finalmente, considero que la subsunción del territorio mexicano en las dinámicas de la NDI fue posible gracias a diversas determinaciones. En primer lugar, como he analizado en extenso, por las transformaciones materiales en el proceso de trabajo derivadas de la automatización electrónica en la década de 1970, aunadas a la reducción del flujo de renta de la tierra provocada por la caída de los precios de las materias primas en ese mismo periodo. Esto explica, al menos en parte, por qué México—pese a su histórica vecindad con EE. UU. y a haber contado siempre con costos laborales relativamente bajos respecto a ese país—sólo logró consolidarse como exportador de bienes industriales hacia el mercado estadounidense hasta la década de 1980. En segundo lugar, la cercanía geográfica con dicho mercado ha desempeñado un papel fundamental, pues no sólo ha permitido que México funja como proveedor de fuerza de trabajo barata y dócil en su propio territorio, sino también en el interior del propio territorio estadounidense.⁹² En tercer lugar, el capital industrial ha

⁹¹ El salario real mínimo acumuló una pérdida de poder adquisitivo de -76 % entre 1977 y 2013. Por su parte, el salario real manufacturero tuvo una caída máxima de -48 % entre 1978 y 1996 y, posteriormente, de -30% en 2013 (Mariña & Cámara, 2015, p. 21).

⁹² La militarización de las políticas migratorias desde la implementación del TLCAN no ha hecho más que intensificar la migración ilegal hacia EE. UU., fenómeno agravado por la pérdida masiva de empleos en la agricultura mexicana derivada del propio tratado (Fernández-Kelly & Massey, 2007). De este modo, incluso al interior del territorio estadounidense, la ciudadanía sigue operando como un mecanismo de diferenciación en las condiciones de reproducción entre la fuerza de trabajo local y la inmigrante, ya que la explotación diferenciada de esta última es posible gracias a su condición de ilegal (Iñigo Carrera, 2013, p. 72).

encontrado en México una clase obrera sobrante *latente*⁹³ no sólo relativamente barata, sino además dotada de la disciplina necesaria para la producción industrial a gran escala, integrada en su mayoría por trabajadores provenientes del medio rural.⁹⁴

En conclusión, en esta nueva modalidad de acumulación de capital, el límite al desarrollo de las fuerzas productivas de la sociedad ya no se encuentra en que la existencia de renta de la tierra permita al capital industrial evitar la producción en condiciones técnicas normales, con una creciente dependencia del pago de la fuerza de trabajo por debajo de su valor, como ocurre actualmente en los países sudamericanos. Más bien, y como veremos con mayor detalle más adelante con un caso en concreto, el límite radica en que su reproducción está supeditada a la simplificación técnica de los procesos industriales de trabajo (Grinberg, 2010). En este contexto, el desarrollo de la industria automotriz en México en las últimas décadas ha sido el motor de esta transformación y, por lo tanto, su reestructuración constituye la expresión más transparente de la transición de México de la clásica a la nueva división internacional del trabajo. A continuación, procederé a analizar dicha reestructuración.

⁹³ “Marx distingue tres formas de existencia [de la clase obrera sobrante o] de la población obrera superflua *para el capital*, al tiempo que hace alusión a una cuarta. Cada una de estas expresa una necesidad específica en la expansión de la acumulación del capital. La población superflua *fluctuante* es aquella que corresponde estrictamente a la necesidad del capital de contar con una fuerza de trabajo disponible dado el carácter cíclico de la acumulación. La población superflua *latente* se encuentra formada por la fuerza de trabajo desplazada por transformaciones técnicas en producciones geográficamente localizadas. Constituye así un *pool* latente de fuerza de trabajo disponible para el capital en el caso de expansiones súbitas de la escala de la acumulación. La sobrepoblación *estancada* es aquella que se encuentra en activo, pero a condición de vender su fuerza de trabajo por debajo del valor. La sobrepoblación *consolidada*, o población en condiciones de pauperismo, consiste en aquella porción cuya reproducción se sostiene únicamente como un proceso consolidado de mutilación de sus capacidades productivas” (Tortós, et al., 2023, p. 5).

En el caso de México, la conformación progresiva de esta masa de trabajadores rurales, *latente* para ser explotada por el capital industrial orientado a la exportación, puede ser atribuida, en parte, a tres procesos interrelacionados. En primer lugar, la capitalización del campo, impulsada desde la Revolución Verde en 1960, expulsó a una gran cantidad de campesinos del proceso productivo. En segundo lugar, diversas reformas agrarias desmantelaron subsidios clave para la agricultura—como la eliminación de los precios de garantía en 1991—y permitieron la enajenación de la propiedad ejidal en 1992, lo que rompió el vínculo de los campesinos con sus tierras. Finalmente, la liberalización comercial impuesta por el TLCAN provocó el desplazamiento de millones de agricultores, al inundar el mercado mexicano con maíz barato y otros productos básicos provenientes de EE. UU. y Canadá (De Grammont, 2003; Fernández-Kelley & Massey, 2007; Gereffi, 2010).

⁹⁴ Además de la herencia prehispánica de la propiedad colectiva de la tierra, la figura jurídica del ejido se consolidó en México a partir de la Revolución de 1910. El ejido, como forma de propiedad social y no individual, se estableció formalmente en la Constitución de 1917. Es posible argumentar que esta modalidad de tenencia de la tierra, en la que la tierra es propiedad de la nación, pero se otorga a las comunidades para su uso y explotación, fomentó que la población rural estuviera familiarizada con procesos colectivos de trabajo que son los que caracterizan a la industria moderna.

3.2 La reestructuración de la industria automotriz en México como expresión de la NDIT

La industria automotriz ha estado siempre a la vanguardia de los avances técnicos en la producción industrial y, por ello, ha sido una de las más activas dentro de las dinámicas generales de la NDIT. En consonancia con lo analizado en el apartado anterior, resulta fundamental examinar las transformaciones materiales del proceso de trabajo en la industria automotriz a nivel global para comprender cómo estas han configurado a México en las últimas décadas no sólo como un país exportador de automóviles, sino, más significativamente, como uno de los principales proveedores de autopartes a nivel global. En otras palabras, el objetivo ahora es analizar qué forma concreta ha tomado el proceso descrito en el apartado anterior en el caso específico de la industria automotriz.

3.2.1 El desarrollo histórico de la industria automotriz a nivel global

Desde su surgimiento a finales del siglo XIX y hasta la segunda década del siglo XX, la producción en la industria automotriz estuvo dominada por un trabajo artesanal que dependía enteramente del uso de máquinas-herramienta⁹⁵ operadas por trabajadores altamente experimentados. A partir de la década de 1910, la industria se estructuró bajo el modelo taylorista de organización de la producción, basado en el fraccionamiento del proceso productivo en tareas especializadas, y adoptó la línea de montaje móvil característica del fordismo, donde el control del ritmo de trabajo pasó de los obreros a la maquinaria (Hounshell, 1984).⁹⁶ Aunque estas innovaciones técnicas incrementaron tanto la velocidad como la intensidad del trabajo, las máquinas-herramienta continuaron bajo el dominio de los trabajadores manuales, lo que implicaba que el éxito de cada operación siguiera dependiendo de sus habilidades y destrezas específicas (Grinberg, 2023a, p. 148).

Posteriormente, con los avances tecnológicos derivados de la demanda armamentista durante la Segunda Guerra Mundial (SGM), en la industria se generalizó la automatización

⁹⁵ La máquina-herramienta requiere de la pericia manual y habilidad directa del trabajador para funcionar correctamente. Es decir, sigue siendo el trabajador quien lleva a cabo la transformación del objeto de trabajo por medio de la máquina herramienta. Por ello, el control humano conserva el papel central en el proceso productivo (Berg, 1982; Coriat, 1992, p. 40). Por el contrario, una máquina automatizada es aquella que ya no requiere de la intervención del trabajador para operar sobre el objeto de trabajo; en consecuencia, el trabajador pierde el papel central en el proceso productivo y adquiere, como dice Marx, el carácter de apéndice de la maquinaria.

⁹⁶ Según Leah Boustan, Jiwon Choi y David Clingingsmith (2022), la introducción de la cadena de montaje móvil fordista fue posible gracias a la electrificación de las fábricas, un proceso que se generalizó entre 1910 y 1930.

rígida tipo Detroit mediante la introducción de las máquinas de transferencia. Estas máquinas eran sistemas automáticos integrados que realizaban distintas operaciones secuenciales sin requerir la intervención directa del trabajador, lo que tuvo un impacto significativo en la organización del trabajo.⁹⁷ Mientras que reducía la necesidad de que el operario actuara directamente sobre el objeto de trabajo, incrementaba considerablemente la demanda de trabajos indirectos, como el mantenimiento, el monitoreo y la calibración de maquinaria en la producción automotriz (Coriat, 1992, pp. 41-44; Hounshell, 2000). En consecuencia, por primera vez en la historia de la industria se introdujo una máquina-herramienta realmente automatizada y fue así como la pericia manual del obrero para operar directamente sobre el objeto de trabajo empezó a perder relevancia dentro del proceso productivo.

La denominación de automatización rígida resulta de que las máquinas de transferencia eran altamente rentables para la producción en masa y estandarizada, sin embargo, desde un punto de vista técnico eran extremadamente inflexibles, pues su adaptación a nuevos diseños de automóviles y componentes era muy difícil. Cualquier cambio en la demanda del mercado implicaba modificaciones físicas sustanciales en ellas, con costos elevados y largos periodos de inactividad productiva, además de que su mantenimiento resultaba excesivamente costoso (Hounshell, 2000). En síntesis, aunque este sistema de maquinaria era eficiente para la manufactura masiva, su rigidez limitaba su capacidad de responder a las nuevas exigencias del mercado. Frente a la creciente competencia de los capitales japoneses, que a finales de la década de 1950 arrojaron al mercado nuevos modelos de automóvil más livianos y de menor cilindraje, la automatización rígida comenzó a perder protagonismo frente a otras tecnologías que permitían una automatización más flexible del proceso productivo, especialmente en aquellos componentes que no requerían de una producción en masa.

Más adelante, la aparición de la máquina-herramienta de control numérico (MHCN), que operaban mediante tarjetas y cintas perforadas o con diferentes sistemas analógicos, acompañaron el proceso de automatización iniciado con los sistemas de transferencia. Estas

⁹⁷ Consistían en diferentes estaciones de trabajo que ejecutaban una tarea específica sobre una pieza y estaban conectadas mediante mecanismos de transporte automatizados. En consecuencia, tenían la capacidad de realizar diferentes operaciones sin necesidad siquiera de que el trabajador trasladara el objeto de trabajo de una estación a otra (Hounshell, 2000). Según Coriat (1992), su principal innovación era que representaba una automatización integrada. De hecho, David Hounshell menciona que estas máquinas encarnaban la lógica final del fordismo, dado que maximizaban la eficiencia productiva y eliminaban la variabilidad del trabajo humano (2000, p. 104).

máquinas surgieron en Estados Unidos como respuesta a una necesidad específica de la Fuerza Aérea durante la SGM. Por ello, durante las décadas de 1940 y 1950, su comercialización estuvo casi exclusivamente limitada a la industria aeronáutica, debido a su elevado costo. Fue en Japón donde, durante la década siguiente, comenzaron a desarrollarse MHCN de menor costo, lo que permitió su producción en masa y su incorporación a una gama más amplia de industrias (Boustan, Choi & Clingingsmith, 2022, p. 7).

Asimismo, fue en Japón donde el uso de estas máquinas se expandió más rápidamente en la industria automotriz, debido tanto a la mayor disciplina y menor calificación de su fuerza de trabajo como a la segmentación más marcada de su mercado laboral en comparación con Estados Unidos y Europa (Grinberg, 2023a, p. 149). En términos generales, la MHCN consistía en añadir una cabina de control a una máquina-herramienta convencional, con el fin de programar trayectorias específicas para modelar superficies metálicas, plásticas, de madera, entre otras (Coriat, 1992, p. 41). Si bien el proceso de corte del material seguía siendo el mismo, la diferencia clave radicaba en el control: mientras que en la máquina convencional las operaciones eran guiadas manualmente por el maquinista, en la MHCN el control era ejercido mediante información codificada. De este modo, el trabajador pasa de ser un participante directo en la producción para convertirse, sobre todo, en un monitor del proceso automatizado (Shaiken, 1986, p. 67).

No obstante, la verdadera transformación de la industria automotriz se produjo con el desarrollo de diversas tecnologías que dieron lugar a lo que se conoce como la automatización flexible. En primer lugar, la revolución microelectrónica de la década de 1970 posibilitó la aparición de los microprocesadores y, con ello, la transición del control numérico convencional al control numérico computarizado (CNC), especialmente en Japón.⁹⁸ La

⁹⁸ Resulta llamativo que el desarrollo de la microelectrónica se haya localizado en Japón, y no en Estados Unidos, país que en ese entonces lideraba el avance de las fuerzas productivas a nivel mundial. Boustan, Choi y Clingingsmith (2022) explican esta situación a partir de la estructura del mercado japonés, caracterizado por una mayor presencia de capitales de menor tamaño en comparación con el estadounidense. Esta composición habría impulsado la necesidad de reducir los costos de las nuevas tecnologías, a fin de que fueran accesibles para estos capitales más pequeños. Por su parte, Iñigo Carrera (2013, pp. 66-70) ofrece una explicación basada en la propia dinámica de la NDIT. Como se ha mencionado, Japón fue el primer país en ser activamente subsumido bajo las lógicas emergentes de la NDIT durante la década de 1950. En este marco, el capital encontró en Japón en esa época una fuerza de trabajo de subjetividad productiva degradada que era capaz de realizar más económicamente el montaje de componentes microelectrónicos en comparación con la fuerza de trabajo de los países clásicos. Sin embargo, esta baratura relativa también alcanzaba a aquella fracción de la fuerza de trabajo japonesa con una subjetividad productiva más compleja. Por ello, el capital también encontró en Japón una

incorporación del CNC supuso un salto cualitativo en la automatización del trabajo con la computarización de la calibración de la maquinaria; esto profundizó la codificación informática de los movimientos más finos del trabajador especializado, permitiendo que operadores con menor experiencia pudieran ejecutarlos automáticamente. Para alcanzar este nivel de automatización, fue indispensable el desarrollo de sistemas computarizados capaces de ejecutar dichos programas, así como de servomecanismos que tradujeran instrucciones digitales en movimientos físicos precisos de la máquina-herramienta (Boustan, Choi & Clingingsmith, 2022, pp. 7-8). Si bien en sus primeras aplicaciones esta tecnología se utilizó principalmente en producciones de bajo volumen, con el tiempo se integró crecientemente en la fabricación masiva de autopartes.

De forma paralela, la introducción de robots en la línea de montaje amplió aún más el horizonte de la automatización flexible. Los robots no sólo sustituyeron las habilidades motoras finas de los operarios especializados, sino que avanzaron en la automatización de un espectro más amplio de destrezas manuales, particularmente en el proceso de ensamblaje (Acemoglu & Restrepo, 2020, p. 2189; Boustan, Choi & Clingingsmith, 2022, p. 7). Inicialmente fueron empleados en tareas relativamente complejas, como la soldadura y la pintura de carrocerías, así como en operaciones más simples, tales como la manipulación de materiales y la alimentación de máquinas. Con el tiempo, su uso se expandió al ensamblaje final y al ajuste de componentes (Grinberg, 2023a, p. 150).

En conjunto, estas innovaciones tecnológicas—pero especialmente el desarrollo del CNC—dieron lugar a la automatización flexible, caracterizada por la introducción de sistemas técnicos adaptativos y reprogramables. Dichos sistemas aumentaron la capacidad de adaptación de la maquinaria ante cambios en el producto o el diseño sin requerir modificaciones físicas costosas, reduciendo así tiempos y costos de adecuación. No sorprende, por tanto, que fueran las empresas japonesas las que adoptaron con mayor rapidez estas innovaciones. Su uso se generalizó primero en Japón y Europa durante la década de 1970 y, con la creciente penetración del capital japonés en el mercado estadounidense, se extendió a EE. UU. a partir de la década de 1980 (Sturgeon & Florida, 2004, pp. 57-58). En este contexto, no es casual que haya sido en la empresa japonesa Toyota donde emergiera un

fuerza de trabajo capaz de realizar el trabajo de investigación y desarrollo de la microelectrónica de una manera más económica.

nuevo paradigma de organización del trabajo: el toyotismo o *lean production*, basado en la flexibilidad, la reducción de los tiempos de producción, la minimización de desperdicios y la producción ajustada (*just-in-time*). La combinación de estos avances tecnológicos y organizativos permitió a las empresas japonesas superar en productividad a sus competidoras estadounidenses y europeas, lo que las consolidó como líderes mundiales de la industria automotriz en la década de 1980.

En términos generales, la automatización flexible tuvo dos consecuencias concretas en la industria automotriz. Por un lado, no sólo incrementaron significativamente la productividad del trabajo, sino que transformaron sustancialmente el proceso laboral en sí mismo. Como vimos en las páginas anteriores, la tendencia general de los procesos de automatización ha sido la simplificación del trabajo manual, tanto dentro como fuera de la línea de montaje. Esta simplificación permitió que un número creciente de tareas pudiera ser realizado por trabajadores menos calificados y, por tanto, más baratos (Grinberg, 2023a, p. 151). Así, las nuevas tecnologías redefinieron las habilidades demandadas en la producción automotriz y, con ello, la composición óptima de la fuerza laboral en la industria.

Por otro lado, dado que los avances técnicos en la producción de autopartes fueron más acelerados que en el ensamblaje final, tanto las escalas óptimas de producción⁹⁹ como los perfiles de calificación exigidos a los trabajadores evolucionaron de manera diferenciada en cada sector (Fitzsimons, 2020, p. 72). Como resultado de estas transformaciones, desde la década de 1980 la industria ha atravesado una profunda reconfiguración interna. En primer lugar, las empresas terminales iniciaron un proceso de especialización vertical que supuso su transición de fabricantes integrales a ensambladoras finales y comercializadoras (Grinberg, 2023a, p. 153). Es decir, externalizaron una gran parte de las actividades productivas que anteriormente realizaban internamente y concentraron sus recursos en aquellas funciones consideradas “centrales”: el diseño del sistema general del vehículo, la producción de trenes motrices, el ensamblaje final y la comercialización del producto terminado (Gereffi, 2003, p. 213; Zapata, Hoshino & Hanono, 1990).

En segundo lugar, y como resultado directo de la externalización de actividades llevadas a cabo por las empresas terminales, los fabricantes de autopartes y componentes—

⁹⁹ Mientras que la escala óptima de producción para el ensamblaje final de automóviles es de aproximadamente 250,000 unidades al año, para la producción de motores o del sistema de propulsión es de un millón de unidades.

tanto empresas independientes como Magna o Continental, como escisiones de divisiones internas de las propias terminales, tales como Delphi (GM), Visteon (Ford) o Denso (Toyota)—comenzaron a especializarse en la producción no sólo de piezas individuales, sino de subconjuntos o módulos completos del automóvil (ver Sturgeon & Florida, 2004, Figura 3.3, p. 75), compatibles con múltiples modelos e incluso entre distintas marcas dando lugar a lo que se llamó el proceso de *modularización* (Guevara, 2010, p. 178). Muchos de estos capitales crecieron mediante la adquisición de productores más pequeños, lo cual los consolidó como “mega proveedores” capaces de abastecer a diferentes ensambladoras en una escala global (Grinberg, 2023a; Sturgeon & Florida, 2004, pp. 69–74).

La combinación de estos dos procesos impulsados por el cambio técnico—la simplificación del trabajo y la reconfiguración intrasectorial—ha estado en la base de la reestructuración geográfica de la industria durante las últimas décadas. Por un lado, la simplificación del proceso de trabajo transformó las estrategias de internacionalización de las empresas terminales, al permitirles aprovechar fuerzas de trabajo nacionales cualitativamente distintas, tanto en términos de costos relativos como de atributos productivos. Su estrategia principal de reducción de costos consistió en trasladar progresivamente parte de su producción a países con salarios más bajos, pero integrados a través de acuerdos comerciales regionales con los mercados tradicionales de la industria. Este fue el caso de España, Hungría, Polonia y la República Checa en relación con el mercado europeo, y de México en relación con el mercado estadounidense. En contraste, Japón—otro de los polos históricos de la industria—ha mantenido una estrategia más centrada en la producción nacional para abastecer su mercado interno de vehículos terminados. Una segunda estrategia geográfica consistió en relocalizar la producción en países con mercados nacionales o regionales emergentes y con alto potencial de expansión, como China, India y diversas economías del Sudeste asiático (Sturgeon & Florida, 2000, p. 13).¹⁰⁰ En estos casos, el objetivo fue relocalizarse directamente en países con mercados en crecimiento para acapararlos. Por último, como han señalado Fitzsimons y Guevara (2018, 2023) y Grinberg (2023a) extensamente, los casos de Brasil y Argentina presentaron un desarrollo distinto: aunque las empresas transnacionales del sector terminal reestructuraron sus operaciones allí

¹⁰⁰ Aunque, actualmente, China es el nuevo centro de la industria automotriz dado que es el mayor productor y exportador de automóviles del mundo. De igual manera, India se ha consolidado como uno de los principales productores a nivel global.

para ampliar su escala y abastecer a la región del MERCOSUR desde su conformación en la década de 1990, su competitividad continúa basada en la apropiación de renta de la tierra.

Por otro lado, el proceso de modularización también contribuyó de manera decisiva a la reconfiguración territorial, particularmente en el ámbito de la producción de autopartes. Dado su alcance global, las empresas terminales comenzaron a privilegiar a proveedores capaces de fabricar módulos completos, ya que sólo estas empresas contaban con la escala y presencia internacional necesaria para acompañarlas en sus estrategias de expansión. Esto no sólo reducía los costos derivados de formar nuevos proveedores en cada mercado, sino que, además, aseguraba una mayor homogeneidad en la producción. Sin embargo, en la medida en que los módulos o subsistemas completos son más voluminosos y difíciles de transportar que las piezas individuales, las armadoras presionaron a sus proveedoras globales para relocalizar sus plantas cerca de los centros de ensamblaje (Sturgeon & Florida, 2004, pp. 69, 81). Como resultado, el suministro modularizado de autopartes pasó a estar dominado por proveedores globales que operan regionalmente, relocalizando su producción en los países de menores salarios dentro de cada región. De esta forma, lograron “resolver” la contradicción entre la necesidad de aprovisionamiento local para cada planta de ensamblaje y la exigencia de mantener economías de escala (Starosta & Fitzsimons, 2023, p. 12; Frigant & Zumpe, 2017). En síntesis, la modularización fue acompañada por una creciente regionalización de la proveeduría de autopartes.

3.2.2 La reestructuración de la industria automotriz en México (1982-2024)

3.2.2.1 Competencia internacional y transformación de la base de competitividad del sector automotriz en México

Bajo este marco general, es posible afirmar que la reestructuración multidimensional de la industria a escala global—y, como verá enseguida, de la industria automotriz en EE. UU. en particular—reconfiguró el sector automotriz en México. En este contexto, las transformaciones tecnológicas que como vimos, especialmente a partir de la década de 1970, modificaron los requerimientos de calificación en las distintas etapas del proceso productivo, condujeron a la necesidad de profundizar la diferenciación interna de las condiciones de reproducción del obrero colectivo empleado en el sector. En línea con lo planteado en el apartado 3.1.1, esto implicó que el capital automotriz enfrentara también la necesidad de expandir la subjetividad productiva—y, por ende, elevar el salario—de la fracción de la clase

obrero encargada de producir y aplicar el conocimiento científico en el proceso productivo; e, inversamente, degradar las condiciones de reproducción de los trabajadores directos de la producción, cuyas actividades fueron simplificadas por las transformaciones técnicas mencionadas.

Mientras los capitales automotrices japoneses contaban con la ventaja de operar en un mercado de trabajo que, desde su expansión en la década de 1950, presentaba una estructura de habilidades y de salarios jerárquicamente diferenciada—producto, en buena medida, de la explotación de fuerza de trabajo rural y femenina en las fases más simples de la cadena de producción de autopartes (Silver, 2003, p. 71)—, los capitales estadounidenses y europeos enfrentaron mayores dificultades, debido a la estructura relativamente indiferenciada de sus mercados laborales, resultado de las políticas “keynesianas” implementadas en las décadas previas (1940-1970) (Grinberg, 2023a).¹⁰¹ En consecuencia, *la única manera en que los capitales estadounidenses y europeos podían hacerle frente a la superior competitividad de los capitales japoneses era a través de reproducir, en sus propios procesos nacionales de acumulación de capital, esta estructura diferenciada de condiciones de trabajo que era acorde con las nuevas condiciones técnicas de la producción.*

Además del impacto de las políticas estatales neoliberales que debilitaron el poder de negociación de los trabajadores en esos países, los capitales automotrices que operaban en EE. UU. lograron diferenciar las condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo que explotaban de diversas maneras. En primer lugar, a través de la subcontratación de una gran cantidad de actividades, en particular por parte de las *Big Three* (Ford, General Motors (GM) y Chrysler). Como vimos anteriormente, esto implicó la externalización de actividades productivas por parte de los capitales del sector terminal y su consecuente especialización en

¹⁰¹ De hecho, el propio modelo de producción fordista, surgido en el seno de la industria automotriz estadounidense, había requerido una reproducción relativamente homogénea de las distintas fracciones de la fuerza de trabajo para contener el descontento que generó—especialmente entre los trabajadores directos—la pérdida de control sobre su actividad productiva provocada por la introducción de la cadena de montaje móvil. Más aún, la fracción de la clase obrera directamente involucrada en el proceso productivo había gozado de cierta fuerza política frente al capital durante el periodo anterior, precisamente porque la pericia manual del obrero aún ocupaba un lugar central en la producción. No obstante, con el desplazamiento de esa pericia manual por efecto del cambio técnico, dicha fracción perdió la base material de su poder político, el cual había sido fundamental para alcanzar mejoras en sus condiciones de vida durante la etapa del Estado de bienestar (Clarke, 1988; Iñigo Carrera, 2013).

aquellas más esenciales y de mayor valor agregado.¹⁰² Por ello, como señalan Sturgeon y Florida (2004, Figura 3.1, p. 54), fue el sector de autopartes—y no el de ensamblaje final—la verdadera fuente de crecimiento del empleo en la industria automotriz de Estados Unidos desde finales de la década de 1980 hasta el año 2000.

Un aspecto especialmente relevante era que los trabajadores subcontratados quedaban fuera del paraguas de protección del sindicato United Auto Workers (UAW), lo que permitía degradar sus condiciones de reproducción con mayor facilidad.¹⁰³ Como señalan Thomas Kier y James Rubenstein (2008, p. 276), la subcontratación impulsada por las *Big Three* constituye el factor más determinante en la reducción de la afiliación sindical en la industria automotriz estadounidense durante las últimas décadas.¹⁰⁴ En términos generales, la subcontratación implica que, aunque los capitales del sector terminal ya no realizan directamente muchas de las actividades productivas, continúan ejerciendo el “mando” sobre la cadena a través de su papel como “integradores del sistema”, una función indispensable en la industria automotriz debido a la alta interdependencia que existe entre los distintos componentes que conforman el automóvil (MacDuffie, 2013; Starosta & Fitzsimons, 2023, p. 11; Sturgeon et al., 2008, pp. 307, 308). Esto les permite apropiarse de cualquier ganancia extraordinaria generada en los distintos nodos de la cadena de valor y, en consecuencia, beneficiarse de los menores salarios pagados por los productores de autopartes—incluidos

¹⁰² Desde su irrupción en la década de 1950, las empresas terminales japonesas (Honda, Nissan, Toyota, entre otras) ya contaban con esta estructura organizacional. En términos generales, la industria automotriz japonesa se conformó desde entonces por un reducido número de empresas terminales que dominaban verticalmente la cadena de producción y concentraban sus recursos en el ensamblaje final, mientras que un vasto conjunto de pequeños capitales se dedicaba a la fabricación de autopartes. Esta configuración también les otorgó una ventaja competitiva frente a sus rivales estadounidenses y europeos ante las nuevas condiciones técnicas de producción.

¹⁰³ La propia UAW se vio obligada a respaldar este proceso de subcontratación como una estrategia para enfrentar la innegable pérdida de competitividad de las empresas automotrices estadounidenses frente a sus competidoras japonesas. No obstante, a partir de 1984, logró negociar que la tasa de subcontratación se mantuviera en un rango de entre el 30 y el 50 % de las actividades totales (Coriat, 1992, pp. 217-218). Más allá de este caso específico, estas nuevas condiciones diferenciadas de reproducción de la fuerza de trabajo impuestas por los cambios tecnológicos representaron un desafío estructural para las formas tradicionales de representación sindical. La fragmentación creciente del proceso productivo se tradujo también en una fragmentación de los intereses materiales entre las distintas fracciones de la clase obrera, dificultando la articulación de demandas comunes y debilitando la capacidad de acción colectiva unificada.

¹⁰⁴ La UAW pasó de tener 1.5 millones de miembros en 1979 a 500,000 en 2006 (Klier & Rubenstein, 2008, p. 277).

los “mega proveedores” del primer anillo—a sus trabajadores; de lo contrario, no habrían promovido este proceso de terciarización productiva.¹⁰⁵

Al mismo tiempo, la subcontratación ha permitido a las terminales destinar una mayor proporción de su capital en el diseño, la innovación y las funciones de integración del sistema, es decir, en las actividades de mayor valor agregado. Estas inversiones incluyen también los crecientes costos de reproducción de la fuerza de trabajo más compleja involucrada en dichas tareas, lo que, a su vez, ha elevado las escalas de producción en estos segmentos más “rentables” y reforzado las barreras de entrada para el resto de los capitales de la cadena. En definitiva, la subcontratación profundiza la diferenciación de las condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo, ya que permite al capital automotriz reproducir y explotar de *manera diferenciada* a los distintos órganos del obrero colectivo, al pasar a ser explotados por capitales individuales con capacidades de valorización distintas, en lugar de serlo integralmente por un sólo capital. De este modo, se debilita la base material de la unidad política de la clase obrera y el capital en su conjunto reduce la magnitud de capital variable desembolsado al exacerbar la diferenciación de las condiciones de reproducción de fuerzas de trabajo de diversa complejidad (Starosta & Fitzsimons, 2023).

En segundo lugar, y en estrecha articulación con lo anterior, los capitales automotrices que operaban en EEE. UU. también lograron la diferenciación de las condiciones de

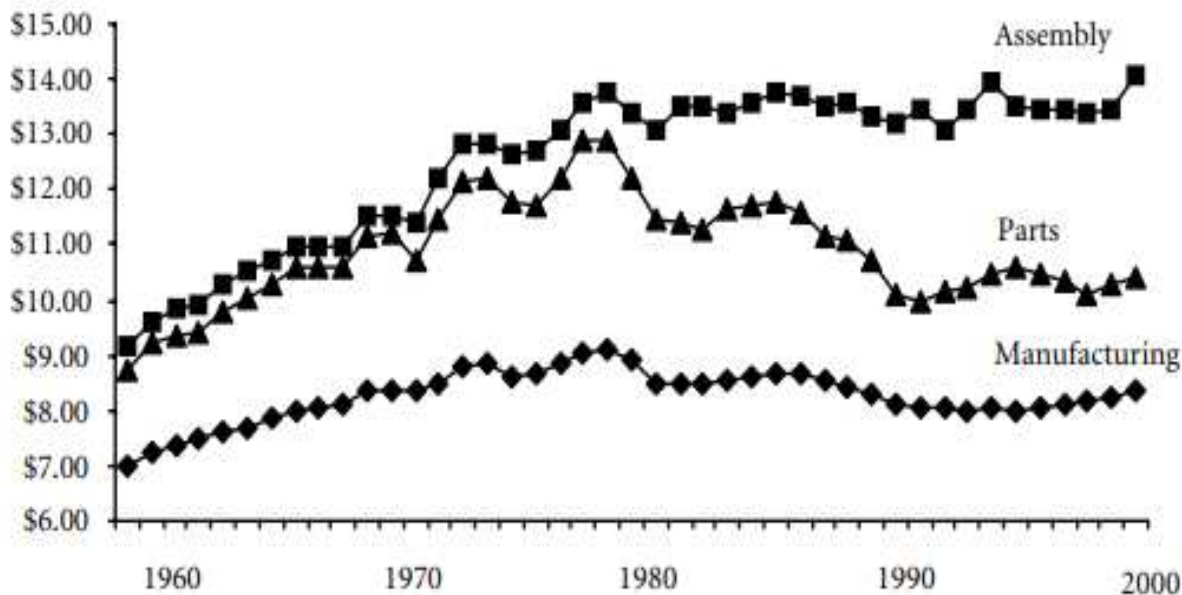
¹⁰⁵ No obstante, es necesario explicar el mecanismo concreto a través del cual los menores salarios en la rama de autopartes se *traducen* en ganancias extraordinarias para los capitales del sector terminal. Como señalan Starosta y Fitzsimons, “si bien es cierto que uno de los motivos conscientes por el cual los capitales normales tercerizan la fabricación es el beneficio que obtienen del empleo de “mano de obra barata” localizada en regiones de bajos salarios o sectores no-sindicalizados, [la literatura especializada] simplemente asume que esos menores costos no podrán ser (totalmente) retenidos por los contratistas o proveedores, sino que serán apropiados por las “empresas líderes” en la cadena” (2023, p. 5). En consecuencia, en el caso específico de la industria automotriz, resulta necesario explicar *cómo es que las terminales obtienen beneficios extraordinarios de la subcontratación si son los productores de autopartes quienes explotan directamente a la fuerza de trabajo más barata dentro del sector y, a su vez, por qué estos capitales de autopartes se ven impedidos de retener en su totalidad las ganancias extraordinarias que extraen de dicha explotación*. A riesgo de simplificar, esto en parte ocurre así porque la competencia por abastecer a las terminales conduce a que los capitales de autopartes—en primer lugar, los mega proveedores del primer anillo y, de manera subordinada, los pequeños capitales de anillos inferiores, que no compiten directamente por vender a las terminales sino principalmente por abastecer a estos mega proveedores—abaratén sus mercancías hasta un punto tal que sólo pueden sostener esos precios mediante la explotación de una fuerza de trabajo particularmente barata. En el caso de los pequeños capitales mencionados, esto se ve reforzado, además, por el hecho de que—como ya señalé (ver nota al pie 60)—el precio que regula su valorización se sitúa por debajo de los precios de producción normales (ver Inígo Carrera, 2013, p. 136 y ss.). De este modo, las empresas terminales logran apropiarse indirectamente de la ganancia extraordinaria, generada en buena medida a partir de la explotación de esta fuerza de trabajo barata, al adquirir insumos abarataados, mientras venden los automóviles finales a precios de producción normales.

reproducción de la fuerza de trabajo mediante un proceso de relocalización de la producción automotriz—y, en particular, de la producción de autopartes—hacia los estados del sur del llamado *Auto Alley* (Alabama, Georgia, Kentucky, Mississippi, Carolina del Norte, Carolina del Sur y Tennessee).¹⁰⁶ Esta estrategia, conocida como *Southern Strategy* por la UAW, respondió a las condiciones más favorables que ofrecían dichos estados, caracterizados por niveles salariales más bajos y una tasa de sindicalización significativamente menor que la de los estados del norte, donde históricamente se había concentrado la producción (Indiana, Illinois, Michigan, Ohio y Wisconsin) (Kier & Rubenstein, 2008; Rubenstein, 1992, pp. 237-241).

No obstante, como he explicado en detalle—y es un aspecto que gran parte de la literatura especializada tiende a pasar por alto—, este desplazamiento territorial sólo fue posible a partir del salto cualitativo en la automatización desde la década de 1980, lo que simplificó diversos procesos de trabajo y permitió su realización por una fuerza de trabajo menos calificada y más barata en los estados sureños. Bajo esta misma lógica operaron los capitales automotrices europeos y japoneses que relocalizaron parte de su producción en Estados Unidos durante la década de 1980, en respuesta a los aranceles impuestos por el gobierno de Ronald Reagan: se instalaron en el sur del país y evitaron sistemáticamente la sindicalización de sus trabajadores. En conjunto, esta diferenciación interna de las condiciones de trabajo de la industria se expresó en que el salario promedio de los trabajadores del sector de autopartes—que había sido prácticamente equivalente al del sector terminal entre 1958 y 1978—se redujo en un 23 % en términos reales entre finales de la década de 1970 y comienzos de los años 2000, mientras que los salarios del sector terminal se mantuvieron relativamente constantes (Grinberg, 2023a, p. 152; Figura 8).

¹⁰⁶ Aunque las empresas estadounidenses mantuvieron la mayor parte de sus plantas de ensamblaje en los estados del norte, fueron principalmente los capitales asiáticos y europeos los que, al relocalizar su producción dentro de Estados Unidos, optaron por instalarse en los estados del sur (Crossa, 2024).

Figura 8. Salario promedio por hora de trabajadores en EE. UU. en la industria manufacturera en general, el ensamblaje de vehículos y el sector de autopartes 1958-2000 (en dólares de 1983)



Fuente: Extraído de Sturgeon & Florida (2004, p. 54).

Manufacturing = manufactura en general; Assembly = ensamblaje de vehículos; Parts = sector de autopartes.

Sin embargo, este proceso de diferenciación de las condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo llevado adelante por el capital automotriz en la región no se circunscribió al territorio estadounidense. También avanzó mediante el traslado a México de aquellos procesos de trabajo que requerían una subjetividad productiva tan degradada que su reproducción ya no necesitaba sostenerse dentro de las condiciones salariales generales vigentes en Estados Unidos—aun cuando éstas se habían deteriorado para ciertos segmentos de la clase obrera—(Iñigo Carrera, 2013, p. 72). En otras palabras, el capital automotriz empezó a relocalizar en México aquellos procesos de trabajo que, ya fuera por su materialidad específica o por la simplificación operada a través del cambio técnico, podían ser realizados más económicamente por la fuerza de trabajo mexicana, dados sus atributos productivos particulares, tanto técnicos como morales.¹⁰⁷ En suma, las formas específicas de reproducción de la fuerza de trabajo en México ofrecían al capital la posibilidad de

¹⁰⁷ En el primer capítulo, específicamente en la crítica a la perspectiva de la TMD, comenté acerca del carácter “técnico” y “moral” de los atributos productivos de la fuerza de trabajo. Recomiendo al lector revisarlo en la p. 47.

profundizar aún más en la diferenciación de las condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo, como respuesta a las exigencias impuestas por el cambio técnico.¹⁰⁸

Así, desde la década de 1980, el capital comenzó a dispersar los distintos momentos del proceso productivo en uno u otro lado de la frontera, en función de su grado de complejidad y, por tanto, del tipo de fuerza de trabajo requerido en cada caso. Este proceso condujo, con el tiempo, a la conformación de un complejo automotriz en América del Norte basado en la *integración productiva*—formalizada a través de acuerdos comerciales regionales, siendo el TLCAN, ahora T-MEC, su expresión más acabada—de fuerzas de trabajo nacionales con trayectorias históricas diferenciadas en la configuración de sus subjetividades productivas, y, por ende, con atributos productivos y valores distintos. Como esta integración productiva no suprime las fronteras nacionales, y, por tanto, reproduce las diferencias nacionales en las condiciones de reproducción de las fuerzas de trabajo involucradas, el capital se encuentra en condiciones de explotarlo de manera articulada pero diferenciada. Bajo la forma concreta de la competencia entre capitales automotrices individuales, el capital como un todo avanzó así en la producción de plusvalor relativo, al reducir los costos de reproducción del obrero colectivo regional mediante la fragmentación internacional de sus condiciones de reproducción.

En este contexto, la *reestructuración* de la industria automotriz en México a partir de la década de 1980 no se limitó a la reorientación de la producción del mercado interno hacia el mercado mundial, ni a la relocalización del aparato productivo del centro al norte del país o al cambio del modelo de industrialización del gobierno (*cf.* Carrillo, 1991, p. 493, 1993), ni tampoco a la transformación de su núcleo técnico-productivo (*cf.* Arteaga, 2000, pp. 110-138). Si bien todas estas modificaciones formaron parte del proceso, en un plano más profundo dicha reestructuración implicó una transformación en la base misma de la competitividad de la industria: *la valorización del capital en el sector dejó de sustentarse en la apropiación de renta de la tierra, mediada por el Estado, para pasar a hacerlo en la*

¹⁰⁸ A medida que se agotaban las reservas de fuerza de trabajo rural y barata en Japón, y que aumentaba el poder de negociación de los trabajadores en los niveles inferiores de la industria automotriz hacia finales de la década de 1960, también los productores japoneses comenzaron a trasladar la producción de estos niveles a países con salarios más bajos en el Este y Sudeste asiático, con el objetivo de contener los costos y mantener su competitividad internacional (Silver, 2003, p. 71).

*explotación de una fuerza de trabajo relativamente simple, barata y dócil.*¹⁰⁹ Esta transformación supuso, a su vez, que las empresas transnacionales comenzaran a operar en México bajo las condiciones técnicas y escalas de producción propias del mercado mundial. En este sentido, la reestructuración de la industria automotriz expresa, de forma sintética, la transformación *cualitativa* del modelo de acumulación de capital en el país como resultado de su subsunción a las dinámicas generales de la NDIT.

En el plano político-jurídico, más allá de los acuerdos comerciales regionales, este proceso de reestructuración estuvo mediado, más no determinado, por la política del gobierno mexicano en el sector. Como señalé en el capítulo anterior, el Estado había comenzado a promover las exportaciones con el decreto automotriz de 1977, cuyo objetivo era reducir el déficit comercial en el sector; sin embargo, para principios de la década de 1980 éstas aún no despejaban. El diagnóstico oficial sostenía que el sector terminal carecía de la suficiente competitividad para exportar debido a su ineficiencia productiva, atribuida a las elevadas cuotas de integración nacional exigidas por la normativa vigente (Carrillo, 1991, p. 488). En respuesta, los decretos automotrices de 1983 y 1993 buscaron fomentar las exportaciones del sector terminal mediante la liberalización total de la rama de autopartes, considerada ineficiente. Esta apertura permitiría reducir los costos de producción del sector terminal a través de importaciones y, al mismo tiempo, incrementar la eficiencia de la industria de autopartes al exponerla a la competencia internacional (Sosa, 2005, p. 204).

De manera paralela, se autorizó también la importación de vehículos terminados con el objetivo de elevar la competitividad general del sector. Así, bajo la forma ideológica que identificaba al modelo de la ISI como la principal causa de la ineficiencia en la industria, el gobierno emprendió una apertura indiscriminada tanto del sector terminal como del de autopartes. En este marco, las políticas económicas neoliberales constituyeron una de las mediaciones necesarias, es decir, una de las formas concretas a través de la cual se realizó la relocalización en México de los procesos de trabajo más simples de la cadena de producción automotriz regional, en particular aquellos correspondientes al sector de autopartes. Entonces, no fueron estas políticas en sí mismas las que determinaron dicho proceso, sino—

¹⁰⁹ Esta es, en realidad, la clave que permite comprender la diferencia entre las dos formas de industrialización (industrialización para la sustitución de importaciones e industrialización para la exportación) que ha experimentado el país a lo largo de su historia y que, según Jorge Carrillo (1993, p. 75), la tesis de la NDIT no lograba explicar cabalmente.

como se ha mostrado en detalle—las transformaciones técnicas de la industria automotriz a escala mundial.

Para concluir este apartado, y en coherencia con el desarrollo previamente expuesto, es necesario reconocer que, en términos generales, Crossa (2024) acierta al señalar que lo que ha tenido lugar es una *transferencia selectiva* de procesos de trabajo hacia México.¹¹⁰ No obstante, lo que me interesa subrayar es que esta división diferenciada del trabajo automotriz en la región no está determinada por una disparidad salarial arbitraria—en el sentido de que el salario en México no correspondería al valor real de la fuerza de trabajo—impuesta por estrategias imperialistas orientadas a la superexplotación de la fuerza de trabajo de la periferia (TMD), ni tampoco por el abatimiento artificial de los salarios derivado de un sistema corporativo-estatista de relaciones laborales (perspectiva institucionalista). Más bien, esta configuración regional de la industria automotriz responde a la propia evolución de la NDIT, estructurada en torno a la diferenciación internacional tanto de los atributos productivos como de los costos relativos de las diversas fuerzas de trabajo. En conclusión, el contenido general de este proceso de reestructuración no reside en las diferencias institucionales entre los tres países ni en la superexplotación de la fuerza de trabajo en México en sí misma—aunque esta pueda existir—, sino en la fragmentación internacional de la subjetividad productiva del obrero colectivo regional explotado por el capital como un todo. A continuación, revisaré las transformaciones concretas que esta reestructuración implicó tanto en el sector terminal como en el de autopartes.

3.2.2.2 Transformaciones en el sector terminal

En el sector terminal, las exportaciones pasaron de representar apenas el 4 % en 1980 al 82 % en junio de 1996 del total de la producción (Carrillo, 1997). Desde 1995, los niveles de exportación del sector se han mantenido por encima del 80 %, salvo durante la década 2000-2010, afectada por la crisis de la industria automotriz estadounidense, aunque nunca

¹¹⁰ Sin embargo, y en contraste con lo que plantea el propio Crossa (2024), esto sí implicó un proceso de desindustrialización automotriz en EE. UU., pues, aunque la industria automotriz fue el único sector manufacturero estadounidense que no experimentó una pérdida significativa de empleos desde los inicios de la globalización hasta el año 2000 (Sturgeon & Florida, 2004), después de esa fecha sí se produjo una pérdida de empleos considerable (ver Figura 15, correspondiente al sector de autopartes). De hecho, junto con la industria electrónica, fueron los sectores que más sufrieron desplazamientos de puestos de trabajo entre 1994 y 2010 como resultado de la relocalización de la producción en México (Scott, 2011).

descendieron más allá del 70 % (Figura 9).¹¹¹ El salto más drástico se produjo en 1995 en coincidencia tanto con la firma del TLCAN en 1994 como con la crisis del tequila, que impactó negativamente el mercado interno (Figura 9). Actualmente, la mayoría de las empresas terminales que producen en el país tienen una propensión exportadora superior al 90 % (Tabla 3, columna 4), están especializadas en la producción de camiones ligeros (pick-ups, SUV's, etc.),¹¹² que representan el 76 % de su producción, y el 79 % de sus exportaciones se destinan a Estados Unidos.

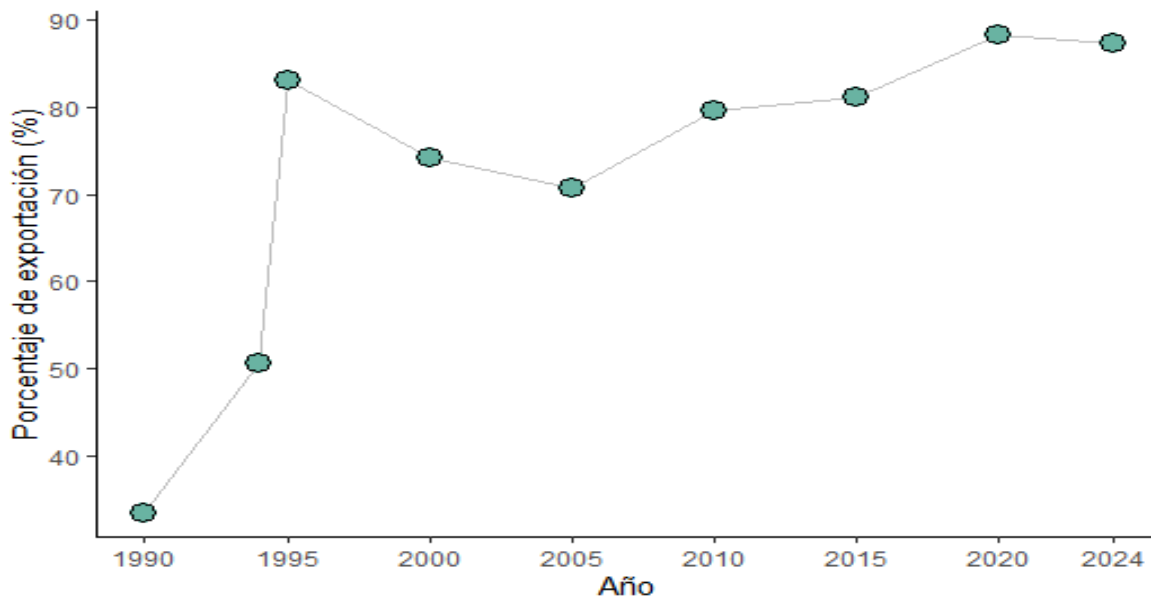
Además, en la actualidad, cerca de dos terceras partes del consumo interno de vehículos ligeros en México se cubren mediante importaciones (cálculo propio con datos de INEGI), lo que permite inferir que las operaciones del sector terminal en el país se encuentran en gran medida desvinculadas de la demanda interna. No obstante, esta desvinculación no responde a una supuesta insuficiencia del poder de consumo del mercado nacional derivada del carácter particular del ciclo del capital en economías dependientes—como sostiene la TMD (ver pp. 38, 39)—, dado que la reproducción ampliada del capital puede realizarse en el exterior y no forzosamente en el mercado interno (Lastra, 2018, p. 271). En otros términos, la venta de las mercancías no depende necesariamente del consumo de los trabajadores que las producen. De hecho, en 2024 la venta interna de vehículos ligeros alcanzó 1.4 millones de unidades (Tabla 3), lo que sitúa a México como el duodécimo mercado automotriz a nivel mundial, según la OICA. Más bien, esta desvinculación expresa que la reestructuración de la industria automotriz implicó una reorientación *cualitativa* de la producción conforme a las necesidades del mercado estadounidense. En este sentido, desde 2017 México se ha especializado en la producción de vehículos comerciales,¹¹³ en correspondencia con la evolución del patrón de consumo en Estados Unidos, que desde 2013 se ha concentrado en este segmento. En suma, la industria terminal en México pasó a orientarse, tanto cuantitativa como cualitativamente, hacia la exportación.

¹¹¹ Aunque la propensión de exportación de las empresas terminales no siempre ha sido la misma. Por ejemplo, para el periodo 1993-1994, las Big Three estadounidense tenían una propensión a la exportación casi del doble que la de Volkswagen y Nissan (Mortimore, 1995, Tabla 17, p. 41).

¹¹² Tomamos la clasificación del INEGI de camiones ligeros.

¹¹³ En este caso, usamos la clasificación usada por la OICA para diferenciar entre vehículos de pasajeros y vehículos comerciales.

Figura 9. Participación de las exportaciones en la producción de vehículos ligeros en México, 1990–2024



Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI.

La reorientación del sector automotriz hacia la exportación trajo aparejado un aumento significativo en la escala de producción. Por un lado, las plantas ensambladoras en México pasaron a especializarse en la fabricación de un número reducido de modelos, lo que elevó sustancialmente su productividad. Por otro, de acuerdo con datos de la AMIA, en 2021 doce de las veintiún plantas¹¹⁴ de vehículos ligeros en el país alcanzaban la escala mínima de producción eficiente de 250,000 unidades por año (dato obtenido de Bhaskar, 1980, p. 54).¹¹⁵ Incluso aquellas empresas que no alcanzan dicho umbral en una sola planta logran superarlo mediante la producción agregada de un mismo modelo en distintas instalaciones; tal es el caso de Toyota, que fabrica su pick-up *Tacoma* de manera simultánea en más de una planta para alcanzar una escala eficiente. A ello se suma que, desde la década de 1990, la calidad de las plantas de ensamblaje en México se ubica entre las más altas a nivel mundial, incluso por encima de algunas plantas localizadas en Japón y en el resto de América del Norte (Shaiken,

¹¹⁴ Según la AMIA, en el país existen veintidós plantas dedicadas a la producción de vehículos terminados, una de las cuales corresponde a la empresa china BAIC, ubicada en el estado de Veracruz. No obstante, de acuerdo con la información del INEGI, dicha planta no reportó producción alguna durante 2023 y 2024. Por esta razón, opté por excluirla de la contabilidad considerada en este análisis.

¹¹⁵ Existe todo un debate en torno a la escala mínima de producción eficiente en el sector terminal. Si bien la escala más aceptada se sitúa en torno a las 250,000 unidades anuales por planta, otros autores sostienen que dicha escala debe calcularse por modelo. Desde esta perspectiva, la producción eficiente implicaría alcanzar las 250,000 unidades por modelo, lo que se traduce en aproximadamente un millón de unidades anuales por planta en el caso de aquellas que ensamblan cuatro modelos distintos (Grinberg, 2023a, p. 164).

1994, 2001, pp. 246-247). En este contexto, no resulta casual que México se haya consolidado como el séptimo productor de automóviles a escala global.

Tabla 3. Producción total, exportaciones, propensión a la exportación y ventas en el mercado interno de vehículos ligeros por empresa en México, 2024

Marca (1)	Producción total (% del total) (2)	Exportación (% del total) (3)	Propensión a la exportación (4)	Ventas en el mercado interno (% del total) ^a (5)
Audi	144,223 (3.6%)	143,783 (4.1%)	99.7%	10,499 (0.7%)
BMW	95,151 (2.4%)	98,712 (2.8%)	100%	17,335 (1.1%)
Ford	386,776 (9.7%)	379,849 (10.9%)	98.2%	52,359 (3.5%)
General Motors	889,072 (22.3%)	830,820 (23.9%)	93.4%	205,043 (13.7%)
Honda	194,612 (4.9%)	232,433 (6.8%)	100%	42,336 (2.8%)
KIA	270,700 (6.8%)	206,246 (5.9%)	76.2%	104,384 (7%)
Mazda	209,303 (5.2%)	141,933 (4.1%)	67.8%	99,797 (6.7%)
Mercedes Benz	57,487 (1.4%)	63,799 (1.8%)	100%	12,905 (0.9%)
Nissan	669,941 (16.8%)	456,866 (13.2%)	68.2%	255,116 (17%)
Stellantis (Chrysler y Fiat)	419,426 (10.5%)	353,307 (10.1%)	84.2%	93,809 (6.3%)
Toyota	245,009 (6.1%)	245,121 (7%)	100%	121,968 (8.1%)
Volkswagen	382,312 (9.6%)	326,217 (9.4%)	85.3%	138,181 (9.2%)
JAC	25,391 (0.63%)	0 (0%)	0%	24,826 (1.7%)
Total	3,989,403	3,479,086	87.2%	1,496, 797 ^b

Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI.

^a Incluye vehículos importados.

^b El total incluye vehículos importados y vendidos por empresas que no aparecen en la tabla.

Esta reorientación de la producción hacia el mercado mundial—y, en particular, hacia el mercado estadounidense—implicó también un profundo *reacondicionamiento tecnológico* de las plantas de ensamblaje instaladas durante la etapa de la ISI, principalmente en la década de 1960, en el centro del país: Chrysler en Toluca, Estado de México; Ford en Cuautitlán, Estado de México (Carrillo, 1993, pp. 220-235); Nissan en Cuernavaca, Morelos (Rodríguez, 1992); y Volkswagen en Puebla (Bensusán & García, 1992).¹¹⁶ En otros casos, como el de GM en el entonces Distrito Federal, se produjo un abandono progresivo de las instalaciones

¹¹⁶ La planta de Volkswagen en Puebla tal vez sea el caso más importante de reacondicionamiento técnico de una planta de ensamblaje en el país. La empresa cerró su única planta en EE. UU. en 1988 y la demanda del mercado estadounidense fue absorbida por la planta de Puebla. En consecuencia, para 1998, esta planta ya producía 450,000 unidades por año, casi el doble de la escala mínima de producción eficiente y de lo que producía al principio de esa década (Gereffi, 2003; Sturgeon & Florida, 2004). Segú datos de la AMIA, actualmente es la planta de ensamblaje final de vehículos ligeros con la mayor capacidad de producción en México y con el mayor número de empleados.

(Cruz, 1992).¹¹⁷ Si bien estas plantas tradicionales comenzaron a producir para la exportación, continuaron siendo las principales abastecedoras del mercado interno en esta nueva etapa. De hecho, estas empresas “históricas” concentran hoy tanto las mayores ventas internas como los mayores volúmenes de producción en el país (Tabla 3). Según datos de la AMIA, en 2021 tres de las cuatro plantas reacondicionadas mencionadas superaban la escala mínima de producción eficiente de 250,000 unidades anuales, mientras que la restante se encontraba a poco más de 30,000 unidades de alcanzarla. En términos generales, estas plantas transitaron de operar con tecnologías obsoletas—en muchos casos, mediante el reciclaje de maquinaria proveniente de sus casas matrices—a hacerlo bajo los estándares técnicos propios del mercado mundial.

Más importante aún, con el objetivo de ampliar su capacidad exportadora, todos estos capitales—excepto Volkswagen—abrieron nuevas plantas con tecnología de punta en el norte del país y, posteriormente, algunas también en el Bajío. Esta relocalización respondió tanto a la necesidad de reducir los costos de transporte hacia EE. UU. como a la posibilidad de pagar salarios más bajos en comparación con los estados cercanos a la capital, además de los diversos incentivos ofrecidos por los gobiernos estatales. Fue el caso de GM en Ramos Arizpe, Coahuila, y más tarde en Silao, Guanajuato; Chrysler también en Ramos Arizpe; Ford en Hermosillo, Sonora; y Nissan en Aguascalientes. En conjunto, tanto el reacondicionamiento de las plantas tradicionales como la apertura de nuevas plantas en otras regiones del país explican por qué, entre 1978 y 1990, el aumento en la capacidad productiva del sector terminal concentró aproximadamente el 20 % de toda la inversión extranjera directa en México (Mortimore, 1995, p. 24).

En paralelo, y de manera más reciente, comenzaron a instalarse en el país nuevos capitales asiáticos y europeos que no contaban con presencia previa al proceso de reestructuración de la industria. Esta nueva oleada de inversiones en el sector terminal—que explica en buena medida el crecimiento exponencial de la industria durante la década pasada—respondió a un viraje estratégico de estos capitales desde el *onshoring* hacia el

¹¹⁷ Aunque el cierre de la planta GM México ubicada en Polanco, uno de los barrios más exclusivos de CDMX, ocurrió hasta septiembre de 1995, desde 1980 ya no producía vehículos para pasajeros dado que esa producción fue trasladada a la planta abierta en 1981 en Ramos Arizpe, Coahuila. De hecho, resulta coherente con lo planteado en el segundo capítulo que GM en esta planta de DF siguió trasladando maquinaria obsoleta desde EE. UU. hasta su cierre en 1995 (Cruz, 1992).

nearshoring en América del Norte. En lugar de relocalizar su producción directamente en Estados Unidos, optaron por hacerlo parcialmente en México con el objetivo de abastecer desde ahí una fracción del mercado estadounidense. Aunque este proceso requiere una explicación más detallada, dicho viraje estratégico puede entenderse como resultado de la creciente regionalización de las cadenas de producción iniciada tras la crisis de 2008 y posteriormente profundizada por la guerra comercial entre China y Estados Unidos, la pandemia de COVID-19 y diversos conflictos bélicos.

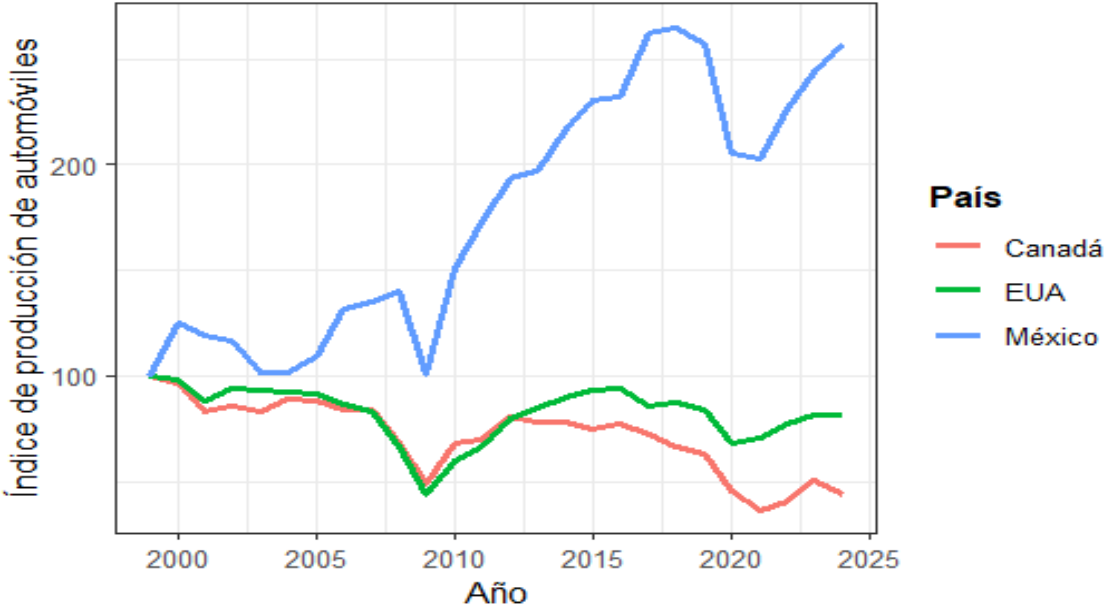
En esta nueva oleada, Honda fue la primera en arribar, estableciéndose en Jalisco durante la década de 1990. Posteriormente, en 2004, Toyota inauguró una planta en Tijuana para producir *pick-ups*. Más adelante, durante el denominado *boom* de la industria automotriz en México—entre 2009 y 2020—, GM abrió una nueva planta en San Luis Potosí en 2013; Mazda se instaló en Guanajuato en 2014; Kia en Nuevo León en 2016; Audi en Puebla en 2017; JAC en Hidalgo ese mismo año; BMW en San Luis Potosí en 2019; y tanto Honda como Toyota abrieron nuevas plantas en Guanajuato. Como puede observarse, bajo esta estrategia de *nearshoring* el grueso de las inversiones dejó de concentrarse en el norte del país y se desplazó hacia la región del Bajío.

De acuerdo con la AMIA, México cuenta actualmente con una capacidad instalada para producir más de cinco millones de unidades por año. No obstante, desde una perspectiva regional, puede observarse que el sector terminal continúa concentrado predominantemente en territorio estadounidense. Si bien la producción de vehículos terminados en México creció en más de un 150 % entre 1999 y 2024, mientras que en Canadá y EE. UU. se redujo en un 57 % y 19 %, respectivamente (Figura 10), Estados Unidos sigue concentrando actualmente el 67 % de la producción del sector terminal a nivel regional. De hecho, a lo largo de todo ese periodo, su participación en la producción de vehículos terminados apenas se retrajo en seis puntos porcentuales (Figura 11).

Esta persistente concentración productiva en el ensamblaje se refleja también en la distribución del empleo automotriz en América del Norte. En este plano, el crecimiento relativo del empleo en México—resultado del proceso de relocalización productiva—ha sido considerablemente menos pronunciado en el sector terminal que en el de autopartes (Figura 12). Ello se explica, como ya se señaló, porque las empresas ensambladoras no han sido los actores principales en la relocalización de actividades hacia países con menores costos

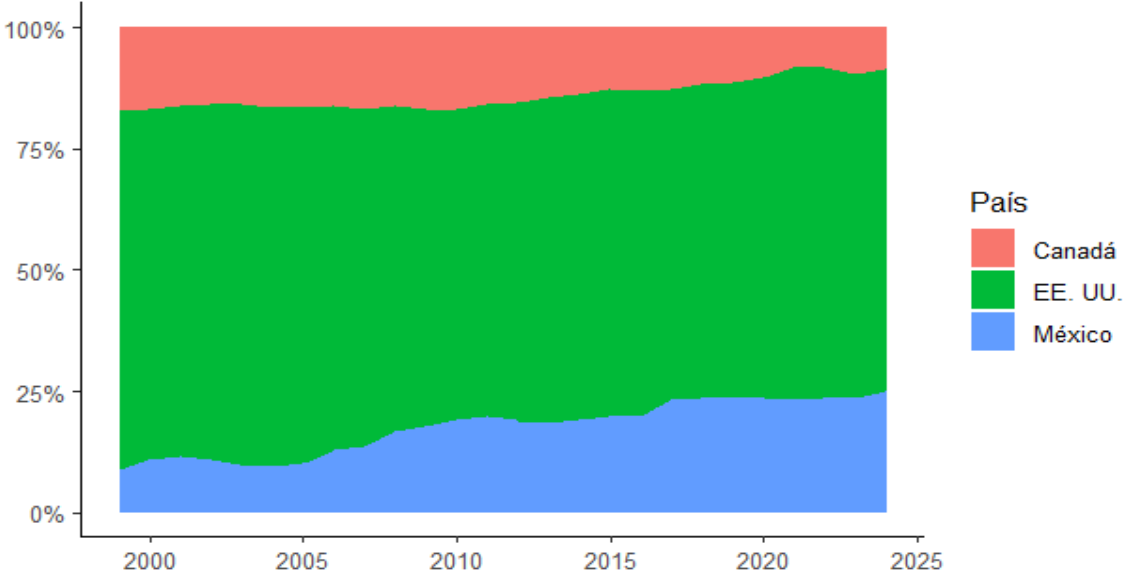
laborales, papel que ha recaído, en mayor medida, en los llamados “mega proveedores” del sector de autopartes (Frigant & Zumpe, 2017; Starosta & Fitzsimons, 2023).

Figura 10. Evolución del ensamblaje final de vehículos ligeros en América del Norte, 1999-2024 (índice base 100 = 1999)



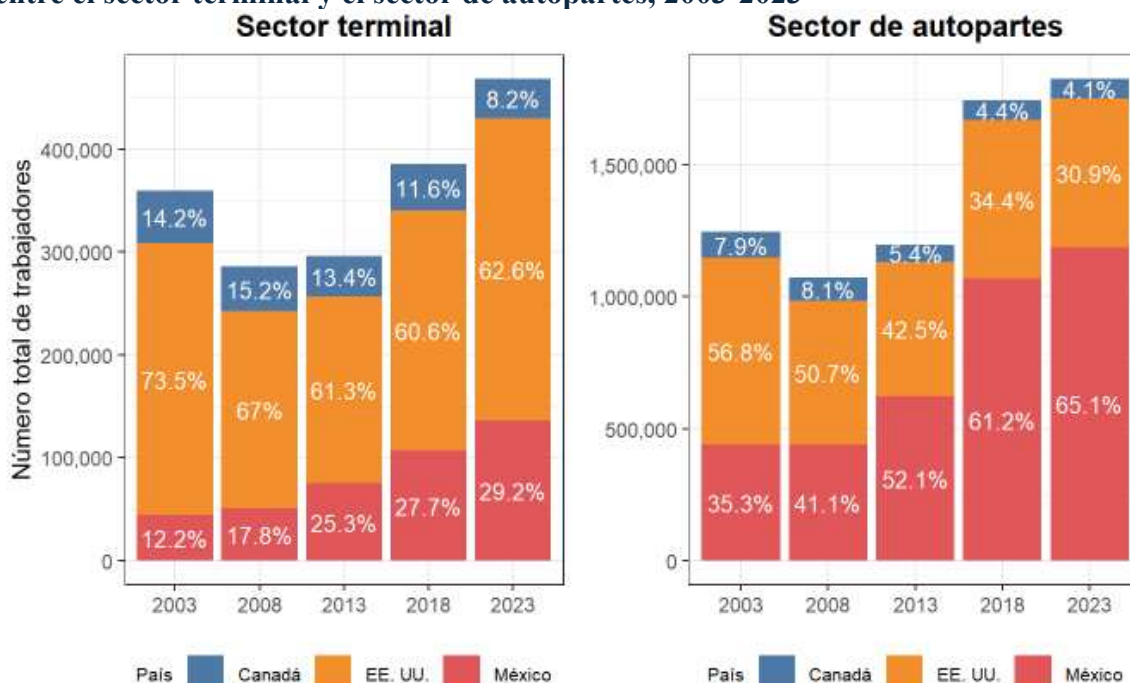
Fuente: Elaboración propia con datos de la OICA e INEGI.

Figura 11. Distribución porcentual del ensamblaje final de vehículos en América del Norte, 1999-2024



Fuente: Elaboración propia con datos de la OICA e INEGI.

Figura 12. Distribución del empleo automotriz en América del Norte: comparación entre el sector terminal y el sector de autopartes, 2003-2023



Fuente: Elaboración propia con datos de U.S. Bureau of Labour Statistics, Statistics Canada e INEGI.

Sector terminal: código SCIAN¹¹⁸ 3361; Sector de autopartes: código SCIAN 3362.

En resumen, si bien es posible concluir que existe una cierta relocalización del sector terminal hacia México—posibilitada en buena medida por el hecho de que el ensamblaje final combina procesos automatizados con procesos intensivos en trabajo—, dicha tendencia ha sido claramente limitada. Las ensambladoras no sólo han conservado en sus países de origen las actividades de mayor complejidad, como el diseño y desarrollo tecnológico (Crossa & Delgado Wise, 2021), sino también una proporción significativa de los procesos mismos de ensamblado, ya sea en EE. UU. o, en el caso de los capitales asiáticos y europeos, en sus propios territorios, desde donde abastecen el mercado estadounidense.¹¹⁹ Por último, un indicio adicional del carácter limitado de la relocalización del sector terminal hacia México es la exclusión del país de la producción de vehículos eléctricos e híbridos hasta hace

¹¹⁸ Sistema de Clasificación Industrial de América del Norte.

¹¹⁹ Casi todas las marcas que operan en México, con excepción de las chinas, también tienen operaciones en Estados Unidos, generalmente a una escala mayor. Incluso Volkswagen, que había cerrado su planta en ese país en 1988 para abastecer el mercado estadounidense desde su planta en Puebla, volvió a abrir una nueva planta en EE. UU. en 2011. El único caso de una relocalización total de su producción desde Estados Unidos hacia México fue el de Mazda, que cerró su planta en territorio estadounidense en 2012 y abrió una nueva en México entre 2013 y 2014 (Klier & Rubenstein, 2020, p. 52).

muy pocos años. No fue sino hasta 2022 que Ford y GM comenzaron a fabricar un modelo eléctrico cada una en territorio mexicano. No obstante, la participación de México en el proceso de electrificación de la industria—el cual ha sido el principal motor de su desarrollo durante la última década—aún es bastante marginal dentro del sector terminal.

3.2.2.3 Transformaciones en el sector de autopartes

En términos generales, el sector de autopartes también atravesó un proceso de reorientación hacia la exportación y de desnacionalización, con la única gran excepción de la empresa mexicana NemaK—que ocupa el puesto 51 a nivel mundial (Sturgeon et al., 2016, p. 12)—así como de pequeños capitales nacionales que participan en la producción de los componentes más simples o en la provisión de materias primas para los “mega proveedores” que operan en el país. Esta transformación fue impulsada por la liberalización sectorial promovida por el Estado y se materializó principalmente mediante inversiones *greenfield*, a diferencia de lo ocurrido en los países de Europa del Este que—aunque también fueron incorporados de manera periférica a un mercado tradicional de la industria automotriz—lo hicieron sobre todo a través de adquisiciones de compañías locales (Frigant & Zumpe, 2017, p. 80). Como resultado de este proceso, México se consolidó como el cuarto productor mundial de autopartes: el 87 % de su producción se destina a la exportación, y de este total, el 88 % tiene como destino el mercado estadounidense. Desde 2002, el país superó a Canadá como principal proveedor de autopartes de Estados Unidos (Klier & Rubenstein, 2008, Figura 13.3) y, de acuerdo con la Industria Nacional de Autopartes (INA), actualmente el 43 % de las importaciones estadounidenses en este rubro provienen de México, seguido a considerable distancia por Canadá (10 %) y China (7 %). Asimismo, de las 61 autopartes clasificadas a seis dígitos en el Sistema Armonizado (SA), México presenta una ventaja comparativa revelada (ver nota al pie 121) en 41 de ellas, lo que da cuenta de una marcada especialización comercial en esta rama de la producción.

No obstante, esta especialización no ha sido homogénea ni ha tenido los mismos efectos en el conjunto del sector. Por el contrario, es posible identificar dos tendencias de largo plazo en la industria de autopartes, estrechamente vinculadas con el proceso general de reestructuración de la industria automotriz. A continuación, desarrollo cada una de ellas.

3.2.2.3.1 Relocalización de producciones “intensivas en capital”

*La primera de ellas es la relocalización hacia México de actividades consideradas entre las más automatizadas y de mayor “intensidad de capital” en la producción automotriz, particularmente todas aquellas relacionadas con el módulo de propulsión del vehículo: motores, sistemas de transmisión y el tren motriz.*¹²⁰ Para analizar en detalle esta dinámica de relocalización de actividades más automatizadas, centraré la atención en la producción de motores, utilizando un estudio de caso. Es importante señalar que son los capitales del sector terminal los que, en su mayoría, asumen este tipo de producciones en el país, lo que les ha permitido a los trabajadores de estas producciones disfrutar de mejores condiciones de trabajo en comparación con otras áreas dentro del sector de autopartes.

Este proceso comenzó a configurarse a partir de los primeros años de la década de 1980, en un contexto de creciente competencia internacional orientada a la reducción de los costos de los insumos productivos. En ese marco, algunos capitales del sector terminal empezaron a instalar nuevas plantas con tecnología avanzada en el norte de México y en la región del Bajío, específicamente orientadas a la producción de motores para su exportación hacia Estados Unidos. Como señalé antes, fue precisamente este escenario competitivo el que llevó a las empresas terminales a aceptar los términos del decreto automotriz de 1977, el cual, de facto, las obligaba a localizar en México producción de motores destinados a la exportación (Shapiro, 1993). Para 1988, el país ya exportaba 1.4 millones de motores anualmente, y el valor de estas exportaciones se había quintuplicado entre 1982 y 1988 (Zapata, Hoshino & Hanono, 1990, pp. 31, 33). Como destacan Shaiken y Herzenberg (1989), así como Shapiro (1993), el éxito alcanzado en este rubro constituyó el principal antecedente que llevó a las empresas terminales a considerar rentable también la exportación de vehículos terminados desde México.

Entre las instalaciones más representativas de este primer ciclo de relocalización se encuentran la planta de Ford en Chihuahua (1983), la de GM en Ramos Arizpe, Coahuila (1981), la de Nissan en Aguascalientes (1982) y la de Honda en Jalisco (1987). A ello se sumó la modernización tecnológica de la planta que GM había establecido durante la ISI en Toluca, Estado de México, en 1965, adaptada posteriormente para la exportación de partes

¹²⁰ El módulo de propulsión del vehículo es considerado el más complejo y el núcleo de la estructura del automóvil. Por ejemplo, la producción de motores por lo general es mucho más automatizada que la del ensamblaje final.

del motor. Este proceso se intensificó en décadas recientes con nuevas inversiones: GM inauguró otra planta en Silao, Guanajuato en 2001; Volkswagen hizo lo propio en 2013; y tanto Mazda como Honda abrieron plantas en ese mismo estado en 2014. Actualmente, de acuerdo con datos de la AMIA, estas plantas muestran una capacidad de producción diversa, aunque en todos los casos se ubican dentro de dos umbrales: entre las 250,000 y 500,000 unidades por año, y la gran mayoría entre las 650,000 y 800,000 unidades. Es decir, la mayoría de ellas está cerca de la escala mínima de producción eficiente. Si bien en México ya se producían y exportaban motores durante la ISI, tal como vimos en el capítulo anterior, las exportaciones post reestructuración son producto de nuevas instalaciones y de procesos de trabajo plenamente integrados en los estándares técnicos, organizativos y de escala del mercado mundial.

Los efectos de este proceso se reflejan también en la evolución del empleo y del patrón comercial del sector. En términos de empleo, el número de trabajadores ocupados en México en el conjunto del módulo de propulsión—que comprende motores, partes de motor y sistemas de transmisión—ha mostrado una tendencia ascendente a lo largo de las últimas décadas. De hecho, durante el siglo XXI, la brecha en el empleo de estas actividades con respecto a Estados Unidos se ha ido reduciendo progresivamente (Figura 13). A su vez, el análisis del índice de ventajas comparativas reveladas (VCR)¹²¹ para las 61 autopartes exportadas por México en 2022, clasificadas según el SA a seis dígitos, muestra que el país presenta una VCR particularmente elevada en los motores de pistón alternativo para vehículos automotores, los cuales constituyen, además, la novena autoparte con mayor VCR entre las analizadas (Tabla 4). Ello indica que México cuenta con una *especialización comercial revelada* en la exportación de motores y, en este sentido, confirma la importancia

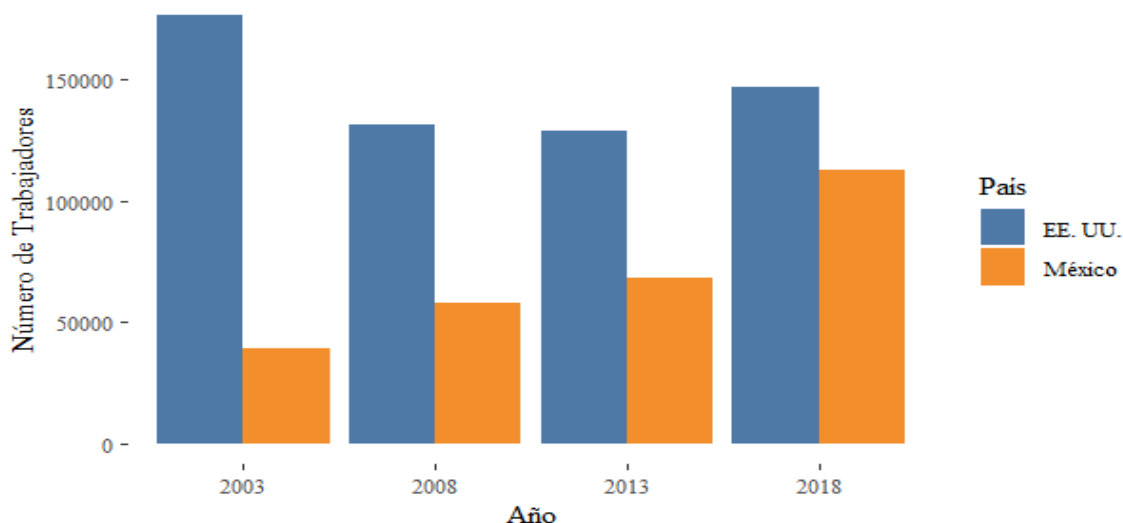
¹²¹ El indicador de VCR desarrollado por Béla Balassa (1965) muestra la relación entre la importancia de una categoría del SA para un país y su importancia en términos del total de exportaciones mundiales. En otras palabras, permite identificar en qué productos o sectores un país está relativamente especializado en el comercio internacional, a partir de su patrón efectivo de exportaciones. Se calcula como el cociente entre la participación de un producto en las exportaciones totales de un país y la participación de ese mismo producto en las exportaciones mundiales totales:

$$VCR_{i,j} = \frac{X_{i,j}/X_i}{X_j/X}$$

donde $X_{i,j}$ son las exportaciones del país i del producto j , X_i las exportaciones totales del país i , X_j las exportaciones mundiales del producto j y X las exportaciones mundiales totales. Un valor mayor que 1 indica que el país presenta una ventaja comparativa revelada en ese producto; un valor menor que 1 indica desventaja.

que ha adquirido la relocalización hacia el país de procesos de trabajo relativamente intensivos en capital dentro del sector de autopartes. Este resultado plantea la necesidad de explicar esta dinámica y de ponerla en discusión con la literatura especializada.

Figura 13. Número de trabajadores en el módulo de propulsión en EE. UU. y México, 2003-2018



Fuente: Elaboración propia con datos de U.S. Bureau of Labour Statistics e INEGI. Códigos SCIAN: 33631, 33635.

En este contexto, la apertura de la planta de motores de Ford en Chihuahua en 1983 constituyó, en su momento, uno de los casos más paradigmáticos de la relocalización de procesos de trabajo con mayor “intensidad de capital” hacia países periféricos. El estudio de caso realizado por Shaiken y Herzenberg (1989) durante la década de 1980 muestra que, desde el punto de vista tecnológico, esta planta se encontraba entre las más avanzadas de Ford a nivel mundial y que, en un lapso relativamente breve, alcanzó niveles de eficiencia equivalentes al 85 % y de productividad cercanos al 75 %¹²² en comparación con sus contrapartes en Estados Unidos y Canadá. Asimismo, desde esa época ya operaba bajo los métodos flexibles de trabajo propios del modelo japonés de producción.

¹²² Según Shaiken (1994), los menores niveles de productividad se explicaban exclusivamente por el hecho de que las plantas en Estados Unidos seguían siendo más automatizadas que las mexicanas. En efecto, aunque Ford introdujo en México tecnologías de punta en casi todas las áreas de producción, decidió transferir tecnologías menos avanzadas en aquellas fases del proceso más intensivas en trabajo, como el ensamblaje final del motor.

Tabla 4. Las diez autopartes exportadas por México con mayor VCR, 2022

Producto (categoría del SA de seis dígitos)	Índice de VCR (ver nota al pie 121)
Receptores de radio con alimentación externa, sin aparato de reproducción de sonido (852729)	15.4
Receptores de radio con alimentación externa, con aparato de reproducción o grabación de sonido (852721)	10
Partes de asientos (940190)	8.8
Arneses eléctricos (854430)	8.4
Cerraduras del tipo utilizado en vehículos automotores, de metal común (830120)	5.9
Volantes de dirección, columnas de dirección y cajas de dirección para vehículos automotores (870894)	5.8
Cinturones de seguridad para vehículos automotores (870821)	5.5
Aparatos de alumbrado o de señalización visual, n.e.p. (n.e.p. = no expresados ni comprendidos en otra parte) (851220)	5.1
Motores de émbolo (pistón) alternativo, de encendido por chispa, de cilindrada superior a 1 000 cm ³ (840734)	5
Partes de motores de encendido por chispa, excepto los destinados a aeronaves (840991)	4.6

Fuente: Elaboración propia con base en datos de CEPPI-BACI (2022). La muestra de 61 códigos a seis dígitos del Sistema Armonizado (SA) correspondientes al sector de autopartes fue tomada de Drelich-Skulska y Bobowski (2021, p. 188).

A partir de este tipo de experiencias, diversos autores concluyeron, en distintos momentos, que las plantas más intensivas en capital instaladas en México desde la década de 1980 no podían ser explicadas adecuadamente por la teoría de la NDIT formulada por Fröbel, Heinrichs y Kreye (1980), dado que dicha teoría preveía únicamente la relocalización de manufacturas intensivas en trabajo hacia la periferia (Carrillo, 1993; De la Garza, 2006; Dombois, 1985; Gómez, 2023). Según Carrillo (1993, pp. 73-74), si bien la teoría de la NDIT había sido útil para explicar la relocalización de la industria textil y electrónica durante las décadas de 1960 y 1970, el caso mexicano mostraba que ya no resultaba adecuada para comprender las transformaciones de la industria automotriz a partir de la década de 1980.¹²³

¹²³ Considero importante abordar esta discusión debido a que casos como éste han sido utilizados por los defensores del enfoque de las CGV para argumentar que el desarrollo de la industria automotriz en México ha seguido una trayectoria de escalamiento industrial. Por otro lado, aunque Crossa ofrece una crítica a estas posturas, su análisis no profundiza en explicar cómo también se ha producido en México la relocalización de actividades productivas de mayor intensidad de capital y, en principio, más complejas, incluso si este fenómeno ha sido mucho menos extendido que la relocalización de producciones intensivas en trabajo. De hecho, también la literatura anglosajona sobre las CGV suele pasar por alto esta dimensión de la relocalización hacia México de actividades más intensivas en capital (*cf.* Sturgeon, Van Biesebroeck & Gereffi, 2007, pp. 31-36).

El argumento central de estas críticas consistía en que, cuanto más automatizados son los procesos productivos, menor es el peso relativo del valor de la fuerza de trabajo en el valor total del producto. Por tanto, los bajos salarios en la periferia desempeñarían un papel cada vez menos relevante en la relocalización de actividades automotrices hacia países “semindustrializados” orientados a la exportación. En este sentido, y en oposición a la idea de que el gobierno es un simple “títere” de la dinámica económica internacional (Carrillo, 1993, p. 43), estos autores sostenían que las políticas de fomento a las exportaciones impulsadas por el Estado mexicano constituían el principal factor explicativo del traslado de plantas automotrices exportadoras al país (Carrillo, 1993, pp. 74-75; Dombois, 1985; Jenkins, 1984, p. 50).¹²⁴

En mi opinión, esta “explicación alternativa” no resulta del todo sólida. En primer lugar, obliga a preguntarse por la necesidad de existir de la política de “promoción de exportaciones” del gobierno mexicano. Cuestión que estos autores no abordan, sino que asumen como una premisa exterior al análisis, y desde cuyo carácter incuestionado se pretende explicar todo lo demás. De este modo, la explicación termina reducida a los burócratas nacionales como sujetos sociales cuya abstracta voluntad rige el movimiento histórico. En segundo lugar, esta perspectiva presenta también limitaciones en el plano empírico. Las políticas neoliberales de fomento a las exportaciones no fueron exclusivas del gobierno mexicano en la región; sin embargo, los países sudamericanos no alcanzaron los mismos resultados. En última instancia, sería necesario explicar por qué algunos gobiernos lograron conducir este proceso con éxito y otros no, lo cual sólo es posible si se consideran las transformaciones operadas a nivel global. Como advierte Iñigo Carrera (2013, p. 67), este tipo de explicaciones invierten la relación entre forma y contenido al presentar las formas necesariamente nacionales a través de las cuales se realiza la unidad mundial de la acumulación de capital como si fueran ellas mismas la unidad del proceso.

¹²⁴ Es incorrecto afirmar que Fröbel, Heinrichs y Kreye no concedieron ninguna importancia al papel del Estado, como asume por ejemplo Carrillo (1993). El propio Jenkins (1984, p. 31), en su crítica a la propuesta de estos autores, reconoce que ellos señalaron el papel de los Estados del Tercer Mundo en la conformación de la NDIT, particularmente en lo que respecta a la atracción de capitales de exportación mediante diversos incentivos fiscales y subsidios. En este punto, la crítica que formula Carrillo no resulta del todo justa, ya que no reproduce con rigurosidad el argumento de Fröbel, Heinrichs y Kreye antes de cuestionarlo. En última instancia, lo relevante no es tanto discutir si el Estado participa o no en este proceso, sino esclarecer qué papel desempeña: si actúa como fuerza determinante del mismo o, más bien, como la forma política concreta a través de la cual dicho proceso se realiza.

Ahora, si bien es cierto que la experiencia mexicana brindó sustento empírico a este tipo de críticas—las cuales develaron una limitación real de la formulación original de la tesis de la NDIT, aunque como acabamos de ver no ofrecían alternativas sólidas—, desde mi perspectiva la relocalización de estos procesos de trabajo con mayor intensidad de capital en México resulta plenamente consistente—y, por lo tanto, explicable—con la versión crítica de la NDIT que he adoptado en esta tesis. Esto se debe a que su validez general no descansa en ningún supuesto particular sobre la “intensidad de capital” del proceso de producción (Starosta & Caligaris, 2017, p. 215). Como ya señalé, la dinámica general de la NDIT no se restringe a las actividades productivas más simples o intensivas en trabajo. La cuestión fundamental radica, más bien, en cómo el capital organiza los distintos momentos del proceso productivo para explotar, de la manera más económica posible, los diferentes tipos de fuerza de trabajo disponibles, según su baratura relativa y su grado de disciplina, independientemente de si se trata de tareas de ensamblaje manual o de operación de maquinaria en procesos de trabajo más automatizados.

En este sentido, una de las principales cuestiones que revela el estudio comparativo de Shaiken y Herzenberg (1989, pp. 41-88) sobre las plantas de motores de Ford en América del Norte es que la decisión de relocalizar una fracción de la manufactura—no del diseño—de motores en México, con el objetivo de abastecer el mercado estadounidense, estuvo determinada en gran medida por la disponibilidad en el país de una fuerza de trabajo relativamente más barata, pero también susceptible de ser “moldeada” con la calidad suficiente para operar eficiente y colectivamente maquinaria de punta. Según un ejecutivo de Ford, en este tipo de producción el tema fundamental respecto al trabajo no era solo el costo, sino que, más importante aún, era la calidad (Shaiken & Herzenberg, 1989, p. 43; Shaiken, 1994, p. 43).¹²⁵ En otras palabras, la relocalización de la producción de motores en México no se explica únicamente por los menores salarios, sino también por la disciplina de la fuerza de trabajo mexicana para desempeñar este tipo de tareas colectivas y altamente jerarquizadas.¹²⁶

¹²⁵ Esto se debe en gran medida a que, en producciones altamente automatizadas, solo mediante un uso eficiente de la maquinaria, una elevada calidad del producto y una productividad laboral razonable, los bajos costos laborales pueden traducirse efectivamente en bajos costos unitarios (Shaiken, 1994, p. 47).

¹²⁶ El proceso de selección del lugar para establecer esta nueva planta de motores no fue sencillo ni inmediato, y consideró múltiples alternativas. Según un ejecutivo de Ford, la compañía evaluó ubicaciones en distintas

Naturalmente, la posibilidad de explotar la fuerza de trabajo mexicana con niveles aceptables de calidad, a pesar de su menor calificación y experiencia en comparación con sus contrapartes estadounidenses y canadienses, estuvo determinada por la simplificación del proceso de trabajo derivada de los avances tecnológicos de la época. Esta simplificación, y la consiguiente degradación de los atributos productivos requeridos, se evidencia en el hecho de que el proceso de contratación de la planta estuvo dirigido casi exclusivamente a trabajadores jóvenes de origen rural (en promedio de 21 años), sin experiencia industrial previa, aunque con al menos nueve años de escolaridad (Shaiken & Herzenberg, 1989, pp. 57-58).¹²⁷ Del mismo modo, el tiempo de entrenamiento requerido en la planta mexicana era hasta tres veces menor que el necesario en las plantas estadounidenses para producir el mismo modelo de motor. A pesar de este entrenamiento más corto y de no contar con el mismo grado de conocimiento del proceso productivo, la tecnología de la maquinaria permitía que la fuerza de trabajo mexicana alcanzara niveles de eficiencia en su uso, calidad del producto y productividad del trabajo casi equivalentes a los de sus homólogos estadounidenses (Shaiken, 1994).

Es decir, la nueva maquinaria reemplazó la necesidad de habilidades particularistas obtenidas a través de la experiencia en el puesto de trabajo por habilidades universales producidas en la educación formal. No obstante, las nuevas habilidades requeridas no eran, en general, de alta complejidad: el 93 % de los trabajadores carecía de estudios universitarios y el 30 % solo había cursado la secundaria (Shaiken & Herzenberg, 1989, Cuadro 12). De hecho, los requisitos educativos fueron disminuyendo progresivamente (Shaiken, 1994, p. 42). Asimismo, la inexperiencia y la poca calificación de la fuerza de trabajo mexicana era el principal activo para aumentar la productividad en la planta, ya que permitían, en comparación con las plantas de Ford en EE. UU. y Canadá, una mayor flexibilidad de las tareas realizada por cada obrero (flexibilidad funcional) y, por ende, una mayor intensificación del trabajo. Esta degradación de los atributos productivos requeridos por la producción se reflejó, entre otras cosas, en que los salarios de la fuerza de trabajo de esta

regiones del mundo, incluyendo México, Brasil, Taiwán, Corea, el Pacífico asiático en general y Portugal (Shaiken & Herzenberg, 1989, p. 41).

¹²⁷ De hecho, la estrategia de localización de la planta fue evitar a toda costa los centros industriales del norte del país y, por el contrario, buscar una locación con un alto contexto rural y con una clase obrera sobrante latente sin experiencia industrial previa.

planta eran, en promedio, un 35 % menor que los de los trabajadores de las plantas tradicionales de Ford en el centro del país.

Entonces, como lo demuestra el caso de la planta de motores de Ford en Chihuahua, la relocalización de procesos productivos con mayor “intensidad de capital” se sostiene, en realidad, sobre la degradación de los atributos productivos requeridos para el trabajador directo. Es decir, en el cambio técnico caracterizado por la sustitución de habilidades particularistas—que define la producción de plusvalor relativo a escala global—, lo cual le permite al capital integrar fuerzas de trabajo nacionales más simples y baratas, no sólo para realizar las tareas manuales más simples, sino también para la operación de maquinaria en proceso productivos más automatizados. Las políticas estatales sólo mediaron este proceso, más no lo determinaron por sí mismas.

Por lo tanto, aunque la producción de motores sea una de las actividades más automatizadas del sector automotriz, su relocalización al país con fines de exportación implicó una degradación de las condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo mexicana, en comparación con las condiciones de los trabajadores automotrices del centro del país durante el periodo de la ISI. En efecto, el paso de producir motores con tecnología obsoleta a hacerlo con la escala, productividad y tecnología del mercado mundial no supuso una complejización de la subjetividad productiva de la fuerza de trabajo mexicana, sino lo contrario. Este caso demuestra con claridad que la relocalización de procesos con mayor “intensidad de capital” hacia México encuentra su límite en el hecho de que depende de que sea técnicamente viable simplificar lo suficiente los procesos de trabajo, de modo que puedan ser realizados por una fuerza de trabajo con atributos productivos más simples y de menor costo.

Esta limitación contribuye a explicar por qué la producción de motores en América del Norte sigue relativamente concentrada en EE. UU. Históricamente, las *Big Three*—y en particular Ford—han mantenido la mayor parte de su producción de motores dentro del territorio estadounidense (Klier & Rubenstein, 2008, cap. 3). Además, a nivel regional, México se ha especializado en la fabricación de motores pequeños, mientras que EE. UU. y Canadá concentran la producción de motores más complejos de cinco cilindros o más (Swiecki & Menk, 2016). En este contexto, aunque en 2024 México exportó a EE. UU. un mayor valor monetario de motores que otras potencias automotrices como Japón, Alemania

y Canadá (cálculo propio con datos de UN Comtrade), el grueso del suministro de motores para la industria automotriz estadounidense continúa proviniendo de plantas localizadas en su propio territorio, e incluso una fracción significativa de esa producción es exportada a México. Por ello, según la INA, el déficit comercial estadounidense en este rubro sigue siendo mayor con Japón y Alemania que con México.

De igual manera, según datos del INEGI, en 2018 se registraron 149 unidades económicas dentro de la categoría del SCIAN 33631, correspondiente a la “fabricación de motores y sus partes para vehículos automotrices”. No obstante, sólo una pequeña fracción de estas unidades—aproximadamente 10, según estimaciones de la AMIA—corresponde a plantas dedicadas al ensamble de motores, dado que este proceso, por su alto grado de automatización, requiere de capitales altamente concentrados, típicamente los de las terminales. En consecuencia, la mayoría de las unidades económicas registradas en esta categoría se dedican a la manufactura de *partes del motor*, actividad que además constituye la décima autoparte con mayor VCR de las 61 exportadas según el SA de seis dígitos (Tabla 4 en p. 130). Por esta razón, la reducción de la brecha en el número de trabajadores del módulo de propulsión entre México y EE. UU. (Figura 13 en p. 129) puede explicarse, en parte, por el incremento en la producción de partes del motor en México, procesos que, por lo general, son menos automatizados que el ensamble del motor.

En conclusión, mi argumento es que, a diferencia de lo planteado por los autores críticos de la tesis original de la NDI, en la relocalización de procesos de trabajo más “intensivos en capital” el costo relativo de la fuerza de trabajo todavía desempeña un papel fundamental. Como hemos visto, los avances en la automatización permiten incorporar mano de obra menos calificada y más barata. No obstante, *el hecho de que la relocalización de producciones más intensivas en capital en México dependa de la simplificación de los procesos de trabajo inducida por el cambio técnico impone un límite considerable a la expansión de este tipo de actividades en el país*. Por ello, es posible afirmar que, si bien México ha tenido una presencia significativa en la exportación de motores desde la década de 1980 y es hoy uno de los principales exportadores de esta manufactura a EE. UU., su rol en la división regional del trabajo automotriz no ha sido—ni es—el de producir las autopartes de mayor contenido tecnológico, aquellas que requieren los procesos de trabajo más automatizados.

3.2.2.3.2 Relocalización de producciones “intensivas en trabajo”

La segunda tendencia de largo plazo ha sido la relocalización de las producciones de autopartes más intensivas en trabajo desde la década de 1980 en la zona norte del país y, más recientemente, en la región del Bajío. Una gran parte de estas producciones operan bajo el régimen productivo de la maquila y los principales responsables de ellas son los ya mencionados “mega proveedores” del sector de autopartes. Es decir, estos capitales normales globales¹²⁸ que han sido los más agresivos en la estrategia de relocalización de la producción hacia los países con los menores costos laborales y, por lo mismo, los explotadores *directos*, aunque no los únicos, de la fuerza de trabajo más barata dentro de la industria. Ellos son los principales agentes de la NDIT dentro la industria automotriz a nivel global, aunque organicen su producción en una escala continental o regional (Frigant & Zumpe, 2017; Starosta & Fitzsimons, 2023; Sturgeon, Van Biesebroeck & Gereffi, 2007; Sturgeon, Van Biesebroeck & Gereffi, 2008). Actualmente, en México existen aproximadamente 600 empresas de autopartes del primer anillo provenientes de EE. UU., Japón, Alemania, Francia, Corea del Sur, entre otros (Tuman & Erlingsson, 2022). De los cien capitales más grandes del sector, todos operan en el país, salvo los de origen chino, que en su mayoría sólo lo hacen dentro de China. En concreto, son estos capitales globales los verdaderos impulsores del notable crecimiento de la industria automotriz en México durante las últimas décadas.

Entonces, a diferencia de la producción de motores o sistemas de transmisión, las exportaciones de autopartes intensivas en trabajo son realizadas, en su mayoría, por los capitales normales globales del sector de autopartes. Muchas de estas producciones consisten en componentes individuales que se envían a EE. UU., donde posteriormente se integran en los módulos correspondientes cerca de las plantas de ensamblaje final. En consecuencia, no todos estos “mega proveedores” pertenecen al primer anillo; algunos se ubican también en el segundo o tercero. Aunque estos capitales desarrollan de manera autónoma tareas de diseño e investigación tecnológica, enfrentan la necesidad técnica de coordinar dichas actividades

¹²⁸ Para una comparación de las tasas de ganancias entre los capitales del sector terminal y los principales capitales del sector de autopartes a nivel global, ver (Starosta & Fitzsimons, 2023). Esta comparación demuestra que los capitales más concentrados en el sector de autopartes pueden ser considerados normales dado que apropian la tasa de ganancia media en el sector. Sin embargo, según los mismos autores, como los capitales normales del sector terminal aún conservan las funciones integradoras de toda la cadena de producción todavía tienen la potestad de apropiarse cualquier ganancia extraordinaria que surja en ella. Por lo tanto, los capitales del sector terminal son *capitales normales potenciados*, mientras que los más concentrados del sector de autopartes son *capitales normales a secas*.

con los capitales del sector terminal, es decir, con sus clientes. Por esta razón, sus funciones de investigación y desarrollo tecnológico tienden a localizarse cerca de las del sector terminal (Sturgeon, Van Biesebroeck & Gereffi, 2007).¹²⁹ Por lo tanto, al igual que los capitales del sector terminal, en América del Norte estos mega proveedores también fragmentan organizacional y geográficamente sus procesos de diseño y manufactura: los primeros los concentran casi en su totalidad en EE. UU., particularmente en Michigan o California, mientras que los segundos los realizan en mayor parte en México.

Históricamente, desde la internacionalización de las cadenas de producción en la industria durante la década de 1980, los principales países exportadores de autopartes hacia el mercado estadounidense han sido Canadá, Japón y México, cada uno especializado en componentes distintos. Japón se ha especializado en la exportación de los componentes del tren motriz, las cuales están estrechamente vinculadas con los fabricantes de automóviles japoneses que operan en EE. UU. a través de relaciones *keiretsu*.¹³⁰ Dada la cercanía geográfica de Canadá con el centro de la industria automotriz estadounidense, Michigan y sus alrededores, este país se ha especializado en las exportaciones de componentes exteriores y del chasis, las cuales son estructuras metálicas voluminosas que tradicionalmente se fabrican cerca de las plantas de ensamblaje final por el gran costo que implica su transportación. México, por su parte, históricamente ha sido el principal exportador de componentes eléctricos e interiores, los cuales son especialmente sensibles a los costos laborales por el menor grado de automatización de su producción (Klier & Rubenstein, 2008, p. 315).

Aunque resulte incómodo para los autores que buscan sostener una visión de escalamiento industrial en la evolución de las maquilas automotrices en México (Carrillo, 1991, 1997, 2004), el país continúa hasta hoy hiperespecializado en la exportación de un número muy reducido de componentes intensivos en trabajo. En 2022, esta hiperespecialización alcanzó tal magnitud que tan sólo cinco categorías de autopartes—de

¹²⁹ Además, las empresas ensambladoras estadounidenses son las que en mayor medida recaen en prácticas de co-diseño tecnológico con sus proveedores de autopartes.

¹³⁰ El modelo *keiretsu* hace alusión al carácter de la relación entre las empresas ensambladoras japonesas y sus principales proveedores de autopartes. Esta relación es caracterizada como “paternalista” porque consiste en una relación de fidelidad, durable en el tiempo y por lo general con autoperistas también japonesas. A diferencia de las estadounidenses donde tienen una relación menos duradera y promueven la competencia entre sus proveedores.

un total de 61 exportadas—concentraron más del 50 % del valor total de las exportaciones del sector (Tabla 5). Como puede apreciarse en dicha tabla y como ha demostrado rigurosamente Crossa (2024, cap. 4), la producción de arneses y de partes de asientos desempeña un papel central en esta estructura exportadora. En lo que sigue, profundizo en esta cuestión a partir de nueva evidencia empírica que incorpora una dimensión tanto internacional como temporal. Desde el inicio de la maquila mexicana de autopartes en 1978 hasta la actualidad, ambos productos han mantenido una presencia sostenida y dominante en el país. No es casual, en este sentido, que Ciudad Juárez, Chihuahua, sea conocida como el “Valle del Arnés”. Se trata, además, de producciones altamente intensivas en trabajo, caracterizadas por concentrar los salarios más bajos y el menor valor agregado dentro de toda la industria automotriz (Crossa, 2024, pp. 151, 152).

Tabla 5. Cinco principales exportaciones de autopartes de México por valor, 2022

Producto	USD (Miles de millones)	Porcentaje del total
Arneses eléctricos	9.8	12.9%
Partes del cuerpo/carrocería	8.8	11.6%
Otros (sistema de carrocería o tren motriz)	8.5	11.2%
Partes de asientos	6.3	8.4%
Cajas de cambios	5	6.6%
Total	38.4	50.7%

Fuente: Elaboración propia con datos de CEPII-BACI (2022). El total está calculado a partir de la muestra de 61 códigos a seis dígitos del SA correspondientes al sector de autopartes extraída de Drelich-Skulska y Bobowski (2021, p. 188).

La persistencia de esta hiperespecialización está estrechamente vinculada con las características técnicas de los procesos productivos involucrados. Estudios recientes indican que, en el caso de la fabricación de arneses eléctricos, el ensamblaje final representa aproximadamente el 70 % del tiempo total de producción y que hasta el 90 % de las tareas en esta etapa son manuales. Ello se debe a la dificultad de automatizar un objeto lineal deformable, compuesto por elementos miniaturizados y con una alta variedad de configuraciones. Estas condiciones exigen soluciones automatizadas extremadamente flexibles y costosas, por lo que, hasta ahora, el trabajo manual ha resultado más viable y económico, aunque esta situación podría modificarse parcialmente con el avance de la electrificación en la industria automotriz (Nguyen, Kuhn & Franke, 2020, p. 380).

Precisamente debido a estas características materiales del proceso productivo, y en estrecha relación con la baratura relativa de la fuerza de trabajo, la posición de México en el comercio internacional de arneses eléctricos resulta particularmente destacada. Como muestra la Tabla 6, México no sólo es el principal proveedor regional de este tipo de autopartes, sino también el mayor exportador mundial por amplio margen: en 2023 concentró el 22 % de las exportaciones globales. Aunque ya ocupaba el primer lugar en 2014, entre ese año y 2023 fue el cuarto país con mayor crecimiento exportador, sólo superado por Vietnam—que ha absorbido parte de la producción previamente localizada en China—y por Serbia y Marruecos, que desplazaron a la República Checa y a Rumania como principales proveedores del mercado europeo. Cabe advertir, asimismo, que la producción en Estados Unidos sigue siendo significativa: sus exportaciones han crecido de manera sostenida en los últimos años y, en 2023, el país se ubicó como el cuarto mayor exportador mundial, con el 71 % de sus exportaciones dirigidas a México o Canadá.¹³¹

Por su parte, la producción de asientos y sus partes—y, en general, del sistema interior del automóvil—constituye un segmento altamente sensible al precio, en el que los proveedores buscan de manera constante ubicaciones de bajo costo para preservar márgenes operativos (Swiecki & Menk, 2016, p. 25). Como se observa en la Tabla 7, México es también el mayor exportador mundial de partes de asientos, al concentrar el 17 % de las exportaciones globales en 2021. Si bien en esta producción no ha mostrado un crecimiento tan sostenido como en la de los arneses, México fue el único país de América del Norte que registró una evolución positiva entre 2012 y 2021, lo que sugiere un posible desplazamiento de esta producción desde Estados Unidos y Canadá hacia el país. A escala global, tres de los cuatro países que superaron su crecimiento fueron China y dos economías de la periferia europea—la República Checa y Rumania—, lo que, de acuerdo con los datos de la Tabla 7, sugiere una relocalización de estas producciones desde Alemania hacia dichos países.

¹³¹ A partir de la Tabla 6, es posible observar que los principales exportadores de arneses corresponden a dos perfiles bien definidos de países dentro de la estructura global de la industria automotriz. Por un lado, se trata de países que actualmente actúan como centros industriales en sus respectivas regiones—como Alemania, China y Estados Unidos—; por otro, de países que, como resultado del proceso de reestructuración global de la industria, fueron configurados como periferias productivas al servicio de los mercados tradicionales. En este segundo grupo se encuentran México en América del Norte; Marruecos, República Checa, Rumania y Serbia en Europa; y Filipinas y Vietnam en Asia-Pacífico.

Tabla 6. Los 10 principales exportadores mundiales de arneses en 2023, 2014-2023

País exportador	Valor total (miles de millones de USD)				Porcentaje del total (%)				TCAC ^a (%)
	2014	2017	2020	2023	2014	2017	2020	2023	2014-23
Mundo	34.8	36.6	35.2	49.7					4%
México	7.2	7.3	6.7	10.9	20.8	19.9	18.9	22	4.7%
Vietnam	2	2.3	2.7	3.8	5.6	6.3	7.6	7.6	7.6%
China	3.2	2.8	2.3	2.8	9.1	7.7	6.5	5.6	-1.4%
EE. UU.	1.9	2	1.6	2.8	5.4	5.5	4.6	5.6	4.3%
Filipinas	2	2	1.9	2.6	5.9	5.6	5.4	5.3	3%
Rumania	2.6	2.7	2.3	2.5	7.5	7.5	6.7	5	-0.4%
Marruecos	1.2	1.6	1.7	2.2	3.6	4.4	4.8	4.5	6.6%
Serbia	0.4	0.8	1.2	1.8	1.2	2.1	3.3	3.6	17.3%
Alemania	1.5	1.3	1.4	1.7	4.4	3.5	4.1	3.5	1.6%
República Checa	1	1	1.1	1.5	3	2.9	3.2	3	3.8%
Top 10 (2023)	23	23.8	22.6	32.6	66	65	64.2	65.6	3.9%

Fuente: Elaboración propia con datos de UNComtrade y con base en Sturgeon et al. (2016, Tabla 6, p. 15). Código SA: 854430.

a Tasa de Crecimiento Anual Compuesta

Tabla 7. Los 10 principales exportadores mundiales de partes de asientos en 2021, 2012-2021

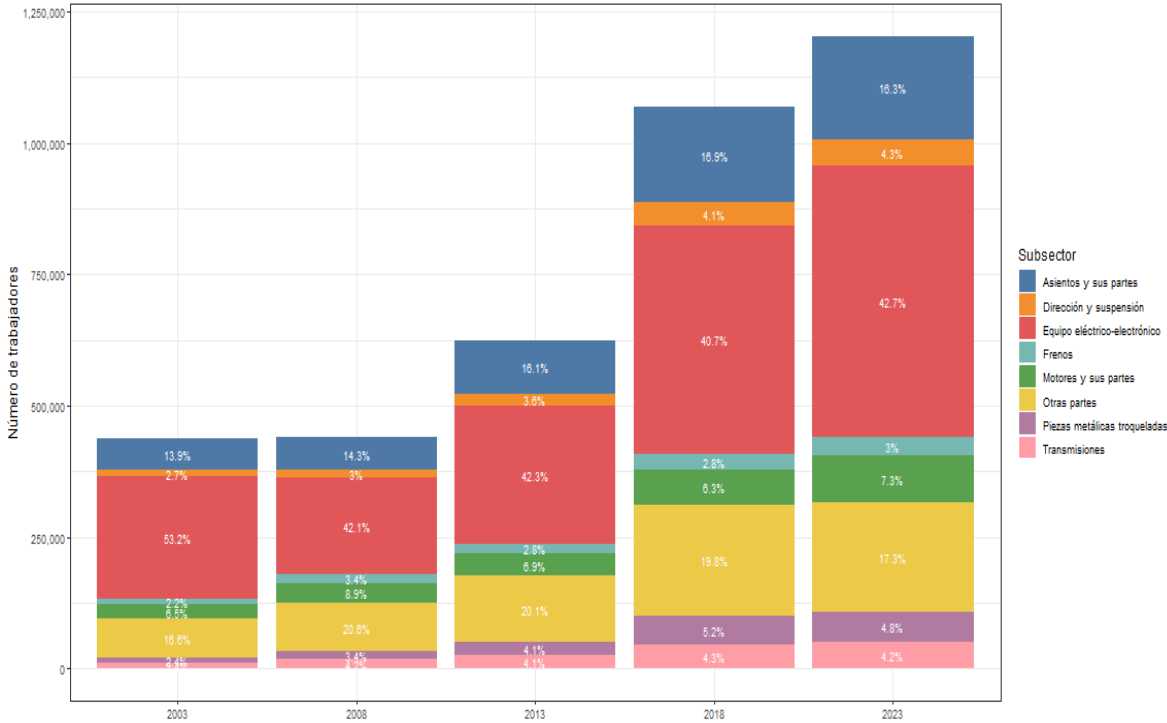
País exportador	Valor total (miles de millones de USD)				Porcentaje del total (%)				TCAC ^a (%)
	2012	2015	2018	2021	2012	2015	2018	2021	2012-21
Mundo	24	27.7	31.1	28.3					
México	4.1	5.5	5.5	4.8	17.2	19.9	17.9	17	1.7%
China	2.7	3.4	3.6	4.6	11.3	12.3	11.7	16.2	6%
República Checa	1.6	1.9	2.6	2.3	6.5	6.9	8.3	8.2	4.5%
Polonia	2	2.1	2.3	2.2	8.1	7.8	7.4	7.9	1.5%
Alemania	1.8	1.9	2.2	1.8	7.7	6.9	7	6.4	-0.1%
EE. UU.	2.4	3	2.6	1.6	9.9	11	8.4	5.7	-4.2%
Canadá	1	1	0.99	0.83	4.3	3.8	3.2	2.9	-2.4%
Rumania	0.53	0.82	1.1	0.79	2.2	3	3.6	2.8	4.5%
Corea	0.82	0.74	0.87	0.75	3.4	2.7	2.8	2.6	-0.9%
Italia	0.45	0.46	0.62	0.68	1.9	1.7	2	2.4	4.7%
Top 10 (2021)	17.4	20.8	22.4	20.3	72.5	75	72	71.7	1.8%

Fuente: Elaboración propia con datos de UNComtrade. Código SA: 940190.

a Tasa de Crecimiento Anual Compuesta

En términos de empleo, como muestra la Figura 14, durante este siglo los rubros donde se registran los arneses y las partes de asientos han concentrado más de la mitad del empleo en el sector de autopartes, el cual, a su vez, representa el 94 % del empleo total en la industria automotriz del país. Cabe destacar que, aunque la producción de autopartes ha crecido de forma sostenida—principalmente entre 2013 y 2018, con la entrada de nuevos capitales asiáticos y europeos—, el empleo ha permanecido fuertemente concentrado en estas dos líneas productivas: asientos y sus partes, y equipo eléctrico-electrónico (mayoritariamente arneses). En este sentido, si bien el número de trabajadores ha aumentado de forma considerable, la composición del empleo apenas ha variado. En consecuencia, la evidencia en materia de empleo sugiere que México ha concentrado históricamente, en mucha mayor medida, aquellos procesos de trabajo que, por su propia materialidad, resultan especialmente costosos de automatizar, en detrimento de actividades de mayor intensidad de capital, como la producción de motores, transmisiones o piezas metálicas troqueladas.

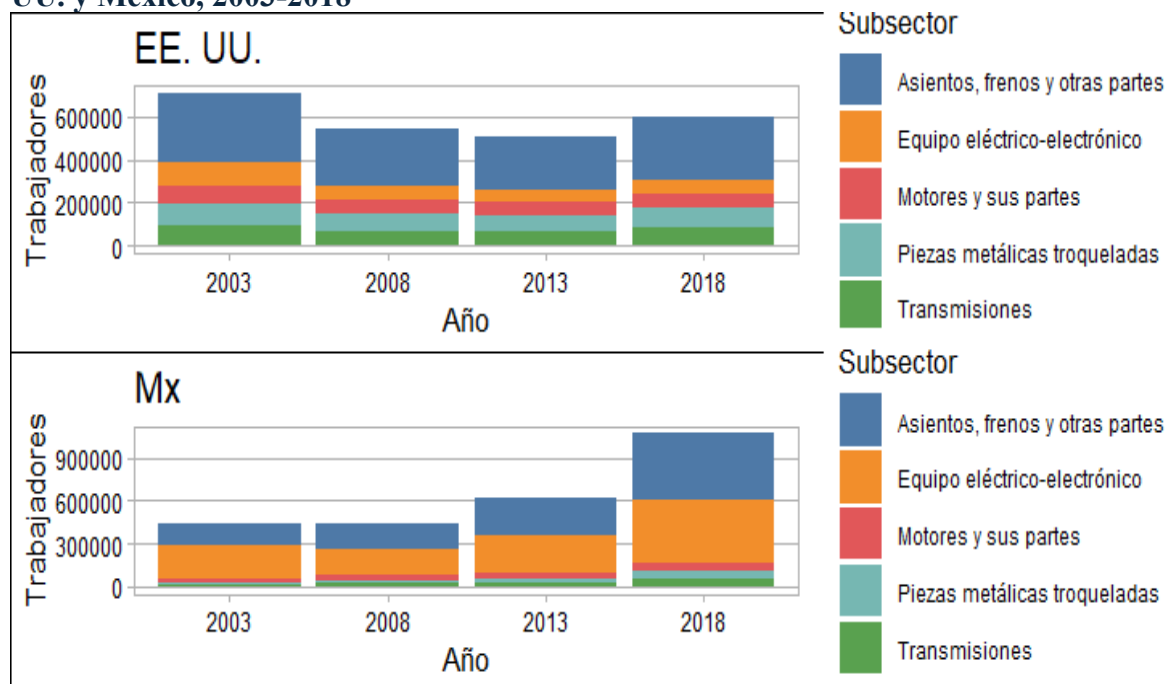
Figura 14. Crecimiento y distribución del empleo en el sector de autopartes en México, 2003-2023



Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI. Los arneses entran en el subsector “Equipo eléctrico-electrónico”. Códigos SCIAN: 33631, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 9.

Si comparamos el crecimiento y la composición del empleo en el sector de autopartes de México y EE. UU. (Figura 15), se distinguen dos tendencias claras. Por un lado, entre 2003 y 2018 el empleo en el sector de autopartes en México creció de forma sostenida, mientras que en EE. UU. siguió una trayectoria descendente, con una leve recuperación entre 2013 y 2018. Esta dinámica sugiere una relocalización regional generalizada de la producción de autopartes hacia México, a diferencia de lo que ocurre en el sector terminal, donde, como vimos, EE. UU. continúa concentrando la mayor parte de la actividad. Ello se refleja también en que México concentró en 2023 cerca de dos terceras partes del empleo del sector de autopartes en América del Norte (Figura 12). De este modo, puede afirmarse que el papel que México ocupa en la cadena de producción automotriz regional es, sin lugar a duda, el de principal centro de fabricación de autopartes.

Figura 15. Distribución del empleo en el sector de autopartes: comparación entre EE. UU. y México, 2003-2018



Fuente: Elaboración propia con datos de U.S. Bureau of Labor Statistics e INEGI. Esta Figura tiene un menor nivel de desagregación que la anterior porque no encontré datos más desagregados para EE. UU. Códigos SCIAN: 336310, 20, 30, 40, 50.

Por otro lado, como puede apreciarse en la Figura 15, la composición del empleo en el sector de autopartes en EE. UU. ha diferido de manera sistemática de la observada en México a lo largo del tiempo. La principal divergencia radica en que EE. UU., en marcado contraste con México, concentra una proporción significativamente mayor del empleo en la producción

de motores, sistemas de transmisión y piezas metálicas troqueladas, es decir, en actividades altamente automatizadas y con bajos niveles de subcontratación dentro del sector. En contrapartida, su participación en actividades más intensivas en trabajo, como la producción de arneses—incluida en el rubro de equipo eléctrico-electrónico—, es considerablemente menor. Esta estructura se ha mantenido relativamente estable en el tiempo, a pesar de las variaciones en el volumen total de empleo. En consecuencia, la progresiva relocalización de la producción de autopartes hacia México no ha sido homogénea entre subsectores, sino que se ha concentrado de forma particularmente marcada en aquellos que requieren una mayor intensidad de trabajo (Figura 14).

En conclusión, a nivel regional, la industria automotriz ha atravesado durante las últimas décadas un proceso de relocalización geográfica, impulsado principalmente por los “mega proveedores” del sector de autopartes y, en menor medida, por los capitales del sector terminal. Este proceso ha transformado de manera profunda la composición de la industria automotriz en México. De este modo, la configuración actual de la industria en América del Norte puede sintetizarse de la siguiente manera (ver Figura 12 en p. 125): Canadá ha sido prácticamente desplazada, perdiendo participación de forma sostenida en el sector;¹³² Estados Unidos, además de mantener el liderazgo en las actividades de investigación y desarrollo tecnológico y en la mayor parte de la producción del sector terminal, conserva una elevada concentración en los segmentos más automatizados del sector de autopartes; finalmente, aunque México ha incrementado su participación en el sector terminal y desde la década de 1980 alberga también producciones automatizadas dentro del sector de autopartes, su especialización continúa centrada en las ramas más intensivas en trabajo.

No obstante, la persistencia de esta división regional del trabajo automotriz en la región ha requerido, en el caso de México, la consolidación de formas institucionales específicas que aseguren la disponibilidad de una fuerza de trabajo barata y disciplinada para este tipo de producciones. En otras palabras, ha implicado la configuración de un tipo particular de sindicalismo en el país, cuestión que analizo en el apartado siguiente.

¹³² Esto coincide con que Canadá actualmente participa en la economía global como proveedor de materias primas (ver Figura 2). En parte esta situación ha sido impulsada porque Canadá en los últimos años ha sustituido a Venezuela en la exportación de petróleo a EE. UU. (Kornblihtt & Casique, 2021). Por lo tanto, los bienes industriales han perdido peso frente a las materias primas en las exportaciones canadienses.

3.3 El papel de la reconversión del corporativismo sindical en la reestructuración de la industria automotriz en México durante la NDIT

3.3.1 La necesidad y el rol de los sindicatos en la sociedad capitalista

Como mencioné en el apartado 2.1, los capitales individuales, compelidos por la competencia, tienden a explotar lo más intensamente posible a la fuerza de trabajo que emplean. Esta tendencia no obedece a una inclinación moral o subjetiva de los capitalistas hacia la explotación, sino que es el resultado objetivo de la forma en que está organizada la producción capitalista, donde la competencia entre capitales individuales opera como una verdadera lucha a muerte. Esta dinámica se ve reforzada por el hecho de que la fuerza de trabajo, en tanto mercancía, existe necesariamente en exceso con respecto a la demanda solvente de trabajo por parte del capital, dado que es la forma en que éste regula la incorporación de la maquinaria. En otros términos, existe como forma necesaria de la acumulación de capital una *sobrepoblación obrera relativa*: más trabajadores de los que el proceso productivo puede absorber, quienes además compiten directamente con aquellos ocupados. Por todo ello, el trabajador individual enfrenta una desventaja objetiva para imponer su voluntad en el proceso de compraventa de su fuerza de trabajo. Esto implica que, si la vende de manera individual, está condenado a hacerlo sistemáticamente por debajo de su valor.

Como también señalé, la venta constante de la fuerza de trabajo por debajo de su valor atenta directamente contra la reproducción fisiológica del trabajador y, por tanto, pone en riesgo la reproducción misma de la fuerza de trabajo necesaria para la producción de plusvalor. Sin fuerza de trabajo que explotar, no hay acumulación de capital. Por lo tanto, existe una contradicción fundamental entre las necesidades inmediatas de valorización de los capitales individuales—que impulsan la sobreexplotación—y los requisitos del metabolismo social considerado en su conjunto, es decir, desde la perspectiva del capital total social (Marx, 1975, cap. 8).¹³³ Por esta razón, la compraventa de fuerza de trabajo no puede realizarse de manera meramente individual, sino que debe adquirir una forma colectiva que permita a los trabajadores imponer su venta por el valor que les corresponde. En otras palabras, la relación de intercambio entre el trabajador y el capitalista—es decir, entre dos personificaciones de

¹³³ Para ahondar en esta diferencia, revisar nota al pie 54.

mercancías—, a diferencia de otras formas de intercambio mercantil, adopta necesariamente un carácter colectivo: se realiza mediante la lucha de clases.¹³⁴

De este modo, desde la perspectiva de la crítica marxiana de la economía política, la lucha de clases—y, como una de sus formas concretas, la acción sindical—no “surge como una abstracta oposición de la clase obrera a su explotación por el capital, ni como necesidad de oponer una lógica del trabajo asalariado a la lógica del capital” (Hirsch, 2018, p. 189). Cuando los trabajadores ejercen la acción sindical, no lo hacen simplemente como sujetos políticos abstractamente libres que buscan satisfacer sus intereses materiales (aunque se trate de una lucha pragmática por los salarios) o necesidades de clase, sino en tanto personificaciones de la única mercancía que poseen—la fuerza de trabajo—y, por lo tanto, en calidad de “ejecutores inconscientes del establecimiento de la unidad del capital total social” (Starosta & Caligaris, 2017, p. 142). En otras palabras, la organización sindical no es el resultado de una acción política abstractamente libre y socialmente autónoma que se enfrenta externamente a la lógica del capital, sino que expresa una necesidad concreta del proceso general de acumulación de capital: que la fuerza de trabajo se venda por su valor.¹³⁵

Sin embargo, lo anterior no significa que la lucha de clases determine por sí misma el valor de la fuerza de trabajo, como sostiene gran parte del marxismo a partir de la interpretación más generalizada del llamado “elemento histórico y moral” en la determinación de su valor.¹³⁶ Como también indiqué en el apartado 2.1, en su forma capitalista la finalidad de la producción social no es la reproducción de la vida humana, sino la multiplicación del capital como relación social objetivada. Por ello, el proceso de reproducción social no cierra su ciclo con el consumo final de los individuos que permite reproducir su vida natural, sino con el *consumo productivo* de la fuerza de trabajo que hace

¹³⁴ Es claro que la fuerza de trabajo no siempre se vende de manera colectiva y que, como parte de la necesidad del capital en las últimas décadas de fraccionar las condiciones de reproducción al interior de la clase obrera, las tasas de sindicalización han disminuido en prácticamente todos los países. No obstante, por un lado, incluso aquellos que venden su fuerza de trabajo a título individual gozan de la protección del derecho individual del trabajo, el cual es resultado de la lucha de clases y, por ende, una necesidad del capital. Por otro lado, quienes la venden por fuera del marco legal—los trabajadores informales—son, en su mayoría, parte de una clase obrera sobrante respecto de las necesidades inmediatas de la acumulación. En consecuencia, su fuerza de trabajo se vende sistemáticamente por debajo de su valor.

¹³⁵ De ahí que Marx repitiera muchas veces que la acción revolucionaria superadora del modo de producción capitalista no puede brotar de la determinación del valor de la fuerza de trabajo (Starosta & Caligaris, 2017, p. 142).

¹³⁶ Para una revisión crítica de esta interpretación del papel de la lucha de clases en la determinación del valor de la fuerza de trabajo en el marxismo, ver Hirsch (2018, cap. 2).

posible producir más valor del que cuesta su propia reproducción, es decir, con la valorización del valor (Starosta & Caligaris, 2016, p. 330). De este modo, el consumo individual del obrero queda subsumido como un “eslabón” más dentro del ciclo del capital (Hirsch, 2018, p. 141).¹³⁷ En este sentido, el consumo individual de medios de vida en la sociedad capitalista tiene como única finalidad reproducir los atributos productivos requeridos por el capital para su valorización.

Es precisamente por esto que el valor de la fuerza de trabajo está determinado por las condiciones materiales del proceso de reproducción del capital; es decir, por el valor de los medios de subsistencia—el tiempo de trabajo socialmente necesario para producir estos bienes—que el obrero necesita consumir para reproducir los atributos productivos—tanto técnicos como morales—exigidos por el proceso de producción en el que participa. Atributos que, como se ha mostrado a lo largo de esta tesis, se modifican constantemente. Este es el *contenido* del valor de la fuerza de trabajo. En consecuencia, la acción sindical no determina, condiciona ni influye en la magnitud de dicho valor. Su papel consiste, más bien, en constituirse como la forma mediante la cual se realiza ese contenido; esto es, en *mediar* para que la fuerza de trabajo se venda por su valor, pero no en determinarlo (Hirsch, 2018, pp. 189-194).¹³⁸ Esto implica, además, que su papel es mediar el paso del valor de la fuerza de trabajo a su forma salarial en el intercambio. En resumen, la acción sindical es la *forma política necesaria* bajo la cual se realiza el *contenido económico* del valor de la fuerza de trabajo.

3.3.2 El sindicalismo de protección patronal como forma de reproducción de la fuerza de trabajo mexicana en la industria automotriz durante la NDI

En este marco general, como revisé en el segundo capítulo, el desarrollo de la industria automotriz en México durante el periodo de la ISI implicó, por decirlo de alguna manera, un

¹³⁷ “[...] el consumo individual del obrero es *improductivo* para él mismo, puesto que únicamente reproduce al *individuo lleno de necesidades*; es productivo para el capitalista y para el estado, puesto que es producción de la fuerza que produce riqueza ajena. Desde el punto de vista social, la clase obrera, también cuando está fuera del proceso laboral directo es un *atributo* del capital, a igual título que el instrumento inanimado de trabajo. Incluso su consumo individual no es, dentro de ciertos límites, más que factor del proceso de reproducción del capital” (Marx, 1975b, pp. 705, 706).

¹³⁸ Esto no significa, desde luego, que la fuerza de trabajo no pueda venderse por debajo de su valor. Como cualquier otra mercancía, el salario puede situarse por debajo del valor de la fuerza de trabajo en fases desfavorables del ciclo económico, y recuperarse parcialmente en las fases ascendentes (Hirsch, 2018, p. 189). Como señala Harvey (1990, pp. 63-64), la lucha de clases opera como una especie de mecanismo de equilibrio del precio de la fuerza de trabajo.

proceso de *escalamiento industrial*. A partir de la década de 1950—y con mayor profundidad desde los años sesenta—los capitales automotrices establecidos en México pasaron de limitarse al ensamblaje del automóvil mediante la importación de los llamados *knock-down kits* (KO's), a producir en el país diversas partes del vehículo para luego ensamblarlas localmente. Aunque, como vimos, este proceso no supuso en términos generales una transformación significativa de la organización del trabajo ni la incorporación de la tecnología más avanzada disponible en sus países de origen (Arteaga, 2003), sí implicó un aumento en la complejidad del trabajo requerido. No demanda el mismo nivel de complejidad el armado de los automóviles a su manufactura, sobre todo si consideramos que aún no se había introducido la automatización flexible y el proceso de trabajo directo seguía dependiendo en gran medida de la pericia manual del obrero.

Esta complejización del proceso productivo se tradujo no sólo en un aumento del volumen de la producción y de la productividad del trabajo, sino también en un incremento sostenido de los salarios reales durante todo ese periodo en la industria. La única forma de reproducir una fuerza de trabajo más compleja es mediante el aumento del salario real, ya que este amplía la capacidad de consumo necesaria para desarrollar atributos productivos más avanzados, no sólo en los propios trabajadores, sino también en sus familias, es decir, en la próxima generación de fuerza de trabajo. A ello se sumaron los aumentos en el “salario indirecto”, propiciados por la intervención estatal mediante la creación de mecanismos de acceso a la seguridad social, la salud pública y la educación (Zapata, 2005, p. 129). Sin embargo, como acabo de señalar en el apartado anterior, estos beneficios no pueden resultar del puro “automatismo” del mercado. Para los capitales individuales, inmersos en la competencia, el aumento salarial nunca aparece como una necesidad inmediata de su proceso de valorización. En consecuencia, tales beneficios estuvieron necesariamente mediados, por un lado, por la acción de la clase obrera organizada y, por otro, por la intervención del Estado nacional en su calidad de *representante político* del capital total social, es decir, de las necesidades generales del proceso de acumulación a nivel nacional.

En este punto, como señalé en el segundo capítulo, resulta clave subrayar que, a diferencia de otros países de América Latina—como Argentina o Brasil—donde la complejización de la fuerza de trabajo durante la ISI estuvo mediada por formas sindicales

que, aunque también corporativistas,¹³⁹ tendieron a ser moderadamente más “combativas” y relativamente independientes del Estado, en México dicha mediación sindical adoptó, de manera general, una configuración específica: la estructura corporativista organizada bajo el mandato del partido de Estado. Diversos estudios especializados coinciden en que esta forma de organización sindical fue una construcción del régimen posrevolucionario, cuya consolidación tuvo lugar durante el gobierno de Lázaro Cárdenas (1934-1940), cuando los trabajadores fueron organizados en grandes centrales obreras—principalmente la CTM—e incorporados de manera subordinada al entonces PNR, antecesor del PRI (Zapata, 2013). La base material del poder político de estos sindicatos corporativistas residía en su capacidad de gestión y negociación de beneficios para sus afiliados, una facultad delegada por el Estado posrevolucionario con el objetivo de garantizar la paz laboral (De la Garza, 1993).

Este corporativismo sindical formó parte de la “red institucional creada en torno a la clase obrera por los regímenes de la Revolución mexicana para la canalización del conflicto interclasista y el control político de los trabajadores” (De la Garza, 1993, p. 113). Según Enrique de la Garza (2011, pp. 89, 90), este modelo consistió en una relación particular entre el Estado y los sindicatos con funciones tanto políticas como económicas-productivas.¹⁴⁰ La característica central de este corporativismo era que el ámbito estatal constituía el espacio privilegiado de la acción sindical: allí se dirimían los conflictos y se obtenían beneficios. Así, los sindicatos dejaban de ser gestores del ámbito laboral para convertirse en mediadores de las políticas estatales. En consecuencia, las relaciones laborales dentro de las empresas quedaban supeditadas a las decisiones estatales, lo que derivaba en una *politización* de dichas relaciones. Como ya señalé en el primer capítulo, este modelo de corporativismo sindical

¹³⁹ Como señalan Starosta y Cazón (2024), en aquellos países de América Latina donde los procesos de ISI fueron más profundos y, por ende, donde existió la necesidad de generar y reproducir una fuerza de trabajo con una capacidad productiva más compleja, la organización sindical tendió a adoptar una forma más “nacionalista” y a quedar “cooptada” por el Estado, es decir, a configurarse bajo modalidades de corporativismo sindical (i.e. Brasil, Argentina y México). En cambio, en países que no contaban con la misma potencialidad de desarrollo debido al carácter limitado de sus procesos de ISI—como Chile o Colombia—, la organización sindical adoptó formas más “autónomas” y “radicales”, las cuales en realidad expresaban una suerte de “resistencia desesperada” frente a las condiciones particularmente brutales bajo las cuales el capital explotaba a la clase obrera en esos espacios nacionales.

¹⁴⁰ Los sindicatos corporativistas en México no se limitaban a funciones gremiales o laborales, sino que asumían tareas propias de organizaciones políticas. Según De la Garza (1993, p. 142), estas incluían: 1) la participación en la gestión del sistema político; 2) su involucramiento en la reproducción pública de la fuerza de trabajo, es decir, en la política social del Estado; y 3) su intervención en la definición de la política económica estatal, especialmente en lo relativo al empleo y al salario.

estaba soportado en un esquema institucional tripartito de participación (empresas, gobierno y trabajadores) en la conducción de la política laboral nacional.

Dentro de este marco institucional, las centrales obreras lograban obtener beneficios para los trabajadores en un esquema de “dar y tomar”: a cambio de paz laboral y respaldo político, recibían concesiones materiales (Zapata, 1994). No obstante, la base material que permitió a estos sindicatos corporativos negociar tales beneficios—aunque siempre de manera subordinada al gobierno—fue precisamente la necesidad del capital de contar con una fuerza de trabajo con una capacidad productiva más compleja, derivada del propio desarrollo de la ISI. En este sentido, esta forma sindical operó como una mediación política de esa necesidad “económica” inherente al proceso de acumulación de capital en el país.

Durante la ISI, en el caso específico de la industria automotriz, los sindicatos conservaron predominantemente este carácter corporativista. Sin embargo, desde la década de 1960 se registraron diversas experiencias de sindicalismo independiente en algunas empresas del sector terminal—como ocurrió en DINA/Renault, Volkswagen, Nissan y Ford—, la cuales lograron instaurar un régimen bilateral en la gestión del proceso de trabajo y alcanzaron las mejores condiciones laborales del periodo (Carrillo, 1993, pp. 367-369; Roxborough & Zapata, 1983).¹⁴¹ En contraste, el sector de autopartes presentaba tasas de sindicalización muy bajas antes de la reestructuración industrial, aunque éstas aumentaron de manera significativa una vez que la producción comenzó a orientarse hacia la exportación.

La emergencia de estos sindicatos “independientes” también estuvo impulsada directamente por el gobierno de Luis Echeverría (1970-1976), en el marco de una redefinición de las relaciones entre el Poder Ejecutivo y la cúpula dirigente de la CTM.¹⁴² Por un lado, Echeverría promovió una mayor apertura hacia el sindicalismo independiente, incluso alentando su expansión desde el propio régimen; por otro, respaldó disidencias

¹⁴¹ El estudio de Ian Roxborough y Francisco Zapata (1983) muestra con claridad cómo el tránsito del armado a la manufactura de automóviles en México durante las décadas de 1960 y 1970 coincidió con transformaciones significativas en la estructura sindical de la industria. Por un lado, el surgimiento de sindicatos “independientes” en distintas empresas—más militantes que los sindicatos “charros”—contribuyó al incremento de los conflictos laborales a lo largo de la década de 1970. Sin embargo, de manera paralela, sindicatos afiliados a las principales centrales obreras corporativistas del país también comenzaron a demandar mayores incrementos salariales y a protagonizar nuevos conflictos laborales. Roxborough incluso señala que el sindicato con la mayor propensión a la huelga en ese periodo era el de la planta de GM en el Distrito Federal, afiliado a la Confederación Revolucionaria de Obreros y Campesinos (CROC).

¹⁴² Según Roxborough y Zapata (1983, p. 61), en los primeros años de la década de 1970, surgieron más de cien sindicatos independientes (no adscritos a ninguna central obrera) en diferentes sectores de la economía, muchos de ellos organizados en torno a la Unidad Obrera Independiente.

internas dentro de la CTM, debilitando su capacidad de intermediación política y laboral (Brachet, 1996). Sin embargo, esta apertura fue revertida durante la presidencia de José López Portillo (1976-1982), quien restauró el poder del sindicalismo oficial mediante diversas estrategias: designó a líderes sindicales como gobernadores, creó el Banco Obrero bajo control de la CTM y le cedió a esta central el manejo del Instituto para el Fomento de la Vivienda de los Trabajadores (INFONAVIT). Asimismo, a través de una reforma política, subordinó a los sindicatos independientes a los partidos de izquierda, desplazándolos de la arena política directa. A ello se sumó la restricción al surgimiento de nuevos sindicatos independientes mediante el control gubernamental sobre su reconocimiento legal, lo que marcó el fin de su expansión durante esa década (Brachet, 1996, pp. 192-193). Este freno a la propagación del sindicalismo independiente resultaría decisivo para la posterior reconversión de la estructura sindical del país en la década siguiente.

En efecto, como han mostrado los autores de la perspectiva institucionalista revisada en el primer capítulo, a partir de la década de 1980 el papel de esta estructura sindical corporativista cambió drásticamente como resultado de la reestructuración productiva que experimentó el país, derivada del giro hacia un modelo de acumulación orientado a la exportación (De la Garza, 1993). La crisis del corporativismo fue, en este sentido, una crisis “desde arriba”, determinada por su relación con el Estado. Sus rasgos característicos—como el patrimonialismo en el mercado interno de trabajo, los contratos indefinidos y el ascenso por antigüedad—se volvieron incompatibles con las exigencias de la reestructuración productiva. Por ello, el sindicalismo corporativista fue progresivamente marginado del diseño de las políticas estatales, en particular de aquellas vinculadas con la política económica, el desarrollo y los salarios (De la Garza, 1993, p. 144). Sin embargo, como ha subrayado la literatura especializada, esta crisis no supuso la desaparición del corporativismo sindical en México, sino su transformación en un “corporativismo de Estado-empresa”, menos articulado al partido oficial y al sistema político-electoral, pero funcional a las nuevas condiciones de acumulación (De la Garza, 2011, p. 95; Zapata, 1995, 2005).

Este sindicalismo *neocorporativista*, como lo denominó Enrique De la Garza, surgió en las maquiladoras de la frontera norte durante la década de 1970 y se consolidó en los años ochenta. Desde sus inicios, no fue homogéneo ni siquiera en esa región. Cirila Quintero (1997, pp. 36-42) distingue entre el sindicalismo tradicional de Matamoros y el sindicalismo

subordinado de Tijuana; por su parte, Carrillo (1993, p. 362) diferencia entre un sindicalismo consensual de bajo perfil (región noroeste) y uno consensual militante (región noreste). Las divergencias principales radicaban en el grado de agencia frente a la reestructuración: mientras unos conservaron cierta capacidad de negociación, otros se subordinaban completamente a las nuevas exigencias del capital. A pesar de estas variaciones, todas las centrales obreras corporativistas facilitaron—con distintas capacidades de negociación—la flexibilización de los procesos de trabajo y, con ello, la degradación de las condiciones laborales respecto a las alcanzadas durante el periodo de la ISI.

Posteriormente, con la entrada en vigor del TLCAN en 1994, este tipo de sindicalismo se expandió a diversas regiones del país. En el caso de la industria automotriz, se extendió también a las plantas del sector terminal, especialmente en las líneas de producción de autopartes destinadas a motores, sistemas de transmisión y estampado de carrocerías.¹⁴³ No obstante, los sindicatos independientes surgidos en la década de 1970 en el sector terminal lograron sobrevivir a la reestructuración. Si bien carecían de la fuerza política suficiente para frenar los procesos de flexibilización, consiguieron al menos atenuarlos (Carrillo, 1993, pp. 366 y ss.).

En este contexto, más allá de garantizar la “paz laboral” frente a las políticas neoliberales del Estado mexicano—como el congelamiento del salario mínimo—y de ejercer un control estricto sobre los salarios contractuales, estos sindicatos neocorporativistas desempeñaron un papel clave al permitir la pérdida total del control obrero sobre las condiciones de trabajo mediante la firma de los llamados contratos colectivos de protección patronal (CCPP) (ver nota al pie 16). A través de estos contratos, los representantes del capital pudieron imponer sin resistencia la organización del trabajo que exigían las nuevas condiciones técnicas de producción.¹⁴⁴ En la industria automotriz, esto se tradujo en diversas

¹⁴³ El estudio de caso de Shaiken y Herzenberg (1989), ya mencionado, constituye un ejemplo ilustrativo de este fenómeno en la planta de motores de Ford en Chihuahua. En violación del contrato colectivo firmado con los trabajadores de su planta en Cuautitlán—el cual estipulaba que cualquier nueva planta de la empresa en el país debía quedar automáticamente bajo la representación del mismo sindicato—, Ford impuso en Chihuahua la representación de un sindicato afiliado a la CTM. Esta maniobra le permitió neutralizar cualquier posible influencia del sindicato independiente de su planta de Cuautitlán en la nueva planta, asegurando condiciones laborales más flexibles y un entorno controlado por una organización sindical funcional al esquema corporativo del Estado.

¹⁴⁴ Por ejemplo, Shaiken y Herzenberg (1989) relatan que el contrato colectivo de la planta de motores de Ford en Chihuahua fue redactado íntegramente por el departamento de recursos humanos de la casa matriz de Ford,

formas de flexibilización laboral, aplicadas tanto en las plantas ya existentes como en las de nueva creación. Entre ellas destacan: 1) la *flexibilidad numérica*, mediante políticas de contratación que eliminaban las restricciones al ajuste de empleo ante las fluctuaciones del mercado; 2) la *flexibilidad salarial*, a través de sistemas de pago por productividad y mecanismos opacos de promoción interna; y, sobre todo, 3) la *flexibilidad funcional*, orientada a eliminar los obstáculos al libre movimiento y utilización de los trabajadores en los distintos procesos productivos, promoviendo la rotación de la misma fuerza de trabajo entre diferentes puestos (Carrillo, 1993; De la Garza, 1993; Zapata, 1995).

Así, la principal función de estos sindicatos neocorporativos consistía, en los hechos, en actuar como si no existieran (Carrillo & Hualde, 1991). En términos estrictos, la unilateralidad patronal en el establecimiento de las condiciones de trabajo no requería necesariamente de mediación sindical alguna, pues podía lograrse a través de la exclusión de la organización colectiva y la imposición de relaciones de trabajo individuales. No obstante, el papel de estos sindicatos y de los CCPP residía también en que, dada la forma específica en que el derecho laboral mexicano regulaba el registro sindical y contractual, en la práctica operaban como un blindaje para las empresas frente a cualquier intento de organización real por parte de los trabajadores (Escobar, 2021, p. 144).

De este modo, los CCPP facilitaron una transformación profunda en la organización del proceso de trabajo, acorde con las nuevas condiciones técnicas de la producción. Por consiguiente, también mediaron—junto con los sindicatos neocorporativos—la degradación de los atributos productivos requeridos para la fuerza de trabajo empleada en el sector. En otras palabras, la transición desde una producción orientada al mercado interno—basada en la división manufacturera del trabajo (Arteaga, 2003), en la cual aún conservaba relevancia la pericia manual del trabajador artesanal—hacia una producción orientada a la exportación, fundamentada en el modelo japonés flexible y, por tanto, centrada en el trabajador “polivalente” como apéndice de la maquinaria, estuvo mediada por la transformación del

durante un año y medio, sin que mediara ningún tipo de negociación con el sindicato afiliado a la CTM. Este contrato sirvió posteriormente como modelo para las nuevas plantas de Ford tanto en México como en otros países. Según los autores, el principal interés de los directivos de Ford al elaborar este nuevo contrato colectivo era dejar lo más indefinidas posible las reglas de trabajo, con el objetivo de conservar la capacidad de establecer y reorganizar discrecionalmente la organización del proceso laboral: desde los puestos y cargas de trabajo, hasta los horarios, sistemas de promoción y otros aspectos fundamentales del funcionamiento cotidiano de la planta.

tradicional sindicalismo corporativista mexicano en un *sindicalismo de protección patronal*.¹⁴⁵

En términos concretos, la NDIT transformó a la fuerza de trabajo automotriz mexicana en un apéndice de la maquinaria propia de la gran industria capitalista, proceso para el cual resultó imprescindible la *reconversión* del sindicalismo corporativista. De este modo, la misma estructura sindical corporativista forjada durante el periodo posrevolucionario permitió que, en México, la subsunción de la fuerza de trabajo a las dinámicas generales de la NDIT no adoptara la forma política de una represión obrera cuasi dictatorial—como ocurrió en los países del Este Asiático—ni la del exterminio selectivo de liderazgos sindicales—como sucedió en Centroamérica—, sino una forma más sutil, aunque igualmente eficaz, de reconversión institucional: la inversión del sentido de la representación sindical. Este mecanismo constituye, a mi juicio, uno de los rasgos distintivos de lo que he denominado la “vía mexicana” en la NDIT.

No obstante, esta *inversión* del sentido de la representación sindical no puede comprenderse simplemente como un nuevo arreglo institucional derivado de una política laboral distinta por parte del gobierno mexicano, desvinculada de las necesidades materiales del proceso de acumulación de capital, como sugiere la perspectiva institucionalista revisada en el primer capítulo. Por el contrario, dicha inversión constituye una forma *concreta* y *necesaria* que asumió el proceso de acumulación de capital en México a partir de la década de 1980, en el cual el deterioro—y posteriormente el congelamiento—del salario real desempeñó un papel central en la transformación del país en proveedor regional de una fuerza de trabajo relativamente barata y simple para procesos industriales intensivos en trabajo con fines de exportación.

Por todo lo anterior, resulta problemático sostener que el sindicalismo de protección patronal opere como una suerte de barrera institucional que limita el potencial que, en teoría, debería tener el crecimiento económico—en términos de producción y productividad—registrado en las últimas décadas en la industria automotriz para mejorar el bienestar de la

¹⁴⁵ Se ha demostrado que el desarrollo del “trabajador polivalente”, facilitado en México por los procesos de flexibilización funcional, en la mayoría de los casos no conlleva una expansión “vertical” de las capacidades productivas, sino más bien una incorporación “horizontal” de tareas adicionales relativamente simples; en otras palabras, una intensificación del trabajo. De hecho, la clase obrera más vulnerable y disciplinada de los países “periféricos” ha resultado más apta para soportar el aumento en la intensidad del trabajo que implican estos métodos de producción flexible (Starosta & Caligaris, 2017, p. 224).

clase trabajadora mexicana. En esta lectura, como vimos formulada explícitamente por Graciela Bensusán, dicho sindicalismo actuaría como un obstáculo institucional que rompe *artificialmente* la supuesta confluencia “natural” entre el aumento de la productividad y el incremento de los salarios en la industria. Por el contrario, con base en lo planteado en el apartado anterior, sostengo que este tipo de sindicalismo ha constituido la *forma institucional necesaria* bajo la cual se ha realizado—aunque no determinado—el valor de la fuerza de trabajo en México, en tanto ésta participa predominantemente en procesos de trabajo directos de la producción que requieren una subjetividad productiva profundamente degradada, ya sea por la materialidad específica de dichos procesos o por los cambios técnicos que los atraviesan. En este sentido, la persistencia de bajos salarios en la industria automotriz no es el resultado directo del carácter corporativo-estatista de las relaciones laborales en sí mismo, sino del rol que ocupa el país en la división regional del trabajo. De ahí que resulte inconsistente con la realidad afirmar la existencia de una contradicción entre el crecimiento económico y la calidad del empleo en la industria automotriz en México: las condiciones deterioradas de reproducción de la fuerza de trabajo mexicana son, en realidad, plenamente consecuentes con el papel que el país desempeña en la DIT.

Finalmente, es necesario advertir que el sindicalismo de protección patronal no sólo se ha mantenido, sino que se ha profundizado con el tiempo, adoptando formas cada vez más alejadas de los intereses de los trabajadores. Cada nueva planta abierta presentaba condiciones salariales más bajas y contratos colectivos con menores prestaciones. Este fenómeno ha sido particularmente agudo en el sector de autopartes. Como han documentado diversas investigaciones cualitativas (Covarrubias & Bouzas, 2016; Crossa, 2023c; Quintero & Marinaro, 2019), así como estudios estadísticos a nivel macro que muestran una fuerte correlación entre la inversión extranjera directa en autopartes y la presencia de las principales centrales obreras corporativistas (Tuman & Erlingsson, 2023), las multinacionales del sector operan en estrecha asociación con los sindicatos regionales vinculados a dichas centrales. De hecho, estos estudios muestran que las empresas autopartistas transnacionales prefieren operar con este tipo de sindicatos antes que carecer de representación sindical alguna. Así, la relocalización de los “mega proveedores” de autopartes en México—como se analizó previamente—para explotar directamente a la fuerza de trabajo más barata de la región se encuentra *mediada* por esta forma particular de sindicalismo.

No obstante, en los últimos años se han producido una serie de transformaciones institucionales orientadas a dismantelar este entramado, aunque en la práctica su efectividad ha sido muy limitada y enfrenta obstáculos significativos. Es precisamente la asociación entre sindicalismo de protección patronal y “mega proveedores” del sector de autopartes la que constituye uno de los principales blancos del nuevo modelo de regulación laboral emergente, y también el espacio predilecto donde han surgido los nuevos movimientos sindicales que constituyen el objeto de investigación de esta tesis. Al análisis de estas transformaciones institucionales y de dichos movimientos me dedicaré en la segunda parte del trabajo.

***Segunda Parte. El nuevo modelo de regulación laboral y los movimientos
sindicales emergentes de la industria automotriz en México (2020-2025)***

Capítulo 4. El nuevo modelo de regulación laboral (NMRL) en México y la región

Introducción

En la primera parte de la tesis analicé la reestructuración de la industria automotriz en México, sus diferentes explicaciones en la literatura especializada y, sobre todo, cómo este proceso constituye una forma concreta de la transformación más general del papel de México en la DIT. En el sector terminal, mostré que la base de valorización de los capitales automotrices viró de la apropiación de renta de la tierra a la explotación de una fuerza de trabajo simple y relativamente barata. En el sector de autopartes, identifiqué un proceso generalizado de relocalización de los “mega proveedores” hacia el país, con el fin de aprovechar la baratura relativa de la fuerza de trabajo mexicana para abastecer desde allí a toda la región. Asimismo, sostuve que esta nueva configuración de la industria automotriz—tanto en el sector terminal como en el de autopartes—ha sido sostenida por una forma degradada de reproducción de la fuerza de trabajo, mediada por determinadas políticas estatales y, especialmente, por la reconversión de la estructura corporativista del sindicalismo mexicano en un mecanismo orientado exclusivamente a la protección de los intereses patronales.

Sin embargo, como señalé en la introducción, en los últimos años ha emergido un intento—impulsado desde el exterior—por desmantelar, mediante cambios institucionales y la transferencia de recursos, esta estructura corporativista del sindicalismo mexicano, con el objetivo explícito de mejorar la calidad de la negociación colectiva en el país. Este proceso parece entrar en tensión con el hecho de que, como vimos a lo largo de la primera parte de la tesis, el *modo* de participación de la economía mexicana en la NDIT ha requerido estar mediada precisamente por un sindicalismo capaz de garantizar tanto la baratura relativa de la fuerza de trabajo como la llamada “paz laboral” en el sector exportador. Esta tensión plantea una cuestión fundamental que será abordada desde distintas aristas a lo largo de este capítulo: ¿por qué ahora, y pese a que México continúa especializado en procesos industriales intensivos en trabajo, parece existir una necesidad internacional de desmantelar esta estructura sindical y, con ello, propiciar una mejora en las condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo mexicana? ¿De dónde brota esa necesidad de transformación y por qué ha tomado la forma de un cambio institucional impuesto desde el exterior? Más que ofrecer respuestas concluyentes a fenómenos todavía en curso, el objetivo de este capítulo es abrir

un conjunto de interrogantes que permitan seguir pensando esta problemática en toda su complejidad.

En este contexto, el capítulo está organizado en torno a tres objetivos centrales, inscritos en tres discusiones diferenciadas, pero estrechamente vinculadas, y nuevamente en diálogo con parte de la literatura revisada en el primer capítulo. La primera discusión gira en torno a reflexionar sobre por qué y cómo surgió lo que algunos autores han denominado un nuevo modelo de regulación laboral (NMRL), tanto en México como a nivel regional. En este sentido, el primer objetivo es identificar la relación entre el *modo* de participación de México en la NDIT y la génesis del NMRL, con el fin de explicar la necesidad de este cambio institucional en las relaciones laborales de la región. El segundo objetivo es examinar los propósitos específicos y algunos de los resultados generales observables hasta el momento del NMRL, en particular en lo relativo a los derechos sindicales, con atención a su estructura dual: su dimensión nacional y regional. Finalmente, el tercer objetivo es presentar una breve reflexión sobre las potencialidades prácticas de este cambio institucional para modificar efectivamente el régimen sindical en el caso específico de la industria automotriz.

4.1 La nueva división internacional del trabajo y la génesis del nuevo modelo de regulación laboral

Dada la extensión de este primer apartado del capítulo cuarto, resulta necesario explicitar su estructura. En el primer subapartado describo en detalle el proceso de surgimiento del NMRL, respecto del cual existe un consenso relativo en la literatura especializada en torno a cómo ocurrió, aunque no así sobre por qué tuvo lugar. En el segundo subapartado, como resultado de lo anterior, formulo la interrogante fundamental acerca de las razones de esta transformación institucional y presento un balance general de las respuestas que la literatura ha ofrecido al respecto. Finalmente, en el tercer subapartado, presento una “explicación alternativa” de la génesis del NMRL desde la perspectiva desarrollada en la primera parte de la tesis, esto es, en el marco de la NDIT. En conjunto, el objetivo de este primer apartado es indagar cómo y por qué tuvo lugar este cambio institucional—es decir, cuál es la necesidad histórica de su existencia—y, al mismo tiempo, tender un puente analítico entre la primera y la segunda parte de la tesis.

4.1.1 El proceso de génesis del nuevo modelo de regulación laboral en el contexto de América del Norte¹⁴⁶

Como señalé en la introducción de la tesis, en México el Poder Legislativo reformó la Constitución en 2017 con el propósito de transformar de manera radical el sistema de justicia laboral y, posteriormente, en 2019, modificó la Ley Federal del Trabajo (LFT) para crear una nueva institución encargada del registro de los sindicatos e implementar un proceso de legitimación de todos los contratos colectivos del país. De manera paralela, el T-MEC incorporó las cláusulas laborales más ambiciosas que se hayan incluido hasta ahora en un tratado comercial a nivel mundial. Los estudios que han analizado este cambio institucional en las relaciones laborales, tanto en México como en el marco del acuerdo comercial de América del Norte, coinciden en explicar su génesis como el resultado de un proceso de larga duración en el que *convergió una serie de fenómenos interrelacionados* (Bensusán, 2020; Bensusán & Middlebrook, 2020; Bown & Claussen, 2024; Claussen & Bown, 2024; Covarrubias, 2021; Middlebrook, 2025; Ocampo, 2022; Polanski, Nolan García & Rioux, 2022). A continuación, se describen y analizan cada uno de estos elementos.

4.1.1.1 Las quejas laborales durante el periodo de vigencia del TLCAN

El *primer fenómeno* que la literatura especializada identifica como detonante de este cambio institucional fueron las denuncias acumuladas durante la vigencia del TLCAN (1994-2020), tanto a nivel nacional como internacional, en torno a la violación sistemática de los derechos sindicales en México y a la limitada capacidad de las instituciones—mexicanas e internacionales—para atender el problema.¹⁴⁷ A escala regional, este aspecto resultaba particularmente relevante porque diversas organizaciones sindicales y sociales en Estados Unidos señalaban que la legislación laboral y el sistema sindical mexicano eran responsables

¹⁴⁶ Buena parte de este subapartado se apoya en el reciente trabajo de Kevin Middlebrook (2025). La elección es justificada, pues se trata hasta ahora del estudio más extenso, completo y minucioso sobre las negociaciones de las cláusulas laborales del T-MEC y las reformas laborales en México.

¹⁴⁷ Además de las 23 quejas formalmente presentadas contra México en el marco del Acuerdo de Cooperación Laboral de América del Norte, de las cuales catorce se referían a violaciones de derechos sindicales, existieron diversas denuncias por parte de sindicatos independientes mexicanos y de federaciones sindicales internacionales ante la Comisión de Libertad Sindical y otras instancias de la Organización Internacional del Trabajo (OIT), con el fin de abordar la situación “insostenible” de los contratos colectivos de protección patronal. No obstante, estas denuncias tuvieron un impacto limitado, dado que la OIT sólo está facultada para investigar y emitir informes sobre sus indagaciones, sin contar con poder coercitivo más allá de la persuasión moral (Bensusán & Middlebrook, 2013, pp. 162-166). De igual manera, desde los años noventa, diversos actores políticos en México habían propuesto reformas laborales orientadas a resolver el problema de los contratos colectivos de protección patronal y la simulación sindical; sin embargo, estas iniciativas no prosperaron debido a la oposición del PRI y del PAN.

“de las tendencias laborales adversas que venían registrándose en el norte del continente” (Bensusán, 2020, p. 12), entre ellas, una convergencia negativa de los salarios.¹⁴⁸ En efecto, tras décadas de integración económica bajo el TLCAN y bajo la constante amenaza del traslado de la producción hacia México, distintos actores regionales denunciaron que el Acuerdo de Cooperación Laboral de América del Norte (ACLAN)¹⁴⁹ no había conseguido generar las condiciones institucionales necesarias para que en México emergiera un sindicalismo independiente capaz de elevar los salarios y, con ello, eliminar la ventaja competitiva del país frente a sus socios comerciales basada en la atracción de inversiones mediante el mantenimiento de bajos salarios.

Estos diversos actores sociopolíticos de la región—principales sindicatos industriales en EE. UU. y Canadá, funcionarios gubernamentales y defensores de derechos laborales—centraron su preocupación en dos temas principales en el caso de México: el respeto a los derechos colectivos constitucionales (libertad de asociación, derecho a sindicalizarse y a la negociación colectiva) y la independencia política de las Juntas de Conciliación y Arbitraje (JCyA) tripartitas, encargadas del registro de sindicatos y contratos colectivos antes de la reforma laboral de 2019 (Middlebrook, 2025, p. 496). A esto se sumó la creciente inconformidad de sindicatos y funcionarios estadounidenses, no sólo por la escasa

¹⁴⁸ Como señalé anteriormente, la reestructuración de la economía mexicana a partir de la década de 1980—resultado de las cambiantes dinámicas globales de la acumulación de capital—no necesitó de *transformaciones normativas profundas* en el sistema corporativo-estatista de relaciones laborales vigente en el país desde, al menos, la década de 1930. En este marco, la propia estructura institucional del modelo mexicano de regulación laboral—en particular, su esquema tripartito de resolución de conflictos, que operaba como el mecanismo concreto para subordinar la cuestión laboral a los objetivos macroeconómicos del gobierno en turno—facilitó la inversión del sentido de la representación sindical en el país, la cual, como vimos, constituyó una mediación necesaria para la transformación del rol de México en la NDIT. Ello fue posible porque, pese a que México contaba con una de las legislaciones laborales más robustas y rígidas del planeta, desde finales de los años ochenta el sentido protector de las normas laborales mexicanas pasó de una *inclusión selectiva* a una *plena desactivación* (Bensusán, 2000, 2006, 2020; De Buen, 2005; Lóyzaga de la Cueva, 2002; Quintana, 2016). En otras palabras, más que un cambio en el *contenido* de las leyes laborales, lo que se produjo fue un *distanciamiento* entre la norma y los hechos, es decir, una pérdida del estado de derecho en la materia laboral, en gran medida posibilitada por el control institucional que ejercía el Poder Ejecutivo—federal y estatal—sobre las relaciones de trabajo. *De ahí que el consenso internacional apuntara a que, para transformar la estructura corporativista del sindicalismo mexicano, era indispensable comenzar por modificar el entramado institucional que le servía de soporte.*

¹⁴⁹ El ACLAN fue uno de los dos “acuerdos paralelos” negociados entre México, Estados Unidos y Canadá junto con el TLCAN, el cual dio lugar a la creación en los tres países de Oficinas Administrativas Nacionales (OAN) encargadas de evaluar las denuncias de violaciones a derechos laborales. El otro acuerdo paralelo fue el Acuerdo de Cooperación Ambiental de América del Norte (ACAAN) (Bensusán & Middlebrook, 2013, p. 139). Si bien por su falta de resultados prácticos puede afirmarse que el ACLAN no cumplió con sus objetivos, considero que al menos contribuyó a colocar en la agenda pública y en el debate regional el tema de la violación sistemática de los derechos sindicales en México.

efectividad práctica de las quejas presentadas en el marco del ACLAN, sino también por la incapacidad de otros tratados comerciales firmados en el siglo XXI por EE. UU. para atender casos de violencia sindical en distintos países de Centro y Sudamérica. Este fue especialmente el caso en contra de Guatemala, promovido por EE. UU. en el marco del Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos, Centroamérica y República Dominicana (DR-CAFTA), cuyo proceso se prolongó por nueve años (2008-2017) sin una resolución favorable para el gobierno estadounidense (Claussen & Bown, 2024, p. 101).¹⁵⁰

4.1.1.2 Las negociaciones en el marco del Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP)

Este contexto de inconformidad generalizada respecto a la débil protección de los derechos laborales en México sentó las bases para que, durante la negociación bilateral entre EE. UU. y México para la adhesión de este último al TPP, la cuestión laboral se convirtiera en uno de los temas más relevantes. En consecuencia, la negociación paralela entre ambos países— aunque desarrollada en el marco de la negociación multilateral del TPP, la cual involucró a doce economías de la cuenca del Pacífico entre 2008 y 2015—aparece en la literatura especializada como el *segundo fenómeno* determinante para la emergencia del NMRL.¹⁵¹ En particular, diversos autores subrayan que la administración del presidente Barack Obama (2009-2017) era plenamente consciente de que, debido a la fuerte resistencia política interna frente al TPP¹⁵² y con el objetivo de asegurar la difícil aprobación del tratado por parte de los legisladores demócratas en el Congreso, debía sostener demandas firmes en la negociación bilateral con México, dirigidas a impulsar la transformación del sistema de justicia laboral

¹⁵⁰ En este caso, el panel de expertos determinó que, aunque existía evidencia de violaciones a los derechos sindicales en Guatemala, el gobierno estadounidense no logró demostrar que tales violaciones afectaran el comercio entre ambos países, salvo en un único caso. De esta derrota las organizaciones laborales en EE. UU. concluyeron que la redacción de las cláusulas laborales en los tratados comerciales estadounidenses—desde el firmado con Jordania en el 2000—imponía una carga probatoria excesivamente alta al demandante. Este debía demostrar, mediante documentación interna de las empresas, que las violaciones a los derechos laborales reducían significativamente los costos de producción de los empleadores y, en consecuencia, les conferían una ventaja competitiva en los mercados de exportación. Esta situación generó cuestionamientos sobre la viabilidad de proteger los derechos laborales en países en desarrollo a través de cláusulas laborales incluidas en tratados comerciales (Middlebrook, 2025, pp. 477-490).

¹⁵¹ Los países que participaron en la negociación del TPP, uno de los tratados comerciales más ambiciosos de la historia, fueron Brunéi, Chile, Nueva Zelanda, Singapur, Australia, Perú, Malasia, Vietnam, Canadá, México, Japón y Estados Unidos. México no formó parte de las negociaciones desde el 2008, sino a partir de diciembre del 2012.

¹⁵² Desde el proceso de negociación del TLCAN entre 1990 y 1993 existía en EE. UU. un fuerte escepticismo sobre la capacidad de los tratados comerciales para generar beneficios tangibles en términos de empleo y salarios para los trabajadores estadounidenses. Dicho escepticismo—y en algunos sectores, una abierta oposición—se profundizó a lo largo de las décadas posteriores, a medida que avanzaba el proceso de desindustrialización en EE. UU. y se consolidaba el estancamiento salarial en la industria estadounidense.

mexicano (Bensusán, 2020; Bensusán & Middlebrook, 2020; Middlebrook, 2025, pp. 494-495; Polaski, Nolan García & Rioux, 2022).

Con este propósito, la estrategia del gobierno estadounidense consistió en condicionar la adhesión de México al TPP—fundamental para el país ante la competencia que representaban los países del sudeste asiático como exportadores hacia EE. UU.—a la modificación de su sistema de justicia laboral.¹⁵³ La presión ejercida por Washington durante las negociaciones multilaterales del TPP (2012 a 2015) condujo a que, en el 2015, el gobierno mexicano ratificara el Convenio núm. 98 de la OIT¹⁵⁴ y manifestara formalmente su intención de reformar dicho sistema mediante la elaboración de diversos borradores de modificación a la LFT, negociados con autoridades estadounidenses. Sin embargo, estos compromisos resultaron insuficientes para la administración de Obama, en particular porque carecían del alcance necesario para garantizar la ratificación del TPP por parte de los legisladores demócratas. Ante la urgencia de asegurar la ratificación antes del término de su mandato, Obama intensificó la presión, incluso después de que las negociaciones multilaterales del TPP hubieran concluido formalmente (Middlebrook, 2025, p. 508).

En este punto, la exigencia del gobierno estadounidense dejó de limitarse a una reforma de la LFT—ley secundaria que reglamenta el artículo 123 constitucional y, por tanto, de jerarquía inferior— para plantear abiertamente la necesidad de una reforma constitucional. El objetivo era eliminar las JCyA y, con ello, dismantelar el esquema tripartito de resolución de los conflictos laborales. En términos más amplios, se buscaba transformar el entramado jurídico-institucional que había sostenido históricamente a los sindicatos y contratos colectivos de protección patronal, mediante la creación de una nueva institución, independiente del gobierno federal, encargada tanto del registro de sindicatos y contratos colectivos como de los procesos de conciliación laboral. Frente a esta exigencia, la administración de Enrique Peña Nieto (2012–2018) reaccionó inicialmente con una oposición tajante, apelando a la defensa de la soberanía nacional. No obstante, la introducción indirecta en la negociación de temas vinculados a líneas de crédito internacionales abrió un nuevo cauce de presión política. La consecuente intervención del entonces secretario de

¹⁵³ Una estrategia que EE. UU. ya había implementado con éxito en reiteradas ocasiones, consistente en condicionar la ratificación de tratados comerciales en su Congreso a que los países firmantes realizaran reformas a su legislación laboral interna.

¹⁵⁴ Este convenio versa sobre los derechos fundamentales de sindicación y de negociación colectiva.

Hacienda y Crédito Público y principal asesor del presidente, Luis Videgaray, imprimió una dinámica distinta al proceso decisorio, lo que llevó finalmente a Peña Nieto a abandonar su resistencia inicial y aceptar la reforma constitucional (Middlebrook, 2025, pp. 509–512).¹⁵⁵

Así, durante los meses de marzo y abril de 2016, los negociadores de México y Estados Unidos discutieron de manera detallada el contenido de la reforma al artículo 123 constitucional. En estas negociaciones, la delegación mexicana, aunque intentó inicialmente preservar a las JCyA y su esquema tripartito, terminó aceptando que el proceso de conciliación laboral quedara en manos de nuevas autoridades especializadas: una de carácter federal y otra en cada entidad federativa, con la resolución final de los conflictos a cargo de los poderes judiciales federal y estatales. Posteriormente, también accedió a que la autoridad conciliadora federal asumiera la revisión obligatoria de todos los contratos colectivos existentes en el país, así como el reconocimiento legal de los sindicatos. La principal controversia se concentró entonces en la naturaleza jurídica de esta nueva autoridad federal, ya que, mientras los negociadores estadounidenses exigían que fuera completamente independiente del Poder Ejecutivo, los representantes mexicanos lograron que se estableciera como una entidad paraestatal. Dado que la Ley Federal de las Entidades Paraestatales (LFEP) no define una estructura de gobierno específica para este tipo de organismos, esta solución permitía mantener abierta la posibilidad de una composición tripartita, estrategia que la administración de Peña Nieto buscaba preservar (Middlebrook, 2025, pp. 515–519).

¹⁵⁵ Middlebrook (2025, pp. 511–513) señala que, a principios de 2016, el gobierno mexicano recibió una noticia inesperada: la administración de Obama había expresado reservas respecto a la solicitud de México para renovar su línea de crédito flexible con el Fondo Monetario Internacional (FMI), la cual buscaba incrementar el monto de 70,000 a 100,000 millones de dólares, en comparación con el nivel aprobado en 2014. El argumento oficial esgrimido fue la supuesta falta de reservas del Fondo. Esta reacción resultó inusual, dado que la renovación de la línea de crédito con aumentos había sido una práctica recurrente, en parte debido a la relación preferencial que México mantenía con el FMI desde la crisis financiera de 2008, cuando fue el país latinoamericano más afectado por su estrecha interdependencia con la economía estadounidense. En ese mismo contexto, el entonces secretario del Tesoro de Estados Unidos y representante de ese país ante el FMI, Jacob Lew, se comunicó con su homólogo mexicano, Luis Videgaray, para subrayar la importancia de que el gobierno mexicano impulsara reformas constitucionales orientadas a crear condiciones reales para que el TPP pudiera ser ratificado por el Congreso estadounidense. Aunque Middlebrook advierte que no puede sostenerse la existencia de una negociación *quid pro quo*—esto es, que el respaldo de Estados Unidos a la ampliación del crédito internacional estuviera condicionado directamente a la aprobación de dichas reformas—, reconoce que estos acontecimientos modificaron tanto el enfoque de los debates políticos internos como la dinámica de toma de decisiones al interior del gobierno mexicano. En particular, involucraron de manera directa a Videgaray, el asesor más cercano a Peña Nieto, quien, además, en el marco de la revisión del TLCAN, había manifestado públicamente su disposición a promover reformas laborales.

Finalmente, el 28 de abril de 2016, Peña Nieto presentó ante el Senado la iniciativa de reforma constitucional, así como la reforma a la LFT que su gobierno había elaborado en negociación con Estados Unidos el año anterior.¹⁵⁶ La reforma constitucional fue aprobada— aunque no sin dilaciones intencionales promovidas por el propio Ejecutivo—por los congresos locales en febrero de 2017, última fase del proceso de ratificación constitucional en México. En contraste, respecto de la reforma a la LFT, el gobierno optó por apostar a la posibilidad de que la administración entrante de Donald Trump mostrara un menor interés que la de Obama en impulsar cambios en la legislación laboral mexicana. Por ello, aunque la Cámara de Diputados aprobó la reforma en octubre de 2016, su discusión en el Senado fue deliberadamente postergada. Más aún, hacia finales de ese mismo año, la Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STPS) comenzó a trabajar en una reforma alternativa a la LFT que buscaba revertir, al menos parcialmente, las transformaciones más profundas derivadas de la reforma constitucional (Bensusán, 2020; Middlebrook, 2025, pp. 523–530; Ocampo, 2022).¹⁵⁷

La reforma alternativa a la LFT fue presentada en diciembre de 2017 ante la Comisión de Trabajo del Senado por los senadores del PRI Isaías González y Tereso Medina, ambos integrantes de las principales confederaciones sindicales corporativistas del país (CTM y CROC). No obstante, para ese momento ya se habían iniciado las renegociaciones del TLCAN y el tema laboral había vuelto a ocupar un lugar central en la agenda regional, lo que generó una fuerte resistencia tanto a nivel nacional como internacional. En febrero de 2018, el Partido de la Revolución Democrática (PRD), con el respaldo de la Unión Nacional de Trabajadores (UNT),¹⁵⁸ presentó una iniciativa en sentido contrario, mientras que

¹⁵⁶ Es relevante señalar que el gobierno de Peña Nieto manejó dos versiones distintas sobre el origen de la decisión de impulsar dichas reformas, en función de los actores políticos a los que se dirigía. Frente a cámaras empresariales y la vieja guardia del sindicalismo mexicano, reconoció que las reformas habían sido producto de la presión extranjera. En cambio, ante organizaciones sindicales independientes y defensores de los derechos laborales, las presentó como resultado de una serie de conversatorios sobre acceso a la justicia organizados en 2015 en el CIDE. Dado que las negociaciones internacionales se desarrollaron fuera del escrutinio público, fue posible sostener esta simulación y atribuir las reformas a un proceso interno de diálogo más que a condicionamientos externos (Middlebrook, 2025).

¹⁵⁷ Específicamente, esta reforma alternativa buscaba mantener la estructura tripartita en la nueva autoridad encargada del registro de sindicatos y contratos colectivos.

¹⁵⁸ La UNT es una central sindical independiente, fundada en 1997 como alternativa al sindicalismo corporativista mexicano. Su objetivo era agrupar a sindicatos independientes y democráticos; sin embargo, en la práctica ha estado “permeada por el dominio de política laboral neoliberal en torno a la contratación y configuración del proceso de trabajo” (Cypher & Crossa, 2021, p. 90).

académicos, activistas y líderes sindicales conformaron el Observatorio Ciudadano sobre la Reforma Laboral para dar un seguimiento puntual a la implementación de la reforma constitucional. De manera paralela, la UNT, junto con la American Federation of Labor and Congress of Industrial Organizations (AFL-CIO),¹⁵⁹ presentó ante el ACLAN una comunicación en la que se realizaba una crítica exhaustiva a la iniciativa González-Medina (Middlebrook, 2025, pp. 532-534). A diferencia de lo ocurrido durante las negociaciones paralelas del TPP entre EE. UU. y México, este proceso atrajo una amplia atención mediática y política. Por todo ello, y especialmente ante el riesgo de entorpecer la renegociación del TLCAN, el gobierno de Peña Nieto terminó desistiendo de la propuesta presentada por los senadores priistas.

4.1.1.3 La renegociación del TLCAN

En este sentido, el *tercer fenómeno* que, de acuerdo con la literatura especializada, consolidó la emergencia del NMRL en México fue el proceso de renegociación del TLCAN, el cual eventualmente culminó con la firma del T-MEC. La primera administración de Trump (2017-2021), bajo amenazas creíbles de retirar a EE. UU. del tratado, forzó la renegociación de sus términos con el objetivo explícito de reducir el déficit comercial estadounidense con sus socios regionales. En el caso de México, dicho déficit se explicaba en buena medida por la industria automotriz, razón por la cual Washington concentró sus esfuerzos en modificar las condiciones de este sector en particular (Bown & Claussen, 2024). Además, a diferencia de la negociación del TLCAN entre 1990 y 1993, esta vez el tema laboral adquirió una relevancia singular por dos razones: primero, porque EE. UU. venía de una derrota significativa en el caso de violaciones a los derechos sindicales presentado en contra de Guatemala (ver nota al pie 149); y segundo, porque la renegociación ofrecía a los sindicatos industriales de EE. UU. y Canadá una oportunidad estratégica para contrarrestar su desventaja competitiva frente a los trabajadores mexicanos, dado que podían cuestionar tanto la aplicación ineficaz de la legislación laboral como los bajos salarios prevalecientes en México (Middlebrook, 2025, pp. 557, 558).

Las renegociaciones comenzaron formalmente en agosto de 2017. En el ámbito laboral, la primera fase (agosto 2017-septiembre 2018) involucró a los tres países y se centró

¹⁵⁹ La AFL-CIO agrupa federaciones sindicales tanto nacionales como internacionales de Estados Unidos y Canadá, y se reconoce como la mayor central obrera en ambos países (Ocampo, 2022).

en la discusión sobre cómo fortalecer la protección de los derechos laborales en México. En septiembre de 2017, la Oficina del Representante Comercial de Estados Unidos (USTR) presentó una propuesta de capítulo laboral basada en el capítulo correspondiente del TPP. No obstante, esta propuesta fue rechazada de manera contundente por organizaciones laborales estadounidenses y por varios senadores demócratas, quienes señalaron que reproducía el lenguaje ambiguo de tratados comerciales previos y que no contemplaba la creación de un organismo independiente de seguimiento y cumplimiento en materia laboral. Tras casi un año de negociaciones, en agosto de 2018 México y Estados Unidos alcanzaron un acuerdo sobre una nueva versión del capítulo laboral que, si bien mantenía una estructura y un enfoque similares a los del TPP, ampliaba el catálogo de derechos protegidos, fortalecía los mecanismos de cumplimiento y, mediante notas al pie, precisaba el lenguaje que había generado controversias en los procedimientos de resolución de disputas laborales en tratados anteriores.¹⁶⁰ Asimismo, aunque el capítulo laboral no abordaba de manera directa el tema particularmente sensible de los salarios en México—especialmente en la industria automotriz—, en esta misma fase de la negociación el capítulo cuarto del tratado incorporó una cláusula donde el acceso al trato arancelario preferencial quedaba condicionado a que entre 40 % y 45 % del valor de contenido laboral de los vehículos fuera producido por trabajadores que percibieran un salario promedio de al menos 16 dólares por hora. En su formulación inicial, este cálculo debía realizarse exclusivamente con base en los salarios de los trabajadores directamente involucrados en la producción de vehículos, es decir, aquellos empleados en la línea de ensamblaje y en los procesos productivos inmediatos (Middlebrook, 2025, pp. 559-573).¹⁶¹

Sin embargo, la principal novedad política en materia laboral durante esta primera etapa de la renegociación fue la incorporación del Anexo 23-A, titulado “*Representación de*

¹⁶⁰ Las frases que se precisaron, en comparación con otros tratados comerciales, fueron que las violaciones de derechos laborales susceptibles de sanción debían ser “de una manera que afecte el comercio o la inversión entre las Partes” y constituir “un curso de acción o inacción sostenido o recurrente”. La intención principal fue ampliar el alcance de tales expresiones, de modo que un mayor número de conductas pudiera ser objeto de fiscalización.

¹⁶¹ La intención de esta cláusula era evidente: maximizar su impacto sobre México, donde los salarios de producción son significativamente más bajos, y evitar que las empresas cumplieran el requisito incluyendo personal mejor remunerado que no compite directamente con la mano de obra automotriz de Estados Unidos y Canadá. No obstante, debido en parte a la presión de las terminales y autopartistas estadounidenses, en el texto final del T-MEC la cláusula de valor de contenido laboral fue atenuada, permitiendo cumplirla combinando tres categorías de trabajadores. Aun así, los empleados directamente involucrados en la producción continuaron teniendo el mayor peso en el cálculo.

los trabajadores en la negociación colectiva en México”. Dicho anexo fue el resultado de una convergencia de factores: las negociaciones bilaterales entre México y Estados Unidos sobre la reforma laboral mexicana, el rechazo generalizado a la iniciativa González-Medina y la aceptación—en gran medida involuntaria—por parte del gobierno de Peña Nieto del contenido del Anexo tras el aplastante triunfo electoral de Andrés Manuel López Obrador en 2018 y su respaldo explícito a dichas disposiciones (Middlebrook, 2025, pp. 574–578). En términos generales, el Anexo 23-A obligaba a México a reformar su legislación secundaria conforme a los cambios introducidos por la reforma constitucional de 2017, a más tardar en enero de 2019, como condición para la entrada en vigor del tratado (T-MEC, Anexo 23-A.3).¹⁶²

Entre otras obligaciones, el Anexo 23-A establecía que México debía: 1) crear y mantener una entidad independiente e imparcial encargada de la conciliación y del registro de sindicatos y contratos colectivos, así como tribunales laborales independientes para la resolución de disputas (T-MEC, Anexo 23-A.2.b); 2) implementar un sistema eficaz que garantizara que las elecciones de dirigencias sindicales se realizaran mediante voto personal, libre y secreto (T-MEC, Anexo 23-A.2.c); 3) verificar, al momento del registro de los contratos colectivos, que el centro de trabajo estuviera en operación, que el contrato fuera puesto a disposición de los trabajadores y que contara con el respaldo mayoritario de éstos mediante voto personal, libre y secreto (T-MEC, Anexo 23-A.2.e); y 4) revisar todos los contratos colectivos existentes en el país al menos una vez dentro de los cuatro años posteriores a la entrada en vigor de la legislación, sin que éstos se dieran automáticamente por terminados al expirar dicho plazo, siempre que contaran con el respaldo mayoritario de los trabajadores (T-MEC, Anexo 23-A.2.f). En particular, estas dos últimas disposiciones estaban dirigidas de manera explícita a dismantlar el esquema de los contratos colectivos de protección patronal.

La fase más compleja de la renegociación se desarrolló posteriormente, entre diciembre de 2018 y diciembre de 2019, y estuvo centrada principalmente en las

¹⁶² En la práctica, el Anexo funcionaba como un plan de fortalecimiento laboral, similar a los que EE. UU. había negociado con diferentes países del sudeste asiático en el marco del TPP y que México había evitado con éxito durante las negociaciones de dicho tratado (Middlebrook, 2025, p. 577). En términos generales, estos planes son mecanismos de implementación y acompañamiento técnico-político que los países acuerdan para garantizar que las reformas laborales nacionales, especialmente en países en desarrollo, se traduzcan efectivamente en el cumplimiento de los compromisos laborales asumidos en el marco del tratado.

negociaciones entre la administración Trump y los congresistas demócratas para lograr la ratificación del T-MEC, en un contexto marcado por la victoria demócrata en la Cámara de Representantes en las elecciones de noviembre de 2018 (Polaski, Nolan & Rioux, 2022). Hacia finales de ese año, la principal preocupación entre congresistas y organizaciones laborales estadounidenses era la incertidumbre respecto al cumplimiento efectivo por parte de México de las obligaciones contenidas en el Anexo 23-A, particularmente la reforma de la legislación secundaria necesaria para materializar la reforma constitucional de 2017, cuyo desarrollo había sido postergado por un periodo ya considerado inadmisibles. De manera paralela, persistía el temor de que el T-MEC heredara las deficiencias del TLCAN en los mecanismos de asignación de paneles de resolución de disputas, que permitían a un país bloquear el proceso mediante la simple negativa a nombrar expertos o la inasistencia a las reuniones programadas. En este contexto, se temía que México recurriera a estas prácticas para evadir sanciones por violaciones a los derechos laborales (Middlebrook, 2025, pp. 578–585).

La reforma a la LFT en México, que incorporaba las obligaciones contraídas en el Anexo 23-A, fue aprobada el 29 de abril de 2019 y entró en vigor el 1 de mayo. Sin embargo, entre los congresistas demócratas persistía la preocupación de que no existiera un mecanismo efectivo para garantizar que México cumpliera con las disposiciones laborales del T-MEC. En respuesta a esta inquietud, durante mayo y junio de 2019, los senadores Sherrod Brown y Ron Wyden propusieron modificar el mecanismo de aplicación del capítulo laboral del tratado, de manera que las sanciones por violaciones a derechos laborales recayeran directamente sobre las empresas responsables, en lugar de sobre el gobierno mexicano. Esta propuesta también incluía la facultad para que el país demandante realizara inspecciones *in situ* en instalaciones específicas y que los productos exportados desde México contaran con un certificado que acreditara su producción conforme a las disposiciones laborales del T-MEC (Middlebrook, 2025, pp. 587-590).

El gobierno de López Obrador, a través de su representante en las negociaciones, Jesús Seade Kuri, se opuso firmemente a la propuesta Brown-Wyden, bajo el argumento de que atentaba contra la soberanía nacional y contravenía el “contrato” pactado con Estados Unidos al aceptar la imposición del mencionado Anexo 23-A. No obstante, el 10 de diciembre de 2019, los negociadores de EE. UU. y México alcanzaron un acuerdo sobre un Protocolo

Modificatorio del T-MEC, cuyo contenido estaba dedicado en más de la mitad a cuestiones laborales. Dicho protocolo eliminaba, por un lado, la posibilidad de que los países signatarios evitaran la conformación de un panel de expertos—lo que, a partir del T-MEC, sucedía automáticamente si las partes no podían resolver una controversia mediante consultas en un plazo determinado—mediante su inasistencia a las reuniones o la negativa a nombrar miembros del panel, como ocurría bajo el TLCAN. Por otro lado, suprimía de manera tajante diversas frases ambiguas y notas aclaratorias introducidas en la fase previa de la negociación (ver nota al pie 159) y modificaba la redacción para invertir la carga de la prueba: a partir de entonces, correspondía al país demandado demostrar que una presunta violación de derechos laborales no afectaba al comercio o a la inversión entre las Partes (Middlebrook, 2025, pp. 617–618).¹⁶³

La propuesta original de Brown y Wyden, que trasladaba la responsabilidad de las violaciones laborales a las empresas y permitía inspecciones *in situ*, inspiró directamente la creación del Mecanismo Laboral de Respuesta Rápida en Instalaciones Específicas (MLRR) dentro del Protocolo. El carácter innovador de este mecanismo residía en que permitía que un país signatario solicitara a otro investigar y, en su caso, remediar violaciones a derechos laborales dentro de su territorio, una facultad que corresponde de manera exclusiva a los Estados nacionales por razones de soberanía. En caso de desacuerdo, el país demandante podía solicitar que un panel de expertos pidiera al país demandado autorización para realizar una inspección *in situ*, con el fin de determinar si existía o no una denegación de derechos (T-MEC, Anexo 31-A.5.1.a). Además, por primera vez en la historia de los tratados comerciales, los remedios previstos frente a estas violaciones incluían, según su gravedad, sanciones específicas contra las empresas responsables: desde embargos aduaneros, la suspensión del trato arancelario preferencial y la imposición de multas sobre sus bienes o servicios, hasta la posibilidad de suspender el acceso al mercado estadounidense (T-MEC, Anexo 31-A.10).¹⁶⁴

¹⁶³ En otras palabras, con la modificación introducida por el Protocolo se estableció la presunción de que una violación de derechos laborales cometida por una empresa exportadora hacia alguno de los países signatarios afectaba directamente al comercio o a las inversiones entre las Partes. Correspondería entonces al país demandado demostrar lo contrario. Este cambio resultaba particularmente relevante, pues buscaba evitar lo sucedido en el caso contra Guatemala, en el que, bajo los tratados previos, no existía tal presunción y, por consiguiente, la carga de la prueba recaía en el país demandante (ver nota al pie 149).

¹⁶⁴ Es importante advertir que el Protocolo también incorporó la adhesión del Anexo 31-B, que establecía otro MLRR, esta vez entre México y Canadá.

Más adelante detallaré con mayor detenimiento el funcionamiento del MLRR; sin embargo, en este punto resulta importante subrayar que tanto México como Estados Unidos lograron imponer ciertos límites frente a la propuesta original de Brown y Wyden. México consiguió restringir la activación del mecanismo únicamente a casos de negación de la libertad sindical y de la negociación colectiva, así como establecer que las inspecciones *in situ* requirieran autorización previa del Estado mexicano, lo cual Seade consideraba una victoria de la soberanía nacional. Además, logró eliminar la exigencia de un certificado de cumplimiento laboral para los productos exportados desde México y, en su lugar, limitar las investigaciones por presuntas violaciones de derechos laborales a casos específicos. Por su parte, Estados Unidos logró que los sectores prioritarios cubiertos¹⁶⁵ por el MLRR coincidieran en gran medida con los que conforman la economía de exportación mexicana, mientras que la agricultura quedó excluida, dado que su inclusión probablemente habría permitido aplicar el mecanismo en contra de EE. UU. en defensa de los trabajadores migrantes (Middlebrook, 2025, pp. 620, 621). De este modo, el MLRR fue diseñado de manera que resultara muy difícil aplicarlo en contra de Estados Unidos, lo que explica su carácter unilateral, ampliamente denunciado desde México.

Finalmente, el T-MEC fue ratificado en Estados Unidos el 29 de enero de 2020 con un apoyo bipartidista—una cooperación poco común en una era de intensas divisiones políticas en ese país (Mauldin, Andrews & Harrup, 2019)—y entró en vigor el primero de julio de ese mismo año. Para garantizar la implementación tanto de la reforma laboral mexicana como de las disposiciones del tratado, el gobierno estadounidense creó una comisión especial integrada por la USTR y el Departamento del Trabajo llamada Comité Laboral Interinstitucional para Monitoreo y Cumplimiento. Las tareas de esta comisión consistían en vigilar de cerca el cumplimiento de México con sus obligaciones, emitir recomendaciones en distintos ámbitos y recibir denuncias públicas sobre presuntas violaciones de derechos laborales en plantas específicas. Además, EE. UU. aprobó una transferencia significativa de recursos hacia México para apoyar la implementación de la reforma laboral, en particular para la puesta en marcha de la nueva autoridad federal encargada del registro de sindicatos y contratos colectivos. Parte de estos recursos, como veré con mayor detalle en el próximo capítulo, también se destinaron a organizaciones no

¹⁶⁵ Más adelante detallaré cuáles son los sectores prioritarios cubiertos por el MLRR.

gubernamentales que realizan investigaciones, elaboran informes y, sobre todo, participan activamente en campañas sindicales en el país (Bown & Claussen, 2024, pp. 345-349).

4.1.2 Balance general de las explicaciones en la literatura especializada sobre la razón de la génesis del NMRL

En síntesis, como vimos en el apartado anterior, la literatura revisada presenta la génesis del NMRL como un proceso complejo y de larga duración, en el cual es posible identificar la convergencia de tres fenómenos interrelacionados (Bensusán, 2020; Bensusán & Middlebrook, 2020; Bown & Claussen, 2024; Claussen & Bown, 2024; Covarrubias, 2021; Middlebrook, 2025; Ocampo, 2022; Polaski, Nolan García & Rioux, 2022).¹⁶⁶ En primer lugar, las denuncias nacionales e internacionales acumuladas durante el periodo del TLCAN sobre la débil protección de los derechos laborales en México—la cual, según sus detractores internacionales, confería una ventaja competitiva a los trabajadores mexicanos en el contexto del comercio regional—sentaron las bases para un cambio en el enfoque y en las dinámicas de negociación de los asuntos laborales en la región. En segundo lugar, la negociación bilateral entre México y EE. UU. en el marco del TPP condujo a la reforma constitucional de 2017, la cual modificó de raíz el sistema de justicia laboral establecido desde 1917. Y, finalmente, la renegociación del TLCAN, junto con la victoria electoral del candidato de izquierda López Obrador, permitió, por un lado, la materialización de dicha reforma constitucional con la reforma a la LFT en 2019 y, por otro, la creación del tratado comercial más ambicioso en materia laboral de la historia.

En mi opinión, el mayor aporte de estos estudios, más allá de la minuciosa exposición de la compleja red de actores, instituciones y políticas implicadas en el proceso—tal como se mostró en el apartado anterior—, radica en haber demostrado de manera contundente que el cambio institucional en las relaciones laborales del país sólo fue posible gracias a la persistente y multifacética presión ejercida desde prácticamente todo el espectro político estadounidense.¹⁶⁷ Como sintetiza Covarrubias (2021), si bien en México existían desde hace

¹⁶⁶ Ninguno de los autores revisados lo plantea de manera explícita en estos términos; no obstante, mi punto es que en sus explicaciones sobre el origen de este cambio institucional siempre hacen referencia, de forma conjunta o separada, a estos tres fenómenos.

¹⁶⁷ De hecho, Middlebrook (2025) subraya que la reforma constitucional de 2017 fue la primera ocasión en la historia del país en que una modificación de esta naturaleza se realizó a partir de la demanda expresa de otro Estado.

tiempo fuerzas políticas que presionaban por reformar el modelo de regulación laboral, el verdadero punto de inflexión (*tipping point*) provino del exterior. En particular, como vimos, la fuerte presión derivada de que tanto la adhesión de México al TPP como la ratificación del T-MEC estaban condicionadas a la reforma de la legislación laboral mexicana.

Por esta razón, a mi juicio, la cuestión fundamental a explicar es el porqué de esta presión estadounidense. En concreto, ¿qué llevó a que prácticamente todo el espectro político de EE. UU.—tanto en el gobierno como en la sociedad civil—coincidiera en la necesidad de intervenir de distintas maneras para transformar la regulación de las relaciones laborales en México? En otras palabras, el reto es *explicar por qué se les presentó como necesaria la imposición de este cambio institucional*. A continuación, analizaré las respuestas que podemos extraer de la literatura especializada a esta cuestión.

Bensusán (2020; Bensusán & Middlebrook, 2020) y Middlebrook (2025)—quizá los analistas más reconocidos sobre la política laboral mexicana desde la perspectiva institucionalista—señalan que la necesidad de la presión internacional provenía principalmente de que los sindicatos estadounidenses y sus representantes demócratas consideraban la *brecha salarial* entre EE. UU. y México como la principal causa de la competencia desigual entre trabajadores de ambos países. Para reducir esta disparidad competitiva, sostenían que era necesario incrementar los salarios en México. No obstante, dado que resultaba difícil hacerlo mediante decretos presidenciales o imposiciones directas desde un tratado comercial, la única vía posible era de manera indirecta: eliminando el principal mecanismo de contención salarial en el sector exportador mexicano, el sindicalismo de protección patronal.

No obstante, a mi juicio, estos autores no profundizan lo suficiente en la explicación de la propia brecha salarial que, en última instancia, imponía las condiciones desiguales de competencia entre las distintas fuerzas de trabajo nacionales. Por un lado, Middlebrook se limita a hacer breves referencias a otra literatura (*cf.* 2025, pp. 557, 558).¹⁶⁸ Por otro,

¹⁶⁸ En su extenso y monumental análisis de cientos de páginas sobre la negociación del TPP y el T-MEC, Middlebrook apenas dedica a esta cuestión algunas referencias tangenciales y, de manera más sistemática, únicamente una nota a pie de página. Sin embargo, en dicha nota remite a estudios relevantes que buscan demostrar empíricamente cómo las importaciones mexicanas fueron la principal causa de la marcada desaceleración en el crecimiento salarial de los trabajadores estadounidenses. Asimismo, señalan que el creciente déficit comercial entre México y Estados Unidos durante el periodo 1993-2013 provocó el desplazamiento de 851,700 empleos en Estados Unidos, de los cuales aproximadamente el 60 % correspondía a la industria manufacturera (Middlebrook, 2025, p. 557).

Bensusán, como vimos en el primer capítulo al analizar críticamente la perspectiva institucionalista, atribuye la brecha salarial a factores institucionales nacionales abstraídos de todo contenido global y, por lo tanto, sin dar cuenta de su razón histórica de existir (ver apartado 1.2). Asimismo, Bensusán señala que, naturalmente, las condiciones laborales en México no eran el único factor que explicaba la convergencia negativa en los salarios de la región. Según ella, “otro elemento coadyuvante fue, sin duda, el impacto que tuvo la cuarta revolución industrial sobre el empleo manufacturero en los Estados Unidos, donde hasta entonces los trabajadores percibían los mejores salarios” (Bensusán, 2020, p. 12). Este señalamiento apunta en la dirección correcta; sin embargo, considero problemático ver a la brecha salarial y la relocalización de la producción hacia México, por un lado, y el impacto de las diferentes revoluciones industriales en los empleos estadounidenses, por otro, como factores separados, en lugar de entenderlos como expresiones de un mismo proceso.

Por su parte, Rodrigo Ocampo, desde la perspectiva más crítica del *configuracionismo latinoamericano*, reconoce que la coyuntura abre un espacio de posibilidades para los trabajadores. No obstante, sostiene que este nuevo arreglo laboral en Norteamérica, basado en una visión liberal de las relaciones de trabajo que concibe el conflicto como algo contingente y no inherente a las relaciones de producción capitalistas, “tiene la intención de dotar de legitimidad al proceso de acumulación de capital, al establecer organismos de mediación del conflicto y ceder a los trabajadores garantías para su organización” (2022, p. 23). Asimismo, plantea que el T-MEC “configura un orden que garantiza el proceso de acumulación de manera diferenciada y marca un claro contraste en la concreción de las relaciones laborales de cada país” (Ocampo, 2022, p. 24). En particular, señala las disposiciones relativas al Valor de Contenido Regional Mínimo (CRM), que exige que el 75 % del contenido de un automóvil sea producido en América del Norte, y al Valor de Contenido Laboral (VCL), que requiere que entre el 40 y 45 % del vehículo sea elaborado por trabajadores con un salario mínimo de 16 dólares por hora, como mecanismos orientados a generar una división del trabajo diferenciada en la región.

Ahora bien, en mi opinión, esta perspectiva no explica por qué la acumulación de capital necesita actualmente de este tipo de “legitimación” y antes no. Tampoco aclara por qué, en este momento, la diferenciación del proceso de acumulación de capital en la región demanda un nuevo arreglo institucional de las relaciones laborales que, al menos en su

intención, busca asimilar parcialmente las condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo mexicana con la de sus homólogos estadounidense y canadiense. Por último, como señalé en el primer capítulo en la crítica a la TMD, las disposiciones del CRM y del VCL— más que profundizar la diferenciación en la división regional del trabajo, la cual como vimos el TLCAN ya había consolidado al no eliminar las diferencias nacionales en las condiciones de reproducción de las fuerzas de trabajo que integra productivamente—parecen orientarse a otros objetivos.

Por un lado, el CRM parece orientarse principalmente a proteger el proceso regional de acumulación en América del Norte, como una forma de fortalecer el proceso nacional de acumulación de EE. UU.—lo que no es equivalente a fortalecer los procesos de valorización de los capitales individuales estadounidenses—frente a la competencia creciente con China. En este sentido, resulta plausible afirmar que su objetivo central fue frenar el aumento de las importaciones chinas en México, las cuales se expandieron de manera exponencial tras la crisis de 2008 (Dussel Peters, 2020).

Por otro lado, la disposición del VCL, aunque en su versión final dejó de limitarse exclusivamente a los trabajadores directos de la producción (ver nota al pie 160), continúa otorgándoles un peso considerable. Del total del 40 % del VCL del vehículo que debe estar compuesto por salarios de al menos 16 dólares por hora, un mínimo del 25 % debe concentrarse en trabajadores directamente involucrados en la línea de ensamblaje, sin establecer un tope máximo. En contraste, sólo hasta un 10 % del VCL puede provenir de trabajadores dedicados a investigación y desarrollo tecnológico, y hasta un 5 % de trabajadores indirectos de soporte o administrativos vinculados a la producción. De este modo, la cláusula asigna un peso desproporcionadamente mayor a aquellos procesos de trabajo en los que México compite directamente con EE. UU. y Canadá, lo que le confiere un carácter claramente nacionalista orientado a contener la relocalización de la producción hacia el único país de la región incapaz de cumplir con salarios de 16 dólares por hora. Si bien, dadas las dificultades materiales que ello implicaría, resulta poco probable que la medida tenga como objetivo hacer retornar la producción automotriz ya relocalizada en México, sí parece orientada a desincentivar futuras inversiones en los procesos de manufactura directa en el país. En conclusión, no resulta evidente en qué medida estas

disposiciones reforzarían una división diferenciada del trabajo en la región respecto a la que ya lograba el TLCAN.

En un sentido similar, Cypher y Crossa reconocen que este cambio institucional puede ofrecer herramientas útiles para reformular las políticas laborales y debilitar el poder del sindicalismo corporativista en México. No obstante, señalan que el apartado laboral del T-MEC no responde al interés de frenar la desindustrialización estadounidense. Antes bien, “parece ser un mecanismo inclinado más que nada a garantizar el amortiguamiento sobre los procesos de demandas y denuncias laborales que se puedan producir en los sectores manufactureros estratégicos para la exportación a EE. UU.” (Cypher & Crossa, 2021, p. 88). Incluso llegan a señalar que el proceso de legitimación de los contratos colectivos, previsto en la reforma laboral de 2019, por la forma en que se ha desarrollado parece más bien “una garantía al capital extranjero de la estabilidad de sus inversiones y el atractivo de nuevos emprendimientos en México” (Cypher & Crossa, 2021, p. 93). En suma, desde esta perspectiva, el NMRL es una nueva forma de gestionar institucionalmente los conflictos laborales, surgida como respuesta a la crisis del sindicalismo corporativista en México, cuya manifestación más evidente habría sido la oleada huelguística en las maquiladoras de Tamaulipas en 2015.

En mi opinión, esta perspectiva no explica de manera convincente por qué el nuevo arreglo institucional de las relaciones laborales, orientado a promover una mayor bilateralidad en las negociaciones colectivas, garantizaría una mayor estabilidad al capital extranjero en comparación con el modelo anterior. Sólo a partir de esa premisa podría justificarse su necesidad desde esta posición. Por el contrario, los hechos parecen más bien contradecirlo: los capitales automotrices estadounidenses se opusieron desde el inicio a las propuestas de Trump de modificar el TLCAN, bajo el argumento de que “estaban ganando” con el tratado tal como estaba (Shepardson, 2017). De manera similar, los sindicatos de protección patronal—los otros grandes beneficiarios del modelo anterior—interpusieron una oleada de amparos en contra de la reforma laboral de 2019, en particular en oposición a la incorporación del voto libre, directo y secreto en sus estatutos (Martínez, 2019).

Tampoco hay evidencia empírica suficiente para afirmar que, antes de estos cambios institucionales, el sindicalismo corporativista mexicano atravesara una crisis que hiciera necesaria una nueva forma institucional de gestionar los conflictos laborales en el sector

exportador. De haber sido así, ni las empresas ni los sindicatos de protección patronal habrían defendido con tanto empeño el modelo anterior. Por el contrario, los resultados del proceso de legitimación de los contratos colectivos—en el que cerca del 80 % de los contratos fueron ratificados sin mayores complicaciones, a pesar de que antes de la reforma alrededor del 90 % de los contratos colectivos de todo el país eran de protección patronal—más bien muestran que el corporativismo estaba lejos de estar en un estado de crisis y que, hasta ahora, ha logrado sortear con relativo éxito esta coyuntura laboral.

En conclusión, para esta perspectiva, al igual que en cierta medida para Ocampo (2022), parece que, aun cuando todas las formas concretas apuntan lo contrario, basta con apelar a los intereses imperialistas ocultos de EE. UU. para explicar la necesidad y el objetivo de esta transformación institucional. El verdadero problema con esta operación es que no hacen el esfuerzo de *explicar concretamente cómo estos cambios institucionales estarían reproduciendo la relación imperialista entre ambos países*. Dicho de otra manera: ¿por qué los intereses imperialistas de EE. UU. en México necesitan ahora esta nueva regulación de las relaciones laboral y ya no la anterior? En última instancia, la teoría del imperialismo no puede más que darse de patadas con estas nuevas formas concretas y, precisamente por ello, deja expuesta su impotencia para explicar el desarrollo del capitalismo contemporáneo.

Por último, los estudios de Covarrubias (2021) y de Chad P. Bown y Kathleen Claussen (2024; Claussen & Bown, 2024) resultan particularmente relevantes porque aciertan al destacar la importancia central de la configuración regional de la industria automotriz en la necesidad de este proceso de transformación institucional de las relaciones laborales. Covarrubias plantea que la reconfiguración regional de los mercados de trabajo—con el traslado de la producción hacia México—y la brecha salarial entre México y EE. UU. en la industria automotriz durante el periodo del TLCAN constituyen el “fondo” sobre el cual nació el T-MEC (Covarrubias, 2021, pp. 152-159). No obstante, además de atribuir erróneamente el desarrollo particular de la industria automotriz de las últimas décadas al TLCAN—cuando, como vimos en el capítulo anterior, este proceso de relocalización de la producción comenzó mucho antes de la firma del tratado, el cual sólo medió más no determinó dicho proceso—, considero que el planteamiento de Covarrubias no explica suficientemente la relación entre el desarrollo de la industria automotriz y este cambio institucional más allá de la intención de Trump de frenar la fuga de empleos. Como demuestra

el monumental trabajo de Middlebrook (2025), la presión por parte de EE. UU. para reformar la legislación laboral mexicana comenzó mucho antes de la primera presidencia de Trump.

En esta línea, los estudios de Bown y Claussen sobre el MLRR profundizan en el intento de esclarecer la economía política detrás del surgimiento de este mecanismo, al examinar el desarrollo contemporáneo de la industria automotriz. Según estos autores, debido a su peso económico y político en la región, la industria automotriz se ubicó en el centro de la política de Trump para reducir el déficit comercial y, en consecuencia, en el núcleo de la estrategia de su administración durante la renegociación del TLCAN. No obstante, a diferencia de Covarrubias y en una crítica directa a las políticas de Trump, sostienen que tanto el déficit comercial como el deterioro de las condiciones de vida de los trabajadores estadounidenses afectados por la relocalización productiva hacia México responden a la reestructuración interna de la propia industria automotriz en EE. UU.—particularmente de las *Big Three*—desde la década de 1980, y no al TLCAN en sí (Bown & Claussen, 2024). En mi opinión, estos autores apuntan en la dirección correcta al destacar la importancia de dicha reestructuración para comprender los cambios institucionales recientes en materia laboral; sin embargo, limitan su explicación al reducir este proceso a una cuestión de competencia estratégica entre empresas transnacionales estadounidenses, japonesas y europeas sin poder descubrir su contenido general, es decir, sin vincularlo a las dinámicas y tendencias más generales de la sociedad capitalista.

En conclusión, a pesar de sus valiosos aportes para comprender un fenómeno tan importante, con implicaciones directas en la vida de miles de trabajadores en la región, encuentro dos limitaciones en la literatura revisada. Por un lado, observo una tendencia, en mayor o menor medida, a ofrecer explicaciones unilaterales basadas en la “agencia” de los actores—sea que tengan como objetivo la defensa genuina de los derechos de los trabajadores o reproducir las relaciones jerárquicas entre los países—en detrimento de la “estructura”. Por otro lado, y en realidad como causa de lo anterior, tratan de explicar este proceso de transformación institucional en total abstracción de las dinámicas y tendencias más generales

de la sociedad capitalista.¹⁶⁹ Este es, precisamente, el camino que propongo trazar a continuación.

4.1.3 La NDIR como base material de la génesis del nuevo modelo de regulación laboral

De lo anterior, resulta que el desafío consiste en explicar este proceso de transformación institucional desde la totalidad social capitalista. No basta con explicarlo únicamente a partir de la apariencia inmediata de la voluntad de los distintos actores políticos y de su relativa fuerza para imponerla; es necesario indagar cómo se encuentra determinada dicha voluntad. Para ello, es fundamental ir más allá de las apariencias de la acción política y comprender la génesis de este nuevo arreglo institucional en la región como resultado de las dinámicas y tendencias más generales de la sociedad capitalista. Dicho de otro modo, propongo analizar este fenómeno como una forma concreta de la producción de plusvalía relativa a escala global y, en particular, de la forma histórica que adopta actualmente la DIT en la que dicha producción se realiza.

En este contexto, el primer objetivo es responder a la pregunta planteada en el apartado anterior, la cual constituye un elemento central para explicar la necesidad de la génesis del NMRL: ¿por qué a los distintos actores políticos estadounidenses se les presentó como necesaria la transformación de las relaciones laborales en México? Esto implica analizar cómo estaba determinada la voluntad de dichos actores o, en otros términos, cuál era la base material de sus *representaciones* de la realidad que los llevó a actuar de esta manera. El segundo objetivo consiste en explicar cuál es la necesidad de estas nuevas formas institucionales desde el punto de vista del sujeto de la vida social, es decir, del capital total global.¹⁷⁰ En concreto, plantear interrogantes y posibles caminos de investigación—más que ofrecer respuestas definitivas dada la actualidad del fenómeno—sobre qué necesidad de la acumulación global de capital podría estar realizándose, y, por lo tanto, asumiendo como su modo de existencia, en estas nuevas condiciones institucionales laborales de la región.

¹⁶⁹ Tal vez la única excepción sean Cypher y Crossa (2021), quienes intentan enmarcar este fenómeno dentro de un marco más general del desarrollo global del capitalismo, a saber, lo que denominan arbitraje laboral global. No obstante, como ya se explicó críticamente en el primer capítulo de la tesis (ver apartado 1.3), este planteamiento presenta ciertas debilidades.

¹⁷⁰ Ver apartado 2.1 de esta tesis para una explicación del capital como sujeto de la vida social en su forma histórica actual.

4.1.3.1 La NDI, reestructuración de la industria automotriz y presión estadounidense para reformar la legislación laboral en México

En relación con el primer objetivo, como ya señalé, diversos actores políticos estadounidenses—en particular los sindicatos—impulsaron la transformación del modelo mexicano de regulación laboral bajo la *representación*¹⁷¹ de que, en el contexto del TLCAN—no únicamente un tratado de libre comercio, sino una iniciativa para promover una economía continentalmente integrada (Scott, Faux & Salas, 2006)—los bajos salarios y la débil protección de los derechos laborales en México habían sido responsables de la degradación de las condiciones de vida de los obreros industriales estadounidenses, tanto en términos de estancamiento salarial como de pérdida de empleos. Por ejemplo, cuatro miembros de la Cámara de Representantes de EE. UU., quienes realizaron trabajo de campo en México durante las renegociaciones del TLCAN para conocer de primera mano las condiciones laborales, afirmaron que “si los trabajadores de México no tienen derechos, buenos salarios o condiciones de trabajo aceptables, los derechos de los trabajadores, salarios y condiciones de trabajo de los estadounidenses también se ven afectados”. De manera similar, el senador demócrata Sherrod Brown—como vimos, uno de los impulsores del MLRR—exigió en una carta al CEO global de Goodyear que aumentara los salarios en la planta mexicana ubicada en San Luis Potosí, argumentando que era injusto que los trabajadores estadounidenses tuvieran que competir con trabajadores en México que ganan apenas dos dólares por hora y carecen de derechos laborales.

En este contexto, tanto las organizaciones sindicales (AFL-CIO, 2014) como distintos estudios económicos recopilaron evidencia empírica que mostraba cómo, a partir del

¹⁷¹ El significado que le atribuyo al término de *representación* en este contexto tiene como base el que desarrolla Iñigo Carrera (2013, cap. 7) en su crítica a la representación lógica como método científico dominante en la actualidad. En términos concretos, la representación es una acción cognitiva mediante la cual un sujeto *se vuelve* a presentar idealmente—de ahí su carácter de *re*-presentación—aquello que en un primer momento se le había presentado objetivamente en la realidad. No obstante, en esta acción de *volver* a presentar ahora idealmente la realidad, dicha representación no sigue el automovimiento de lo real, sino que se organiza a partir de una necesidad constructiva ideal ajena a ella, ya sea una lógica, un dogma religioso, político u otra mediación semejante. Esto en contraposición a la *reproducción* ideal de la realidad, en la cual se trata de acompañar con el pensamiento el automovimiento de las diversas formas concretas de lo real. Es precisamente por esta naturaleza—de exterioridad con respecto a la realidad—de la representación que, como advierte la filósofa Gillian Rose en su crítica a la teoría de la acción de raigambre weberiana, los actores sociales pueden *invertir* la realidad cuando la representan a través de los “significados subjetivos” que orientan su acción. Por ello, sostiene que el punto de partida del análisis científico debe situarse en esa inversión (Rose, 2009, pp. 228, 229). En este sentido, mi objetivo es identificar el proceso social objetivo que se expresó de manera trastocada en las representaciones a partir de las cuales los actores políticos estadounidenses consideraron necesaria esta transformación institucional.

TLCAN, la relocalización de la producción y el consecuente aumento del déficit comercial con México desplazaron cientos de miles de empleos (Scott, 2014), especialmente aquellos expuestos directa o indirectamente a las importaciones mexicanas (McLaren & Hakobyan, 2010) y que no requerían estudios universitarios (Scott, 2006). Este impacto negativo fue particularmente severo en las industrias automotriz (entre 1994 y 2010, 15.6 % de los empleos perdidos se debieron a su relocalización en México) y electrónica (22 % en el mismo periodo) (Scott, 2011). Asimismo, este proceso debilitó a los sindicatos y redujo la densidad sindical, lo que facilitó la aceptación de negociaciones salariales regresivas bajo la constante amenaza de la relocalización (Faux, 2013).¹⁷² Finalmente, además de la carrera salarial hacia el “abismo” que impusieron los bajos salarios en México, el incremento del déficit comercial hizo que las importaciones desplazaran más empleos en industrias de alta remuneración de los que las exportaciones podían generar en esos mismos sectores. Esto obligó a muchos trabajadores estadounidenses a desplazarse hacia actividades no expuestas al comercio internacional, donde, en promedio, recibían salarios más bajos (Scott, 2006, p. 14).

Naturalmente, todo esto contribuyó a profundizar la desigualdad en la sociedad estadounidense. Ante la dificultad política de impulsar una reforma a la legislación laboral en su propio país—siempre bloqueada por la oposición republicana (Bensusán, 2020)—,¹⁷³ la estrategia fue colocar en el centro de la renegociación del TLCAN el problema de la deslocalización de la industria y los empleos hacia México, derivada de sus muy bajos salarios y de la ausencia de derechos laborales (ver, por ejemplo, Levin, 2017). En última instancia, el consenso entre los sectores progresistas estadounidenses—que contaba con amplio respaldo entre los demócratas y, en algunos casos, también entre republicanos desde una agenda nacionalista—sostenía que el verdadero problema *era que el TLCAN había sido*

¹⁷² Por ejemplo, según Tuman, citando un estudio de la Comisión para la Cooperación Laboral, el 50 % de los líderes sindicales que participaron en la organización de 525 campañas sindicales en distintos sectores entre 1993 y 1995 reportaron que los managers habían amenazado con relocalizar la producción en caso de sindicalizar la planta. No obstante, de los 339 casos presentados ante la Junta Nacional de Relaciones Laborales entre 1990 y 1996 por amenazas de relocalización durante campañas sindicales, únicamente 8 correspondieron a la industria automotriz (Tuman, 2000, p. 11).

¹⁷³ Según Roberto Zepeda, en Estados Unidos “la Ley de Derecho al Trabajo (Right to Work) inhibe la afiliación sindical [...] en dicho país [...] debido a que se prohíbe a los sindicatos afiliarse a todos los trabajadores de una empresa automáticamente por el simple hecho de tener ésta el privilegio del contrato colectivo, y aún sin el consentimiento del trabajador” (2016, p. 156). Para 2024, eran ya 26 los estados que contaban con este tipo de legislación laboral, los cuales, en 2015, figuraban también entre aquellos con las menores tasas de densidad sindical (Zepeda, 2016, Figuras 1 y 2).

*diseñado enteramente en favor del capital y en detrimento del bienestar de los trabajadores de toda la región.*¹⁷⁴

No obstante, como señalé en la primera parte de la tesis, el proceso de integración económica y de relocalización productiva en América del Norte comenzó mucho antes de la entrada en vigor del TLCAN, y además no fue un fenómeno exclusivo de la región. De hecho, como ya advertí, el TLCAN representó la expresión final más que el punto de partida de estas transformaciones (Grinberg, 2010, p. 197; Gruben, 2001). Esto hace necesario indagar en ese proceso estructural que creó las condiciones para que distintos actores estadounidenses se representaran como algo indispensable transformar la regulación laboral en México y en América del Norte, más allá de su atribución inmediata al TLCAN como parte “de una campaña de largo plazo por parte de los intereses empresariales conservadores en los tres países para dismantelar sus respectivos contratos sociales internos” (Scott, Salas & Campbell, 2006, p. 1). En última instancia, como puede intuirse fácilmente, la primera parte de la tesis sienta las bases para llevar a cabo este objetivo.

Como señalé en el apartado 3.1, en tanto expresión concreta de la necesidad inmanente del proceso de acumulación de capital de revolucionar constantemente las condiciones técnicas de la producción, el salto adelante en la automatización del trabajo durante la década de 1960—en particular, con la aparición de la microelectrónica y la computarización de los procesos de calibrado de la maquinaria—transformó los atributos productivos requeridos por las distintas fases del proceso de trabajo. Por un lado, debido al mismo impulso de profundizar la automatización y al crecimiento en escala de los procesos productivos, el capital necesitó ampliar la subjetividad productiva de aquellos trabajadores asalariados dedicados a las fases más complejas del proceso de trabajo, es decir, a todas las actividades vinculadas con la producción del conocimiento científico, su aplicación en la maquinaria y la organización científica de procesos productivos cada vez más grandes en escala y dispersos geográficamente.

¹⁷⁴ Los mismos estudios también buscaban demostrar empíricamente que el TLCAN había resultado igualmente desastroso para los trabajadores mexicanos y canadienses. En el caso de México—según estos estudios, el país más afectado—, el tratado significó una drástica pérdida del poder adquisitivo de los salarios en el sector industrial, así como la desaparición de alrededor de dos millones de empleos en la agricultura, lo cual derivó en una migración masiva hacia Estados Unidos que, a su vez, incidió negativamente en las condiciones de vida de la población trabajadora de ese país (Scott, Salas & Campbell, 2006). De este modo, la necesidad de modificar el TLCAN no se planteaba únicamente en defensa de los trabajadores estadounidenses, sino también de los mexicanos y canadienses.

Pero, por otro lado, el mismo proceso de automatización también supuso la simplificación—sobre todo a partir del reemplazo de habilidades particularistas, adquiridas mediante la experiencia directa en el puesto de trabajo, por habilidades “blandas” o “genéricas” (Balconi, 2002)—de una amplia diversidad de procesos en prácticamente todos los sectores industriales. De este modo, simplificó los atributos productivos demandados a los trabajadores directos de la producción—frecuentemente a través de procesos de recalificación—o, en muchos casos, los expulsó de los procesos productivos, lo que en su conjunto implicó una degradación de las condiciones de reproducción de este fragmento de la clase obrera en comparación con el anterior (ver pp. 88-90). Desde el punto de vista del capital, esto permitió abaratar los costos de producción y reproducción de esta fracción de la clase obrera, al hacer posible la explotación de una fuerza de trabajo más simple y, en consecuencia, relativamente más barata para la realización de estas actividades.¹⁷⁵ En síntesis, el resultado de esta creciente diferenciación en la materialidad de los procesos de trabajo ha sido la fragmentación de la *composición interna* del obrero colectivo global, según el tipo de atributos productivos encarnados en sus distintos miembros (Starosta & Caligaris, 2017, p. 225).

Como cada país concentra un tipo de fuerza de trabajo cualitativamente distinto, determinado por la trayectoria histórica de cada clase obrera nacional, y con el avance de los sistemas de transporte y comunicación posibilitados por la misma automatización, el capital pudo fragmentar y esparcir globalmente los procesos productivos de acuerdo con las combinaciones más rentables de costos relativos y atributos productivos de las distintas fuerzas de trabajo nacionales. En otras palabras, estas nuevas condiciones permitieron que el capital, en su conjunto, explotara de manera *articulada* fuerzas de trabajo nacionales espacialmente dispersas del modo menos costoso posible. Por ello, la NDIT tiene como base *la fragmentación nacional de la subjetividad productiva de la clase obrera mundial, explotada por el capital como un todo* (Grinberg, 2016; Iñigo Carrera, 2013, cap. 2; Starosta & Caligaris, 2017, cap. 7).¹⁷⁶

¹⁷⁵ “En términos generales, cuanto más disminuyeron los atributos productivos, más cayó su costo de producción y reproducción (es decir, el trabajo social necesario que debía gastarse privadamente en adquirirlos y conservarlos), y viceversa” (Grinberg, 2023a, p. 122).

¹⁷⁶ Para un análisis más detallado del contenido general de la NDIT en el marco de esta argumentación, ver pp. 86-94.

Sin embargo, este proceso de *polarización interna* de la clase obrera global no se expresó únicamente en una escala internacional, sino también al interior de los países, en particular en los clásicos (Europa Occidental y Estados Unidos). Aunque en estas economías la acumulación de capital durante el ciclo económico anterior—el denominado “keynesiano”—también se sustentaba en la divergencia de las subjetividades productivas (expandida y degradada) de las distintas fracciones de la clase obrera, sus condiciones de reproducción tendían a la convergencia por dos razones materiales. Por un lado, ambas fracciones—la de subjetividad productiva expandida y la degradada—involucraban un cierto grado de universalidad en la materialidad de sus atributos productivos. La conciencia científica de la primera suponía el dominio consciente de las fuerzas naturales en su universalidad, mientras que la segunda requería también de determinadas capacidades universales previas a su ingreso en la producción (Starosta & Caligaris, 2017, p. 231). Esta universalidad de sus atributos productivos requería una relativa indiferenciación en sus condiciones de reproducción. Por otro lado, y de manera más decisiva, por muy degradada que fuese la subjetividad productiva de los trabajadores directos en esta etapa técnica anterior, su pericia manual seguía interviniendo de forma directa en la calibración de la maquinaria para la producción mecánica en serie, lo que les otorgaba la fuerza política necesaria para imponer al capital condiciones de reproducción indiferenciadas respecto de la otra fracción a través del llamado “estado de bienestar” (Clarke, 1988, cap. 10; Iñigo Carrera, 2013, pp. 61 y ss.).

Ahora bien, la transformación técnica que supuso la automatización electrónica del proceso de trabajo modificó radicalmente este escenario. Al eliminar la centralidad de la pericia manual, se desvaneció también la base material de la fuerza política de los trabajadores directos de la producción. En este nuevo contexto, y en medio de una crisis de sobreproducción, el capital social global avanzó desde la década de 1970 en los países clásicos con la diferenciación de “las condiciones de reproducción y de explotación de la fuerza de trabajo al interior de sus propias fronteras nacionales” (Iñigo Carrera, 2013, p. 71) bajo la forma política del “estado neoliberal”. La ruptura de la unidad de la clase obrera en la determinación del valor de su fuerza de trabajo estuvo mediada por el retroceso de las fuerzas sindicales, la privatización de los servicios públicos, la reducción del gasto social, entre otras medidas. En síntesis, el reemplazo del “estado de bienestar” por el “estado

neoliberal” constituyó la mediación política necesaria para la diferenciación en las condiciones de reproducción de los distintos órganos de la clase obrera en estos países. Como vimos, en el caso de Estados Unidos, esta diferenciación se profundizó posteriormente con la relocalización productiva hacia México y, dentro de sus propias fronteras, con la inmigración ilegal masiva, que permite conservar diferencias nacionales en las condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo al interior de un mismo territorio (Iñigo Carrera, 2013, p. 72; ver nota al pie 91).

En el contexto de América del Norte, entonces, fue esta nueva base técnica de la producción—que demandaba una estructura de habilidades y salarial diferenciada—la que estuvo detrás, por un lado, de la reducción salarial de los trabajadores directos de la producción en EE. UU. (Autor, Levy & Murnane, 2001, p. 11; Grinberg, 2023a, p. 121)¹⁷⁷ y, por otro, de la relocalización hacia México de aquellos procesos de trabajo que requerían de la subjetividad productiva más degradada. Por lo tanto, el contenido general de estos fenómenos (el estancamiento salarial en EE. UU. y la relocalización productiva en México), que, como vimos, sirvieron de base para los reclamos de distintos actores estadounidenses, es el desarrollo de las dinámicas globales de la NDIT en la región, y no una supuesta “mexicanización” de las relaciones laborales en América del Norte (*cf.* Covarrubias, 2015), ni tampoco una consecuencia directa del mal diseño del TLCAN. Este último medió, más no determinó, este proceso de diferenciación en las condiciones de reproducción del obrero colectivo regional, al consolidar la integración productiva de fuerzas de trabajo nacionales que, a pesar de dicha integración, mantienen condiciones de reproducción nacionalmente diferenciadas.

En el caso específico de la industria automotriz—eje en torno al cual giró toda la negociación del NMRL—,¹⁷⁸ como ya señalé, la nueva base técnica implicó una profunda reestructuración. Para alcanzar la estructura de habilidades y salarial diferenciada requerida

¹⁷⁷ Grinberg (2023a) sostiene que este aspecto suele ser pasado por alto por los economistas neoclásicos. Autor et al., por su parte, muestran en su estudio para el caso de Estados Unidos que “una caída en el precio del capital computacional reduce los salarios de los trabajadores que realizan tareas rutinarias y provoca una contracción del empleo en dichas tareas” (2001, p. 11). Como señalé, Bensusán (2020) acierta al subrayar el impacto negativo de las revoluciones industriales en las condiciones de vida de los trabajadores estadounidenses. No obstante, no advierte que dicho impacto fue resultado de las dinámicas propias de la NDIT y que este mismo proceso también conllevó la relocalización de los procesos de trabajo más simples hacia México.

¹⁷⁸ El gobierno de EE. UU. insistió reiteradamente en que los cambios institucionales tenían como objetivo traer de vuelta los empleos automotrices al territorio estadounidense.

por las nuevas condiciones técnicas de la producción, los capitales normales del sector terminal asentados en EE. UU. subcontrataron una parte significativa de sus actividades a pequeños capitales que después se convertirían en los “mega proveedores” de autopartes (modelo de Toyota desde 1950), al tiempo que relocalizaron tanto el ensamblaje final como la producción de autopartes en el sur de Estados Unidos y en México. De este modo, dadas las condiciones de reproducción degradadas de la fuerza de trabajo mexicana en comparación con la estadounidense, el capital automotriz trasladó al país una parte del ensamblaje final— que en general no requiere mano de obra calificada—, pero sobre todo la manufactura de autopartes intensivas en trabajo, y sólo en menor medida aquellas intensivas en capital. En suma, como desarrollé en extenso en la primera parte de la tesis, ello fue expresión de que México participa prioritariamente en la NDIIT como fuente de fuerza de trabajo simple, relativamente barata y dócil para procesos industriales de exportación.

Ahora bien, para transformar a México en la década de 1980 en una fuente de fuerza de trabajo relativamente barata y disciplinada para industrias intensivas en trabajo orientadas a la exportación, no bastaron las políticas estatales neoliberales que eliminaron las restricciones a la inversión extranjera (en propiedad, sectores de producción y contenidos nacionales mínimos), ni tampoco la política salarial que redujo brutalmente el poder adquisitivo de los salarios en las últimas dos décadas del siglo XX y después lo mantuvo congelado hasta 2018. Como vimos, debido a la trayectoria histórica del país previo a esta reestructuración, y en particular al nivel industrial alcanzado durante la ISI, fue igualmente necesario la reconversión del sindicalismo corporativista surgido en la posrevolución en un mecanismo de protección unilateral de los intereses patronales y, con ello, la proliferación de los contratos colectivos de protección patronal. En otras palabras, el *modo específico* de participación de México en la NDIIT ha estado mediado por este tipo de sindicalismo que, en la práctica, implica una violación sistemática de los derechos sindicales de los trabajadores. De ahí que, para los distintos actores políticos estadounidenses, la defensa de los derechos sindicales en México se presentara como el asunto más importante a atender.

En efecto, el llamado *dumping social*¹⁷⁹ atribuido a México—principal “problema” que este nuevo arreglo institucional busca erradicar— no puede entenderse únicamente como

¹⁷⁹ Competencia desleal entre países en el comercio internacional, orientada a atraer inversión extranjera mediante la violación de derechos laborales con el fin de reducir los costos de producción

una deficiencia institucional o como una estrategia gubernamental para atraer inversiones. Más bien, responde a la necesidad del capital de fragmentar la producción en la región de acuerdo con la combinación más rentable entre la baratura relativa y los atributos productivos de las distintas fuerzas de trabajo nacionales y, por ende, a la *manera específica* en que México participa en la NDIT. Así, es posible concluir que fue el desarrollo de este contenido general de la NDIT el que generó la base material—tanto la reducción salarial de los trabajadores industriales estadounidenses como la pérdida de empleos por la relocalización en México—para que los distintos actores sociopolíticos en Estados Unidos se *representaran* como necesaria la intervención en la protección de los derechos laborales de los trabajadores mexicanos, en aras de contener tanto la fuga de empleos como la “carrera hacia el abismo” de los salarios. En conclusión, el propio desarrollo de la NDIT hizo que la competencia entre las distintas fuerzas de trabajo nacionales de la región adoptara la forma de una “solidaridad” de la clase trabajadora estadounidense con respecto a la clase obrera mexicana en la defensa de sus condiciones de reproducción.¹⁸⁰

4.1.3.2 El NMRL desde la acumulación global de capital

Dada la naturaleza antagónica de las relaciones sociales en el modo de producción capitalista, toda manifestación de solidaridad entre miembros de la clase obrera lleva incorporada, como contenido, la competencia (Iñigo Carrera, 2013). En este marco, como hemos visto, distintos actores sociopolíticos estadounidenses consideraron necesario intervenir en la mejora de las relaciones laborales mexicanas bajo la representación de que ello era indispensable para proteger, en lo inmediato, a su propia fuerza de trabajo. Sin embargo, como argumenté en el apartado 2.1 de esta tesis, el contenido general de la forma histórica actual del proceso de vida social no es la producción de la vida humana ni, por tanto, el consumo de la clase obrera, sino la acumulación de capital. Por remoto que parezca, nada en esta sociedad puede desarrollarse al margen del proceso de valorización del capital. De ahí que esta transformación institucional deba examinarse a partir de este *motor primus* de la sociedad capitalista, y no simplemente desde la necesidad abstracta de defender las condiciones de vida de la clase obrera estadounidense. Además, como he señalado reiteradamente, el modo

¹⁸⁰ En mi opinión, resulta necesario reflexionar sobre cómo la NDIT ha puesto a competir de manera más directa a las fuerzas de trabajo de distintos países y, en consecuencia, ha exacerbado la competencia dentro del obrero colectivo global.

de producción capitalista es global en contenido y nacional sólo en su forma de realización. En consecuencia, no basta con detenerse en las necesidades inmediatas del proceso nacional de acumulación, ya sea en México o en Estados Unidos, es necesario situar el análisis desde la perspectiva de la unidad mundial de la acumulación de capital.

Desde este punto de vista global, mi intención es plantear una serie de interrogantes que, por ahora, difícilmente puedan tener respuestas definitivas. En primer lugar, la más inmediata: ¿por qué la necesidad de mejorar las condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo mexicana en el marco de la acumulación global de capital? ¿Estamos ante una nueva etapa de la participación de México en la NDIT que demanda la complejización de los atributos productivos de su fuerza de trabajo y, en consecuencia, la mediación de una nueva forma sindical en sus condiciones de reproducción? En segundo lugar, en caso de existir tal necesidad, ¿por qué requeriría una reforma institucional para darle curso? ¿Por qué la estructura sindical tradicional no podría reconvertirse nuevamente hacia un post-neocorporativismo que encauce esta nueva etapa, como ya lo hizo en el periodo anterior sin transformaciones normativas sustantivas?

Ante las dos primeras preguntas, conviene comenzar con plantear si este intento de mejorar las condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo mexicana respondería a las necesidades más generales del capital social global de garantizar la reproducción extendida y ampliada de la clase obrera mexicana en su conjunto. En otras palabras, si se trata de una transformación institucional orientada a evitar el deterioro prematuro de la fuerza de trabajo mexicana frente a las necesidades inmediatas de valorización de los capitales individuales o debido al agotamiento de la superpoblación obrera latente que sentaría las bases para un crecimiento salarial generalizado.¹⁸¹

Sin embargo, esto no parece ser el caso en México. A diferencia de lo ocurrido en Japón y en los Tigres asiáticos, los procesos industriales de exportación han estado muy lejos de alcanzar la escala suficiente como para agotar la superpoblación obrera latente. Tan sólo han logrado absorber una parte de la superpoblación rural desplazada por las reformas neoliberales en el campo y por la apertura comercial derivada del TLCAN, mientras que otra fracción significativa de esta superpoblación rural ha alimentado los flujos migratorios

¹⁸¹ Ver nota al pie 39 y pp. 144-147 para una explicación de esta necesidad general del capital como relación social general frente a la necesidad inmediata de los capitales individuales de explotar la mayor cantidad posible de plustrabajo.

ilegales hacia Estados Unidos o ha engrosado las filas del narcotráfico.¹⁸² En consecuencia, esta explicación no resulta plausible, dado que el país todavía concentra una fuente masiva de superpoblación obrera disponible tanto para una eventual expansión de la producción como para el reemplazo de la fuerza de trabajo en activo. A ello se suman las elevadas tasas de informalidad (superiores al 50 %) que muestran la existencia de una amplia masa de población obrera sobrante en activo (Sánchez Moreno, 2025, pp. 185, 186).

Otra posibilidad podría ser que esta transformación institucional sea necesaria para garantizar la *reproducción normal*¹⁸³ de la fuerza de trabajo estadounidense. Es decir, parecería que la reproducción en condiciones normales de una fracción de dicha fuerza de trabajo dependería de frenar el deterioro de las condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo mexicana que compite directamente con ella.¹⁸⁴ Más allá de que habría que explicar los mecanismos concretos a través de los cuales esto sucedería, como ya señalé, la reducción salarial de una fracción de los trabajadores industriales estadounidenses responde, en realidad, a la disminución objetiva del valor de su fuerza de trabajo debido a la simplificación material de diversos procesos productivos en las últimas décadas, y no a su competencia con los bajos salarios mexicanos. De igual manera, y a pesar del discurso nacionalista de Trump, sería muy difícil suponer que la elevación del salario en México lograra el retorno de la producción hacia EE. UU., dado que, como se ha visto, el desarrollo inmanente del capitalismo en las últimas décadas ha seguido una tendencia de deslocalizar la producción hacia países con salarios más bajos. En última instancia, como ya señalé, ambos fenómenos—la reducción salarial en EE. UU. y la relocalización productiva en México—son expresión directa del contenido general de la NDIT y, por lo tanto, una necesidad de la acumulación global de capital.

¹⁸² De hecho, la existencia de esta masiva sobrepoblación relativa latente explica, al menos en parte, por qué los salarios en el sector industrial mexicano han podido mantenerse tan bajos durante tanto tiempo. En otras palabras, la disponibilidad constante de una superpoblación rural ha sostenido condiciones de explotación laboral particularmente agudas, convirtiéndose en una ventaja competitiva del país frente a otras economías.

¹⁸³ Por *reproducción normal* me refiero al pago de la fuerza de trabajo por su valor, es decir, a que el poder adquisitivo del salario corresponda con los medios de subsistencia necesarios para que el obrero produzca y reproduzca los atributos productivos—tanto técnicos como morales—que demanda el proceso productivo en el que participa.

¹⁸⁴ No obstante, es necesario señalar que en los últimos años se ha producido un relativo refortalecimiento del movimiento sindical en Estados Unidos, particularmente visible en el conflicto automotriz de 2023, cuando la UAW enfrentó de manera simultánea a las *Big Three*.

En este sentido, más que responder a la necesidad de proteger a la fuerza de trabajo estadounidense o mexicana de un eventual agotamiento prematuro, considero más plausible explicar esta transformación institucional como la expresión de una necesidad de complejización relativa de la fuerza de trabajo en México. Si bien hasta ahora no existe evidencia empírica contundente que permita afirmar la existencia de un proceso efectivo de complejización en los sectores productivos en los que el país se especializa ni en los bienes que exporta—como se observó en el caso de la industria automotriz—, dicha necesidad se manifiesta en el propio cambio institucional orientado a elevar los salarios en México, única vía para reproducir una fuerza de trabajo con atributos productivos más complejos. Ahora bien, como ya señalé, el aumento de los salarios no puede resultar del puro “automatismo” del mercado, sino que necesariamente está mediado por la acción política organizada de los trabajadores. Es precisamente en esta dirección que deben leerse los cambios institucionales recientes, en la medida en que buscan modificar las condiciones de la representación sindical y promover formas de negociación colectiva efectivas, capaces de incidir en las condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo.

Esto, por supuesto, no implica que dichas transformaciones tengan un carácter revolucionario ni que apunten a superar al capital como nuestra relación social general. Tampoco significan el fin de la participación de México en la NDIT como proveedor de la fuerza de trabajo más barata en la región de América del Norte. Por el contrario, considero que tanto las políticas del gobierno “progresista” de López Obrador—con aumentos históricos al salario mínimo—como las reformas institucionales orientadas a dismantelar el sindicalismo corporativista como mecanismo de contención salarial, tienden a profundizar el desarrollo de la NDIT en México. En este sentido, estos cambios institucionales podrían más bien marcar el inicio de una nueva etapa de la participación del país en ella, caracterizada por la relocalización de procesos productivos relativamente más complejos que, a su vez, requieran de una fuerza de trabajo con un mayor grado de complejidad.

No obstante, surge la pregunta: ¿de dónde brotaría la necesidad de relocalizar en México producciones de mayor complejidad? Una posible respuesta se encuentra en la creciente *regionalización* del comercio internacional (Evdokimov & Guliyev, 2020; Peñafiel-Chang, 2021; Wang & Sun, 2021), cuyo inicio puede rastrearse en la crisis financiera de 2008 y su aceleración en la “guerra comercial” entre Estados Unidos y China, así como en la

pandemia y los conflictos bélicos que afectaron las cadenas de suministro globales (Weksler, 2024, p. 251). Weksler (2024) sugiere que este proceso incluso podría representar una nueva etapa en la DIT, especialmente en consideración de que aún desconocemos los impactos de las nuevas tecnologías—como la inteligencia artificial—en la distribución geográfica de los empleos. Estos factores impulsaron procesos de *reshoring*, *backshoring* y *nearshoring*¹⁸⁵ que captaron gran atención mediática desde la década pasada (De Backer et al., 2016). En este contexto, instrumentos como el T-MEC y la política arancelaria de la administración Trump refuerzan la tendencia hacia la regionalización.

El fenómeno que la literatura especializada identifica con mayor frecuencia como motor de la regionalización del comercio internacional es la guerra comercial entre Estados Unidos y China.¹⁸⁶ Como señalé, esta confrontación ha dado lugar a un proceso de *desacoplamiento* entre ambas economías, del cual México ha emergido como uno de sus principales beneficiarios—si no el más relevante—a través del llamado *nearshoring*. En particular, la guerra arancelaria entre China y Estados Unidos, la pérdida de peso del costo laboral en la estructura de costos de diversas actividades debido a las nuevas tecnologías—lo que otorga mayor relevancia a la proximidad con los mercados finales de consumo—, así como el encarecimiento de la mano de obra china frente a la mexicana desde 2014, han contribuido a que para numerosos capitales que anteriormente producían en China resulte ahora más rentable producir en México para abastecer el mercado estadounidense.¹⁸⁷ De hecho, entre 2016 y 2024, sólo Vietnam superó a México en el aumento de su participación en las importaciones estadounidenses (2.21 % frente a 2.18 %), en un contexto en el que

¹⁸⁵ “Reshoring” se refiere de manera general a la reubicación de actividades productivas en la dirección opuesta al *offshoring*. “Back-shoring” y “nearshoring” describen, respectivamente, dos tipos distintos de *reshoring*: el primero, cuando la producción regresa completamente al país de origen; y el segundo, cuando se traslada a un país cercano o de la misma región (Pietrobelli & Seri, 2023, p. 3).

¹⁸⁶ El contenido de esta “guerra comercial” es que China está en condiciones reales de disputar el papel que Estados Unidos ha desempeñado desde finales del siglo XIX en la economía global, como principal país de vanguardia en el desarrollo de las fuerzas productivas del trabajo social. Actualmente, China no sólo es el mayor exportador mundial de manufacturas, sino que sus capitales nacionales compiten por cuotas de mercado en los sectores industriales de mayor dinamismo tecnológico. Por ello, constituye el único país que efectivamente puede competir con Estados Unidos tanto en la producción de nuevas tecnologías como en la apropiación del flujo de riqueza extraordinaria que estas generan (Weksler, 2024).

¹⁸⁷ Diversas consultoras insisten a los capitales estadounidenses en los beneficios de localizar su producción en México frente a China. Estas consultoras de ser inicialmente intermediarias en los procesos de relocalización de Estados Unidos hacia México han pasado ahora a centrar su atención en atraer la inversión actualmente radicada en China hacia territorio mexicano. Un ejemplo de ello es el caso de NOVALINK (<https://novalinkmx.com/>).

China perdió 7.71 % de participación. En este sentido, la tendencia global a relocalizar parte de la producción desde China hacia México podría estar detrás de la necesidad de una complejización relativa de la fuerza de trabajo mexicana.

En esta misma línea, existe evidencia empírica que muestra que México ha sido el único país de América Latina con un papel relevante en este escenario de *nearshoring*. Entre 2005 y 2019, mientras la proporción de la demanda final estadounidense cubierta por importaciones brutas provenientes de México aumentó alrededor de un 30 %—aunque en el caso de las importaciones intermedias se mantuvo relativamente estable—, las importaciones brutas e intermedias provenientes del resto de los países de América Latina y el Caribe cayeron aproximadamente un 40 % (Pietrobelli & Seri, 2023, p. 12). Los mismos autores señalan que, si bien el incremento de las importaciones brutas frente a las intermedias podría ser reflejo de la reproducción del sistema maquilador en México, también es posible que denote una contribución mexicana en fases de mayor complejidad en la elaboración de los productos importados, lo cual implicaría una inserción en nuevas etapas de las cadenas de valor y una mayor generación de valor agregado. Sin embargo, como reconocen los mismos autores, aún se requieren más estudios empíricos sobre la composición de las cadenas globales de valor para arribar a conclusiones más sólidas, puesto que las mediciones de comercio en valor agregado no parecen reflejar una mejora significativa en el nivel tecnológico o de sofisticación de las producciones mexicanas (Pietrobelli & Seri, 2023, p. 13). En conclusión, las manifestaciones de este proceso de regionalización son aún demasiado incipientes como para poder establecer conclusiones definitivas.

En cuanto a las dos últimas preguntas, considero que la clave radica en que, por su propia determinación histórica, el sindicalismo corporativista carece de la capacidad para mediar en un aumento salarial que abra paso a la complejización de los atributos productivos de la fuerza de trabajo mexicana. Paradójicamente, este tipo de sindicalismo no está determinado como representante político de los trabajadores, sino de las necesidades inmediatas de los capitales individuales que se relocalizan en México con fines de exportación y cuya valorización—y, por ende, su reproducción—descansa en la explotación de una fuerza de trabajo relativamente simple y barata. Como he señalado previamente, en todos los países transformados en sedes de producciones industriales para la exportación, la represión política de cualquier movimiento obrero independiente constituyó una condición

necesaria para garantizar bajos salarios y la imposición de jornadas extensas (Deyo, 1989; Starosta & Caligaris, 2017, p. 228; Grinberg, 2023a, p. 59), aun cuando dicha represión adoptó formas políticas particulares en cada caso.¹⁸⁸ En México, esta represión tomó prioritariamente la forma de la generalización de los sindicatos de protección patronal, los cuales en la práctica operan como empresas privadas dedicadas a ofrecer a los capitales individuales el servicio de la “paz laboral”, la firma de CCPP y el mantenimiento de bajos salarios, a cambio de cuotas sindicales y comisiones no transparentadas. En este contexto, resulta difícil imaginar que un sindicalismo de esta naturaleza pueda promover aumentos salariales sostenidos, en la medida en que ello entraría en contradicción directa con las capacidades inmediatas de valorización de los capitales individuales que representa.

Por lo tanto, considero que la complejización relativa de la fuerza de trabajo mexicana requiere necesariamente de una mediación sindical distinta y, en consecuencia, de una ruptura con la estructura sindical corporativista. Dado que este tipo de sindicalismo descansaba en una arquitectura institucional específica, la reforma institucional se volvió ineludible. El problema del modelo previo de regulación laboral no se reducía a la falta de aplicabilidad de las leyes laborales—aunque este fuera un aspecto relevante—, sino a que la propia estructura tripartita de resolución de los conflictos laborales convertía a dicho sindicalismo en un bloqueo sistemático frente a cualquier intento de organización obrera independiente. Sólo un movimiento obrero de estas características, y por ende una intensificación de la *lucha de clases*, podría impulsar aumentos salariales generalizados que eventualmente condujeran a la complejización relativa de la fuerza de trabajo mexicana. De ahí que el desmantelamiento de esta estructura institucional, complementado por nuevos mecanismos de cumplimiento a nivel internacional, se volviera necesario, aunque, como mostraré más adelante, no haya resultado suficiente hasta ahora.

Por todo lo anterior, es posible concluir que lo ocurrido en los últimos años es que, bajo la *forma política* de la defensa del salario y el empleo en EE. UU., se estaría realizando el *contenido económico* de una complejización de la fuerza de trabajo mexicana. Ahora bien, señalar que estos cambios institucionales no responden a los intereses inmediatos de los capitales individuales para maximizar sus capacidades de valorización no equivale a sostener

¹⁸⁸ Como mencioné, aunque sin entrar en el detalle de cada país, en el caso de Japón, los Tigres Asiáticos y, posteriormente, China, con el tiempo se produjo un proceso de complejización necesaria de sus respectivas fuerzas de trabajo.

ingenuamente que apuntan a la superación del capital como nuestra relación social general actual, ni tampoco a caer en una posición acrítica o apologética del modo de producción capitalista. Muy lejos de ello, implica observar la realidad capitalista en toda su complejidad al poner como punto de partida la contradicción de que estamos ante un proceso de *metabolismo social* cuya forma de organización descansa en la realización *privada e independiente* del trabajo social.

4.2 Objetivos, estructura institucional y resultados iniciales del nuevo modelo de regulación laboral en México y la región

Una vez discutido el proceso de génesis y la necesidad histórica del NMRL, en este segundo apartado corresponde explicar en qué consiste concretamente, cuáles son los cambios que busca implementar y cuáles han sido, hasta el momento, algunos de sus resultados generales. En primer lugar, expongo su objetivo general. A continuación, abordo la dimensión nacional del modelo, con énfasis en los cambios institucionales más relevantes introducidos tanto por la reforma constitucional de 2017 como por la reforma laboral de 2019. Finalmente, analizo la dimensión regional del NMRL, con especial atención a la innovación que representa el T-MEC en materia de defensa internacional de los derechos laborales y, a la luz de sus resultados hasta ahora observables, examino su contribución concreta a la coyuntura laboral mexicana. Más que ofrecer una exposición exhaustiva de todas las modificaciones introducidas, mi propósito es concentrarme en aquellas que han suscitado mayor interés.

4.2.1 Objetivo general

Es posible afirmar que las reformas laborales nacionales de 2017 y 2019, junto con el capítulo 23 y el MLRR del T-MEC, configuran un nuevo modelo de regulación laboral en México y en la región, cuyo propósito central es *desmantelar las determinaciones institucionales* que han perpetuado la baja calidad de la representación sindical y la simulación en la negociación colectiva en el país (Bensusán, Covarrubias y González, 2022). En el caso particular de la industria automotriz mexicana, este cambio institucional busca limitar la injerencia discrecional de las autoridades laborales y de los empleadores, así como combatir la ausencia de democracia y rendición de cuentas dentro de los sindicatos.

Por ello, resulta fundamental no confundir el NMRL con la simple promulgación de una nueva LFT, como lo hace, por ejemplo, Quintero (2024a, 2024b). Esta distinción permite reconocer que los cambios institucionales implementados, si bien profundos y amplios, no

implicaron la transformación de la *totalidad* del marco legal laboral mexicano. Aunque se modificó de raíz el sistema de impartición de justicia laboral y las principales figuras del derecho colectivo del trabajo, el derecho individual del trabajo no sufrió alteraciones significativas más allá de su traspaso al nuevo sistema de justicia laboral. Desde esta perspectiva, es posible observar que el objetivo *específico* del NMRL, al menos en el papel, fue transformar la vida sindical del país. Para ello, fue necesario modificar diversas instituciones del derecho colectivo del trabajo, responsables directas de su regulación, y, de igual importancia, poner fin al histórico esquema tripartito del sistema de justicia laboral mexicano, el cual en la práctica operaba como un mecanismo de control estatal y patronal sobre los sindicatos.

Además, considero que las reformas nacionales y las cláusulas laborales del T-MEC no deben analizarse como factores aislados, pues en la práctica resulta difícil distinguir sus efectos. Más bien constituyen expresiones o momentos de un mismo entramado institucional. En este sentido, estimo más adecuado concebirlas como dimensiones de un modelo unificado de regulación laboral. Así, el NMRL se compone de una dimensión nacional y de una dimensión regional que operan de manera complementaria. La primera corresponde a las transformaciones institucionales derivadas de las reformas de 2017 y 2019, mientras que la segunda se articula mediante las disposiciones laborales del T-MEC.

4.2.2 Dimensión nacional: la reforma constitucional de 2017 y la reforma laboral de 2019

Como ya mencioné, la reforma constitucional de 2017 a los artículos 107 y 123 supuso una transformación profunda del sistema de justicia laboral instaurado desde la Revolución Mexicana. Su objetivo central fue sustituir el esquema tripartito de las JCyA, dependientes del Poder Ejecutivo—ya fuera local o federal—, por un sistema de justicia laboral estructurado en dos instancias claramente diferenciadas. La primera corresponde a una fase conciliatoria obligatoria. En el ámbito local, esta función quedó a cargo de Centros de Conciliación con personalidad jurídica y patrimonio propios en cada entidad federativa; mientras que, en el ámbito federal, se creó un organismo descentralizado que, además de realizar la conciliación, concentra el registro de todos los contratos colectivos de trabajo, las

organizaciones sindicales y los reglamentos interiores de trabajo del país.¹⁸⁹ Este organismo federal cuenta con un titular designado a partir de una terna propuesta por el Ejecutivo federal y nombrado por el Senado, mediante un procedimiento similar al que regía la designación de ministros de la Suprema Corte de Justicia de la Nación antes de la reforma judicial más reciente.

De este modo, la conciliación quedó descentralizada conforme al ámbito local o federal, mientras que el registro sindical se centralizó en un organismo federal único. La segunda instancia corresponde a la fase judicial: en caso de no alcanzarse un acuerdo en la etapa conciliatoria, la resolución de las controversias laborales pasa a tribunales laborales especializados, federales o locales, según la materia del conflicto. En síntesis, la reforma de 2017 trasladó la impartición de justicia laboral del Poder Ejecutivo al Poder Judicial, configurando un nuevo sistema orientado, al menos en su diseño institucional, a una mayor independencia y especialización en la resolución de los conflictos laborales.

Para dar cumplimiento a este nuevo marco constitucional, la reforma a la LFT de 2019 introdujo una serie de transformaciones institucionales fundamentales. En primer lugar, respecto de la etapa prejudicial de conciliación obligatoria, la reforma estableció que las partes deben intentar alcanzar un acuerdo en un plazo máximo de 45 días. Los Centros de Conciliación locales quedaron facultados para llevar a cabo los procedimientos conciliatorios en materia local, pero no para registrar contratos colectivos, organizaciones sindicales ni para supervisar votaciones sindicales.

En segundo lugar, la reforma creó el Centro Federal de Conciliación y Registro Laboral (CFCyRL), un organismo público descentralizado del gobierno federal con

¹⁸⁹ Como puede observarse, en México la materia laboral se divide en dos órdenes de competencia. En el sector privado, el orden federal abarca las siguientes ramas industriales y de servicios: textil, eléctrica, cinematográfica, hulera, azucarera, minera, metalúrgica y siderúrgica —incluyendo la explotación de minerales básicos, su beneficio y fundición, así como la obtención de hierro metálico, acero en todas sus formas y aleaciones, y productos laminados—; de hidrocarburos; petroquímica; cementera; calera; automotriz, incluyendo autopartes mecánicas y eléctricas; química, incluyendo la farmacéutica y de medicamentos; de celulosa y papel; de aceites y grasas vegetales; alimentaria, limitada a la fabricación de productos empacados, enlatados o envasados o destinados a ello; de bebidas envasadas o enlatadas o destinadas a tal fin; ferrocarrilera; maderera básica, que comprende la producción de aserraderos y la fabricación de triplay o aglutinados de madera; vidriera, exclusivamente en la producción de vidrio plano, liso o labrado, o de envases de vidrio; y tabacalera, que incluye el beneficio y la fabricación de productos de tabaco. También son de jurisdicción federal los servicios de banca y crédito, así como los servicios relacionados con la actividad nuclear. En consecuencia, todas las actividades no incluidas en esta lista corresponden a la materia laboral local (LFT, 1970, Art. 527).

personalidad jurídica y patrimonio propios. Como ya señalé, este Centro tiene a su cargo la conciliación en materia federal, así como el registro de sindicatos, contratos colectivos y reglamentos de trabajo de todo el país. Si bien goza de autonomía técnica, operativa, presupuestaria y de gestión, su naturaleza jurídica mantiene una relación jerárquica con la Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STPS). El CFCyRL desarrolló además un repositorio laboral virtual en el que se publican los contratos colectivos, los estatutos sindicales y los resultados de las votaciones. A diferencia de las JCyA, este organismo ha agilizado el registro de nuevas organizaciones sindicales y ha reforzado la supervisión de la democracia sindical y de la autenticidad de la negociación colectiva.

En tercer lugar, en materia de negociación colectiva auténtica, la reforma—como obligación derivada del T-MEC—estableció la legitimación de todos los contratos colectivos existentes mediante el voto personal, libre, secreto e informado de los trabajadores. El plazo inicial para este proceso fue de cuatro años, posteriormente ampliado a cinco. Con ello se buscó eliminar los contratos colectivos de protección patronal, aunque, como mostraré más adelante, sus resultados prácticos han sido limitados.

Finalmente, la reforma incorporó el artículo 390 Bis, que introdujo la figura de la *constancia de representatividad*. Para que un sindicato pueda negociar un contrato colectivo o administrar un contrato ley, debe acreditar el respaldo de al menos el 30 % de los trabajadores cubiertos por el contrato. En caso de que más de un sindicato obtenga dicha constancia, la titularidad se define mediante una votación con una participación mínima del 30 % de los trabajadores; si sólo un sindicato cuenta con la constancia, puede asumir la titularidad automáticamente. Esta medida busca impedir la existencia de sindicatos “fantasma”, que en el modelo anterior podían negociar contratos colectivos sin respaldo real de los trabajadores.

4.2.3 Dimensión internacional: cláusulas laborales del T-MEC

Históricamente, pueden distinguirse cuatro escenarios políticos principales a través de los cuales se ha buscado defender los derechos laborales en la arena internacional: 1) las acciones transfronterizas de solidaridad sindical; 2) la OIT, encargada de definir derechos laborales a nivel internacional y exhortar a los países a incorporarlos en sus legislaciones nacionales; 3) las campañas de responsabilidad social empresarial, utilizadas con frecuencia para denunciar violaciones laborales en las cadenas de suministro de las multinacionales radicadas en países

de bajos salarios; y, finalmente, 4) los foros creados cuando los derechos laborales son incluidos en acuerdos comerciales preferenciales o tratados de libre comercio. Con frecuencia estos escenarios actúan de manera conjunta, aunque en cada uno de ellos la soberanía de los estados nacionales desempeña un papel distinto (Middlebrook, 2025, pp. 63-68).

Ahora bien, sin menospreciar su importancia, los tres primeros escenarios no han mostrado resultados significativos en la protección de los derechos laborales en los países en desarrollo, en especial en lo relativo a los derechos de acción colectiva. En primer lugar, las acciones sindicales transfronterizas siempre han estado subordinadas a las decisiones soberanas de los gobiernos nacionales. En segundo lugar, la OIT carece de poder coercitivo para hacer cumplir sus convenios y recomendaciones, más allá de la persuasión política o la sanción moral (Middlebrook, 2025, p. 92; Middlebrook & Bensusán, 2013; Nolan García, 2010). En tercer lugar, las campañas de responsabilidad social empresarial derivaron en los llamados Códigos de Conducta Corporativa, por medio de los cuales las multinacionales se comprometían a respetar derechos laborales en cualquier país donde operaran y a exigir lo mismo a sus proveedores. Sin embargo, además de que dichos códigos suelen ignorar los derechos sindicales y de negociación colectiva (Middlebrook, 2025, p. 102), la literatura coincide en que las medidas adoptadas para su cumplimiento han sido en su mayoría “cosméticas” o “simbólicas”, con resultados prácticos limitados (Bensusán, González & Lucero, 2024, p. 383).¹⁹⁰

¹⁹⁰ Aunque este carácter “cosmético” o “simbólico” no se explica por la adopción, por parte de las compañías transnacionales, de un abstracto modelo de negocios basado en bajos salarios hacia sus proveedores (*cf.*: Bensusán, González y Lucero, 2024). Como señalé en el capítulo tercero (ver nota al pie 104), los bajos precios a los cuales los pequeños capitales (proveedores) deben vender sus mercancías a los capitales normales (transnacionales), por compulsión de la competencia y debido además al límite particular que rige sus procesos de valorización, hacen que éstos tengan que explotar de manera despiadada a sus trabajadores. Puesto en términos inversos, para reproducirse como capitales normales, éstos deben necesariamente competir por la apropiación de una ganancia extraordinaria basada en la imposición de precios de compra tan bajos a los pequeños capitales que éstos sólo pueden reproducirse bajo condiciones miserables de explotación de su fuerza de trabajo. Así, la limitación de este tercer escenario para la defensa de los derechos laborales no se debe a que las empresas adopten ciertos modelos de negocios sobre otros como si se tratara de una cuestión de voluntad, sino que expresa, más precisamente, las “leyes” generales de la competencia capitalista. Ahora bien, como explica Iñigo Carrera, la necesidad de estas campañas de “responsabilidad social empresarial” radica más bien en que constituyen la forma ideológica que adopta la explotación de la fuerza de trabajo de subjetividad productiva más compleja, que por lo general es explotada por los capitales normales o medios; es decir, “el desarrollo de los atributos productivos de los obreros que hacen el trabajo más complejo requiere que las mercancías que éstos consumen sean portadoras del valor de uso adicional de presentarse a su conciencia como producidas bajo un «trato justo»” (Iñigo Carrera, 2013, p. 77).

En última instancia, la debilidad de estas “normas laborales internacionales” radica en su carácter de *soft law*, en la medida en que su observancia es voluntaria tanto para los Estados como para las empresas. En contraste, las cláusulas laborales de los tratados comerciales—el cuarto escenario—se han clasificado como *hard law* en el derecho internacional, ya que resultan vinculantes para los Estados signatarios y, en el caso del T-MEC, incluso para las empresas, bajo la amenaza de sanciones comerciales en caso de incumplimiento. La vinculación entre derechos laborales y comercio internacional surgió de la premisa de que los gobiernos de países en desarrollo compiten para atraer inversión extranjera mediante la erosión de sus respectivas regulaciones laborales. Para contrarrestar esta tendencia, la comunidad internacional planteó la necesidad de establecer mecanismos supranacionales con capacidad coercitiva. La lógica fue que, si los derechos laborales se habían convertido en una ventaja comparativa, entonces forman parte de las reglas del comercio internacional y, por tanto, deben estar sujetos a mecanismos de resolución de disputas al igual que los aranceles, la propiedad intelectual o las reglas de inversión (Nolan García, 2010, pp. 3-6).¹⁹¹ No obstante, diversos autores han señalado que las cláusulas laborales en los tratados comerciales han experimentado una evolución progresiva: con el tiempo, han ampliado el conjunto de derechos protegidos y han desarrollado mecanismos de monitoreo y aplicación cada vez más ambiciosos. En términos generales, la literatura especializada identifica tres generaciones de “arreglos laborales” (Covarrubias, 2021; Covarrubias & Dufour-Poirier, 2023; Polaski, Nolan García & Rioux, 2022).

La primera generación, representada por el ya mencionado ACLAN, se caracterizó por excluir los compromisos laborales del texto principal del TLCAN, relegándolos a un acuerdo paralelo cuyo propósito fue principalmente facilitar la ratificación del tratado en el Congreso estadounidense (Bensusán, 2020; Covarrubias & Dufour-Poirier, 2023). Debido a esta exclusión, los asuntos laborales no estaban sujetos a los mecanismos de resolución de disputas previstos para los temas comerciales. En su lugar, se creó una Comisión de

¹⁹¹ Durante mucho tiempo, ha existido un consenso tanto en la comunidad académica como en los debates de política pública en torno a la efectividad de las cláusulas laborales en los tratados comerciales. Es extensamente reconocido que estas cláusulas son mucho más efectivas cuando se centran en los derechos laborales fundamentales, como la libertad de asociación y la negociación colectiva, en lugar de enfocarse en aspectos más concretos como los salarios y la seguridad en el empleo. Esto se debe a que la evolución del salario depende del grado de desarrollo de cada país y no puede ser impuesta de manera abstracta (Frundt, 1998). En este sentido, el T-MEC ha seguido esta línea de consenso establecida previamente.

Cooperación Laboral—integrada por los secretarios del Trabajo de los tres países y un secretario ejecutivo—, así como tres Oficinas Administrativas Nacionales encargadas de procesar denuncias de violaciones laborales. En la práctica, los casos nunca trascendieron las consultas ministeriales que culminaban en recomendaciones sin consecuencias vinculantes.¹⁹² En suma, la lógica fue de cooperación más que de sanción, y como todo debía ser resuelto por medio de las legislaciones nacionales, la eficacia del ACLAN quedó en manos de la voluntad del Estado demandado (Polaski, Nolan García & Rioux, 2022).¹⁹³

La segunda generación, desarrollada en los tratados firmados por Estados Unidos y Canadá en la primera década del siglo XXI y consolidada posteriormente en el TPP, surgió como respuesta a la insatisfacción con el ACLAN. En esta etapa, las disposiciones laborales comenzaron a incorporarse directamente en los capítulos principales de los tratados (Covarrubias, 2021; Covarrubias & Dufour-Poirier, 2023). Esto implicó que las quejas en materia laboral pasaran a ser dirimidas mediante los mismos mecanismos de resolución de disputas aplicados a los asuntos comerciales. Más adelante, a partir del tratado EE. UU.–Colombia en 2007, se introdujeron los Planes de Acción Laboral que condicionaban la ratificación del tratado a reformas laborales y administrativas específicas de los países “en desarrollo”, con énfasis en la protección de los derechos sindicales (Polaski, Nolan García & Rioux, 2022).

Según esta literatura, las cláusulas laborales del T-MEC constituyen una tercera generación de “arreglos laborales”. A diferencia del TLCAN (ver Tabla 8), el T-MEC incorporó directamente las obligaciones laborales de los Estados signatarios en su capítulo 23, el cual recoge, en términos generales, los derechos laborales fundamentales consagrados en la Convención Núm. 98 de la OIT y establece los mecanismos tradicionales de resolución de disputas para aquellos asuntos laborales que no involucren la denegación de derechos sindicales. Asimismo, como señalé anteriormente, en materia de derechos de acción

¹⁹² Para ciertos tipos de derechos laborales podría convocarse un “Comité de Evaluación de Expertos” y, si las partes permanecieran insatisfechas, los asuntos podrían remitirse a un panel arbitral en casos relacionados con trabajo infantil, salario mínimo, normas técnicas laborales y seguridad y salud ocupacional (Polaski, Nolan García & Rioux, 2022). En cambio, para las violaciones de derechos sindicales únicamente estaban previstas las consultas ministeriales y, en la práctica, ninguna queja llegó a invocar ni al comité de expertos ni al panel arbitral.

¹⁹³ Aunque existe un amplio consenso sobre sus grandes limitaciones para resolver los casos de denegación de derechos laborales, considero que el estudio de Middlebrook (2025) muestra que las quejas que se presentaron a través del ACLAN fueron muy importantes para visibilizar a nivel internacional la violación sistemática de los derechos sindicales en México.

colectiva, el Anexo 23-A obligó a México a modificar su legislación laboral interna, lo que se tradujo finalmente en la reforma a la LFT de 2019. En estos aspectos, el T-MEC retomó las experiencias de la segunda generación de arreglos laborales, aunque con una ampliación del catálogo de derechos protegidos, lo cual era suficiente para diferenciarlo del TLCAN. No obstante, como reconoce la literatura especializada, el T-MEC fue más allá de la segunda generación con la incorporación del MLRR en los anexos 31-A y 31-B.

Tabla 8. Diferencias entre el TLCAN y el T-MEC en materia laboral

Criterios de diferenciación	TLCAN	T-MEC
Localización del contenido laboral en el Tratado	Acuerdo de Cooperación Laboral para América del Norte (ACLAN) que no era parte del texto central del Tratado.	Forma parte del texto central del Tratado: Capítulo 23 Anexo 23-A Anexos 31-A y 31-B
Mecanismos de reparación ante violación de derechos en materia de libertad sindical	Consultas ministeriales (juntas formales entre los Secretarios del Trabajo). No se contemplaban paneles de expertos, menos aún sanciones comerciales (Nolan García, 2014).	Compromiso de modificar la legislación nacional en México con el objetivo de mejorar la negociación colectiva y promover la libertad sindical. Mecanismos de monitoreo y reparación sin precedentes y con un enfoque exclusivo en materia de libertad sindical.
Resultados prácticos	Acuerdos entre los países que contenían planes de acción sin repercusiones prácticas (Bensusán, 2020; Nolan García, 2014).	Cambios directos en las condiciones laborales y la representación sindical de empresas específicas, especialmente en la industria automotriz.

Fuente: Elaboración propia.

El MLRR es un mecanismo bilateral de monitoreo y aplicación de las leyes laborales, establecido entre Estados Unidos y México (Anexo 31-A) y entre Canadá y México (Anexo 31-B), cuyo objetivo general es garantizar que los trabajadores mexicanos puedan sindicalizarse libremente en sus centros de trabajo (Claussen & Bown, 2024). De manera general, su funcionamiento puede describirse del siguiente modo:

Tabla 9. Fases del MLRR y acciones correspondientes

Fases	Acciones
Petición inicial	Cualquiera de los tres gobiernos (Parte reclamante) puede activar el mecanismo ¹⁹⁴ cuando considere, de buena fe, que existe una denegación de derechos laborales en una “instalación cubierta” ¹⁹⁵ ubicada en el territorio de otro Estado signatario (Parte reclamada). En el caso de Estados Unidos, la reclamación solo podrá interponerse respecto de una presunta denegación de derechos reconocidos a los trabajadores en una instalación cubierta, bajo una orden ejecutoria de la Junta Nacional de Relaciones Laborales. ¹⁹⁶ En el caso de México, la reclamación solo podrá presentarse respecto de una denegación de derechos a la libertad sindical y a la negociación colectiva (Art. 31-A.2). Generalmente, esta “creencia” de buena fe se basa en una denuncia presentada por el público, y la petición busca que la Parte reclamada realice una investigación para determinar la existencia de la denegación de derechos.
Revisión preliminar	La Parte reclamada dispone de diez días para notificar a la Parte reclamante si llevará a cabo la investigación. En caso afirmativo, tendrá un plazo de 45 días para presentar por escrito los resultados de la investigación a la Parte reclamante. Durante esta fase, la Parte reclamante puede suspender la liquidación de cuentas aduaneras correspondientes a los bienes provenientes de la instalación denunciada. Si la Parte reclamada confirma la existencia de una denegación de derechos, ambas Partes contarán con un periodo de 10 días para negociar de buena fe un plan de reparación. En caso

¹⁹⁴ Estados Unidos y Canadá únicamente pueden activar el mecanismo en contra de México, dado que no existe un MLRR entre ellos. Esto podría estar fundamentado en que, desde principios del siglo XXI, la economía canadiense ya no es vista como una fuente de pérdida de empleos para la economía estadounidense. Por su parte, México, en teoría, podría aplicarlo en contra de ambos países.

¹⁹⁵ Se consideran “instalaciones cubiertas” aquellas ubicadas en el territorio de una de las Partes signatarias que cumplen con los siguientes criterios: i) producen bienes o prestan servicios que se exportan entre las Partes; y ii) producen un bien o prestan un servicio que compite, en el territorio de una Parte, con un bien o servicio de una empresa de otra Parte. Por ejemplo, una empresa mexicana puede ser investigada si vende en México un bien que compite, en el mismo mercado, con uno producido por una empresa estadounidense. En este sentido, según la resolución del panel de expertos en el caso *Atentos Servicios* de fecha 5 de julio de 2025, “la competencia, en el sentido económico, requiere únicamente que bienes o servicios semejantes o sustituibles se compren y vendan en el mismo mercado” (Lazo, Bensusán & Kolben, 2025, p. 36). Asimismo, para que una instalación se considere cubierta, debe operar en alguno de los sectores prioritarios: manufactura—incluidos, aunque no de manera limitativa, productos y componentes aeroespaciales, automóviles y autopartes, productos cosméticos, productos de panificación industrial, acero y aluminio, vidrio, cerámica, plásticos, forjados y cemento—, servicios o minería. De acuerdo con los Anexos, estos sectores prioritarios deben revisarse anualmente; no obstante, hasta el momento no se ha realizado ninguna actualización.

¹⁹⁶ Esto limita considerablemente la aplicabilidad del mecanismo frente a EE. UU., además de que, como ya señalé, los sectores prioritarios no incluyen la agricultura, que es donde más quejas podría recibir. En el caso de Canadá, sólo se puede presentar una queja por una supuesta denegación de derechos en una instalación cubierta, bajo una resolución ejecutoria del Consejo Canadiense de Relaciones Industriales, lo que también restringe su aplicación. Por ello, aunque en teoría el mecanismo podría aplicarse en contra de EE. UU. y Canadá, en la práctica no ha ocurrido.

	de alcanzar un acuerdo, la Parte reclamada deberá implementar el plan en el plazo convenido por las Partes (Art. 31-A.4).
Panel de respuesta rápida (si es necesario)	Si la Parte reclamada se niega a realizar la investigación o no responde en el plazo de diez días, la Parte reclamante podrá solicitar la conformación de un panel de expertos para determinar la existencia de una denegación de derechos o, en su caso, para que realice una verificación <i>in situ</i> . Lo mismo aplica si la Parte reclamada concluye en su investigación que no existe tal denegación y la Parte reclamante no está de acuerdo con dicha resolución. El panel está integrado por tres expertos laborales independientes (uno designado por cada Parte y un tercero elegido de una lista general). Para realizar una verificación en territorio de la Parte reclamada, el panel debe solicitar autorización, y ésta tendrá un plazo de siete días hábiles para responder. Una vez aprobada, el panel dispondrá de 30 días para llevarla a cabo. Si la verificación es rechazada, la Parte reclamante podrá pedir al panel que emita una determinación sin ella. El panel deberá emitir su conclusión en un plazo de 30 días, contados a partir de la verificación o, en caso de no haberse realizado, desde su conformación. En principio, el panel sólo determina si existe o no la denegación de derechos; sin embargo, a solicitud de la Parte reclamada también puede proponer planes de reparación (Art. 31-A.7).
Sanciones	En caso de confirmarse una denegación de derechos, los planes de reparación—ya sean impuestos unilateralmente por la Parte reclamante tras la resolución de un panel o acordados de manera consensuada entre las Partes—incluyen ciertas medidas según la gravedad de la violación. Estas medidas pueden incluir, entre otras, la pérdida del trato arancelario preferencial o la imposición de penalizaciones sobre los bienes o servicios. ¹⁹⁷ Si una o varias instalaciones del mismo propietario incurren en la violación más de dos veces, se podrá prohibir la entrada de sus bienes o servicios al mercado de la Parte reclamante (Art. 31-A.10).
Seguimiento y cumplimiento	Después de la imposición de los planes de reparación, las Partes deben mantener consultas para monitorear su cumplimiento. Si la denegación de derechos se subsana, la Parte reclamante deberá eliminar inmediatamente las medidas de reparación. En caso de desacuerdo sobre si la denegación ha sido efectivamente remediada, cualquiera de las Partes podrá solicitar la conformación de un nuevo panel de expertos para resolver la controversia. Este panel dispondrá de un máximo de 30 días para emitir su determinación tras recibir la solicitud, y la Parte reclamante podrá solicitar una nueva verificación <i>in situ</i> . Si el panel concluye que la denegación de derechos no ha sido subsanada, la Parte reclamada

¹⁹⁷ La aplicación de las penalizaciones queda totalmente a discreción de las Partes según lo establecido en el documento, especialmente a favor de la Parte reclamante.

	no podrá solicitar otra determinación durante 180 días, y cualquier medida correctiva permanecerá vigente hasta que las Partes acuerden que la subsanación se ha producido o hasta que un panel determine que la denegación de derechos ha sido remediada (Art. 31-A.10).
--	---

Fuente: Elaboración propia con base en el Anexo 31-A del T-MEC.

De este modo, el T-MEC estableció para México un mecanismo especializado de monitoreo y aplicación¹⁹⁸ destinado a resolver exclusivamente casos de denegación de derechos sindicales y de negociación colectiva a nivel de plantas específicas, en sustitución de los mecanismos tradicionales de solución de controversias comerciales entre Estados. No obstante, el carácter innovador del MLRR frente a la segunda generación de “arreglos laborales” no radica únicamente en la evidente “pérdida” de soberanía del Estado mexicano, como han señalado algunos autores (*cf.* Covarrubias, 2021; Covarrubias & Dufour-Poirier, 2023), al permitir que un gobierno extranjero monitoree, interprete y aplique el cumplimiento de la legislación laboral nacional dentro del territorio mexicano—una facultado que, según las concepciones westfaliana¹⁹⁹ y weberiana²⁰⁰ de soberanía, corresponde exclusivamente a los Estados nacionales.²⁰¹ Más allá de que este mecanismo excede los límites convencionales

¹⁹⁸ Existe un debate sobre si el MLRR debe entenderse como un mecanismo de aplicación o como un mecanismo de resolución de disputas. Esta ambigüedad se debe a que se encuentra establecido como anexo al capítulo 31 sobre solución de controversias y emplea un lenguaje propio de ese ámbito—“Parte reclamante” y “Parte reclamada”. No obstante, a diferencia de los mecanismos tradicionales de solución de controversias, el MLRR puede activarse sin que exista una disputa formal entre Estados. Además, la función del panel de respuesta rápida no es emitir un fallo jurídico sobre el incumplimiento de las obligaciones del tratado por parte de un Estado, sino más bien determinar una situación fáctica respecto de la existencia o no de una denegación de derechos (Claussen & Bown, 2024, p. 105).

¹⁹⁹ “Los estados, en tanto organizaciones políticas, están basados en la exclusión de actores externos de las estructuras de autoridad dentro de un determinado territorio” (Middlebrook, 2025, p. 53).

²⁰⁰ “La facultad de las autoridades públicas de ejercer un control efectivo dentro de las fronteras de su espacio político” (Middlebrook, 2025, p. 57).

²⁰¹ Es evidente que el MLRR fue una imposición de EE. UU. y, por ello, tiene un carácter unilateral, dado que como ya dije en la práctica es muy difícil aplicarlo en contra de Estados Unidos y Canadá. Asimismo, por las razones que ya mencioné, implica una “pérdida” de soberanía por parte del Estado mexicano. No obstante, más allá de que las denuncias por su carácter unilateral están hechas sobre la base de una incomprensión del hecho de que el MLRR fue diseñado exclusivamente para eliminar los sindicatos de protección y los CCPP en México, considero que las preocupaciones en materia de soberanía no son válidas por dos razones. En primer lugar, el alcance del monitoreo y la aplicación de las leyes laborales por parte de una de las partes en el territorio de la otra enfrenta limitaciones importantes. Como vimos, la parte reclamante no puede realizar por sí misma una verificación *in situ* en la instalación denunciada, sino únicamente a través del panel de expertos laborales. A su vez, dicho panel requiere de la autorización previa de la Parte reclamada para llevar a cabo la verificación. De hecho, este requisito fue presentado como un logro en defensa de la soberanía nacional por el negociador de la administración de López Obrador, Jesús Seade (Middlebrook, 2025). Además, la Parte reclamada puede expresar su desacuerdo con las acusaciones en distintas fases del proceso e incluso solicitar la intervención de

del monitoreo y la aplicación regulatoria transnacional (Claussen & Bown, 2024, p. 106), considero que su principal avance respecto de los tratados comerciales anteriores radica en que enfrenta de manera directa los problemas que Middlebrook había identificado como responsables de la limitada eficacia de los mecanismos de queja de la segunda generación de arreglos laborales.

En primer lugar, atiende la debilidad de las penalizaciones previstas en los arreglos laborales de segunda generación, cuya eficacia era limitada porque “no ponían en peligro la relación comercial general de un país socio con Estados Unidos” (Middlebrook, 2025, p. 544). Dicho de otro modo, las sanciones no afectaban directamente el comercio bilateral, por tanto, carecían de un verdadero poder coercitivo. En contraste, y en línea con las penalizaciones previstas en el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP)—programa de comercio preferencial mediante el cual Estados Unidos permitió a ciertos países en desarrollo exportar sin pagar aranceles entre 1978 y 1995—, el MLRR contempla sanciones comerciales que van desde la suspensión del trato arancelario preferencial hasta, en caso de reincidencia, la prohibición total de la entrada de bienes o servicios. Además, desde el inicio del proceso faculta al “País reclamante” para congelar las cuentas aduaneras de la empresa investigada. El propio texto del mecanismo establece una lista no exhaustiva de posibles sanciones contra empresas y, en el caso de prestadoras de servicios, ni siquiera establece una lista específica (Claussen & Bown, 2024). Así, el MLRR no sólo introduce la posibilidad de imponer sanciones con impacto comercial—aunque declara que deben evitarse en la medida de lo posible—, sino que también otorga a los gobiernos una amplia discrecionalidad para definir las penalizaciones en función de las particularidades de cada caso (como veré más adelante en el caso de Goodyear).

En segundo lugar, y de mayor relevancia, a diferencia de los arreglos de segunda generación en los que las sanciones recaían sobre los gobiernos y no sobre los empleadores—lo que impedía castigar directamente las prácticas empresariales responsables de la violación de derechos (Middlebrook, 2025, p. 544)—, el MLRR desplaza el enfoque de la sanción

un panel para determinar si existe o no una denegación de derechos. En varios casos, México ha ejercido este recurso y ha obtenido fallos favorables. En segundo lugar, la adjudicación de responsabilidad no recae sobre el gobierno de la Parte reclamada, sino sobre las empresas que operan en su territorio y que vulneran derechos laborales. Así, aunque el MLRR presupone implícitamente una falta de aplicación de la legislación laboral por parte del Estado, no constituye una imposición directa sobre la forma en que éste debe actuar, sino que exige corregir la conducta de la empresa infractora.

hacia las empresas privadas. Con ello es posible atender de manera más directa y transparente la denegación de derechos, al tiempo que reduce las tensiones políticas asociadas a las acusaciones contra un gobierno (Polaski, Nolan García & Rioux, 2022, p. 149). En mi opinión, este giro hacia las empresas fue posible porque el propio tratado obligó al verdadero objeto del mecanismo—México—a reformar previamente su legislación laboral. En consecuencia, el MLRR pudo ser diseñado específicamente para garantizar la implementación efectiva de este nuevo marco normativo.

Finalmente, el MLRR representa un avance significativo al relajar el requisito de que las quejas procedan sólo si se demuestra que las violaciones laborales afectan el comercio entre ambos países, como ocurría en los arreglos de segunda generación. Antes, como ya señalé, esto exigía probar con documentación interna de las empresas que dichas violaciones reducían costos de producción y otorgaban ventajas competitivas en los mercados de exportación, como sucedió en el caso EE. UU.–Guatemala (DR-CAFTA, 2008-2017), donde, pese a existir violaciones sindicales, no se pudo demostrar su impacto comercial (Middlebrook, 2025, pp. 477-490). En cambio, el MLRR no impone un estándar probatorio tan alto ni exige certezas absolutas a la Parte reclamante (Lazo, Bensusán & Kolben, 2025, p. 41). Más importante aún, amplía el concepto de comercio: las “instalaciones cubiertas” incluyen no sólo aquellas que exportan bienes o servicios entre las Partes, sino también las que producen un bien o servicio que compite en el mismo mercado nacional con el de una empresa de otra Parte. Por ejemplo, una empresa mexicana puede ser investigada si vende en México un bien que compite con uno estadounidense en el mismo mercado (ver nota al pie 194). Según los paneles de expertos, “competir” debe entenderse de manera amplia, como bienes o servicios “similares” o “sustituibles”. En conclusión, el MLRR flexibiliza y amplía significativamente las condiciones para procesar quejas, superando las limitaciones de los mecanismos de segunda generación.

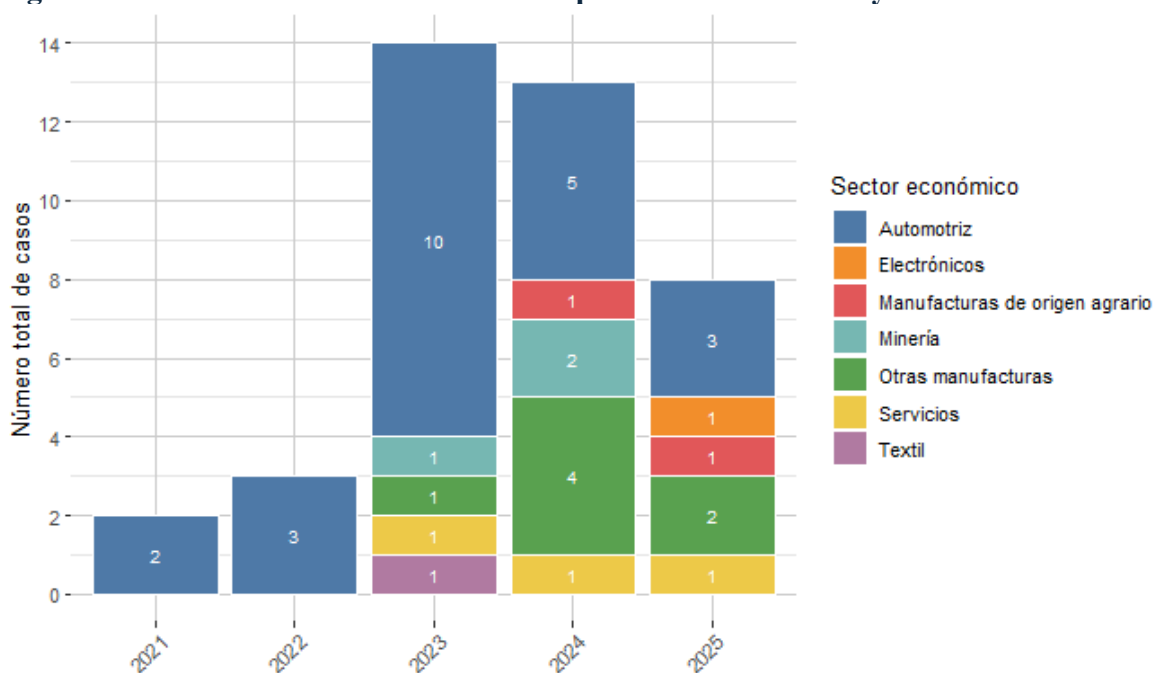
No obstante, el MLRR también presenta claroscuros. Destaca la falta de claridad en aspectos clave, como su posible carácter retroactivo (que el panel de expertos en el caso de *San Martín* descartó) o el alcance de las sanciones dentro de las cadenas productivas: por ejemplo, qué sucede si una autoparte fabricada en una instalación sancionada cruza la frontera integrada en un vehículo completo. Asimismo, persiste una limitada transparencia

hacia actores distintos de los gobiernos²⁰² y la dificultad técnica de presentar una queja, ya que el procedimiento está diseñado bajo el formato de *common law* y no bajo el sistema jurídico mexicano. Además, la petición debe incluir: la identificación del solicitante, la descripción detallada del caso, la identificación de la instalación denunciada, las leyes mexicanas presuntamente incumplidas y, de ser posible, información sobre remedios solicitados por la vía interna o en organismos internacionales.

El MLRR tuvo un inicio pausado tras su entrada en vigor en julio de 2020, principalmente debido a la pandemia. La primera activación se produjo el 12 de mayo de 2021 en la planta de GM en Silao, Guanajuato, por iniciativa propia del gobierno de Estados Unidos. Desde entonces, hasta la fecha, el MLRR ha sido activado en 40 ocasiones, de las cuales 39 correspondieron al gobierno estadounidense y sólo una al gobierno de Canadá. De estos 40 casos, únicamente seis han requerido la intervención de un panel de expertos laborales, y sólo dos se han resuelto, uno a favor de México y otro a favor de Estados Unidos. Durante los primeros tres años, los casos se concentraron principalmente en el sector automotriz, especialmente en autopartes. Aunque en la actualidad la industria automotriz representa más de la mitad del total (22 de 40 casos), en 2024 y 2025 se observa una diversificación hacia otros sectores, como manufacturas no automotrices, manufacturas de origen agrario, minería y servicios (Figura 16). No obstante, en general, los casos siguen concentrados de manera desproporcionada en manufacturas industriales.

²⁰² Los abogados patronales han señalado como una deficiencia del mecanismo la imposibilidad de esgrimir argumentos propios durante el proceso; no obstante, esta característica no constituye, a mi juicio, una debilidad de éste.

Figura 16. Casos de activación del MLRR por sector económico y año



Fuente: Elaboración propia con información del Anexo.

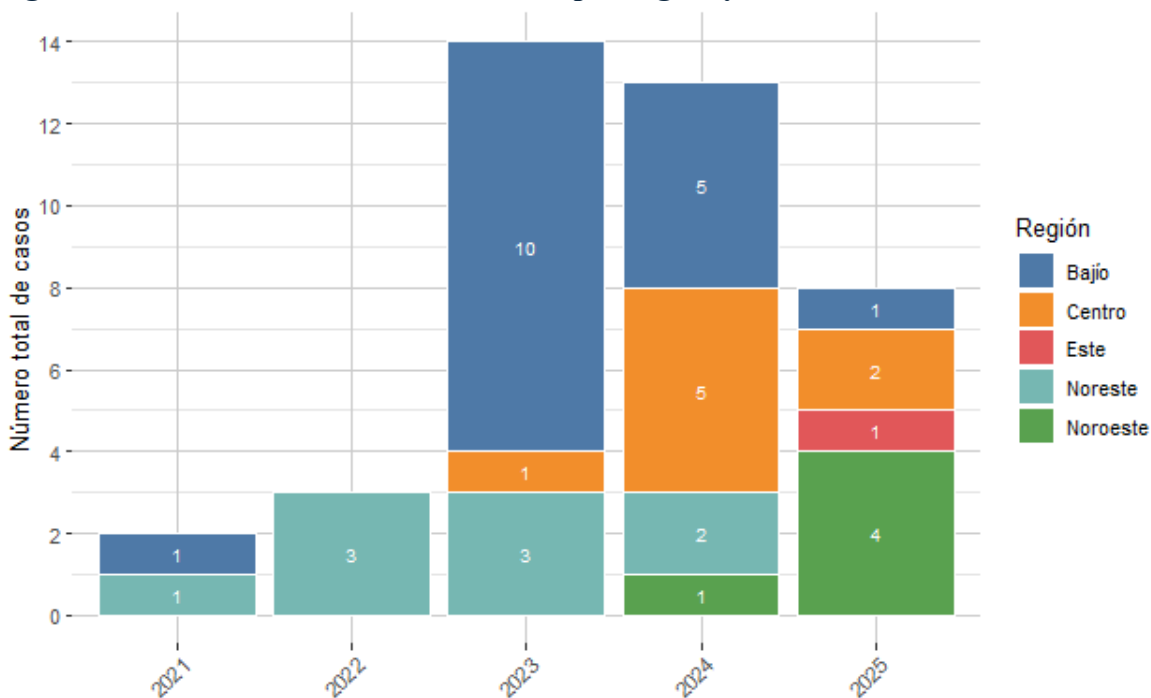
En cuanto a las regiones, durante los primeros dos años los casos se localizaron casi en su totalidad en el Noreste, particularmente en Tamaulipas, donde ya existía un movimiento laboral importante («Movimiento 20-32») previo a la entrada en vigor del T-MEC en 2020 (Quintero, 2024a, 2024b). En 2023 y 2024, las regiones del Bajío y del Centro adquirieron mayor protagonismo. Finalmente, en 2025, al igual que en el caso de los sectores económicos, se observa una diversificación regional con la aparición de casos en el Noroeste y el Este (Figuras 17 y 18). Es relevante considerar que, como señalé en el tercer capítulo, desde la década de 1980 la estructura corporativista del sindicalismo mexicano no es homogénea. Históricamente, existe una diferencia entre un sindicalismo consensual de bajo perfil (Noroeste) y uno consensual militante (Noreste) (Carillo, 1993; Quintero, 1997). Por ello, era esperable que los primeros casos se registraran en el Noreste, aunque en 2025 también surgieron en el Noroeste. El Bajío, a su vez, cuenta con un sindicalismo corporativista “importado” del Norte en muchas empresas automotrices, lo que lo hace más vulnerable ante disidencias sindicales. En definitiva, estas tendencias muestran que el MLRR tiene el potencial para extenderse a diversas regiones y sectores económicos.

Figura 17. Mapa de los casos de activación del MLRR



Fuente: Elaboración propia con información del Anexo.

Figura 18. Casos de activación del MLRR por región y año



Fuente: Elaboración propia con información del Anexo.

A partir del análisis de los cuarenta casos (ver Anexo), es posible identificar analíticamente cuatro causales principales en la motivación de las quejas: 1) interferencia patronal y/o de sindicatos de protección en la organización o afiliación a un sindicato

independiente, lo que incluye despidos, amenazas, desinformación, negación de acceso a las instalaciones, negociación con sindicatos no representativos, incrementos de carga de trabajo, modificaciones repentinas de jornada, incumplimiento de huelgas, entre otras prácticas; 2) irregularidades en procesos de votación de legitimación de contratos colectivos; 3) elaboración de “listas negras”; y 4) negativa de las empresas a reconocer un contrato ley. La distribución de los casos ha sido la siguiente: 35 por interferencia, 1 por irregularidad en votación (GM), 1 por listas negras (Fujikura Automotive) y 3 por negativa de reconocimiento de contrato ley (llanteras).

A partir de este contexto, es posible reflexionar sobre hasta qué punto los avances recientes en sindicación, derechos laborales y salarios pueden atribuirse al MLRR. No existe evidencia de que el mecanismo haya tenido un efecto disuasivo generalizado sobre las empresas. Como ya señalé, los procesos de legitimación de contratos colectivos—derivados de la reforma laboral de 2019—muestran que cerca del 80 % de los contratos sometidos a votación fueron ratificados sin mayores complicaciones, aunque antes de la reforma alrededor del 90 % eran CCPP. Esto sugiere que el MLRR no operó como amenaza latente de disuasión, sino que su efecto se limitó a los casos específicos donde se aplicó por la existencia de una organización sindical independiente. Además, obtener resultados positivos con el mecanismo se ha vuelto más complejo para los trabajadores: Goodyear (2023) y Pirelli (2024), ambas del sector llanero y bajo control del mismo sindicato de la CTM, muestran que en la segunda los trabajadores enfrentaron mayores obstáculos debido a nuevas estrategias patronales y sindicales, lo que confirma el escaso poder de disuasión del mecanismo. Su impacto en los salarios contractuales tampoco es claro: el aumento real de 2.2 % en 2024 parece responder más a la caída de la inflación, al aumento del salario mínimo y a la reforma de 2019 que al propio mecanismo (Hernández, 2025).

En este sentido, no existe evidencia de que el MLRR haya producido efectos más allá de los casos específicos en los que ha sido activado. Sin embargo, el mecanismo no opera de manera aislada, sino dentro de un entramado institucional, por lo que resulta necesario precisar su papel en dichos casos. En primer lugar, el MLRR no constituye una condición *sine qua non* para la victoria de sindicatos independientes, pues en algunos casos los trabajadores lograron conformar representaciones genuinas sin recurrir a él (3M, Contitech). En segundo lugar, el análisis sistemático de los cuarenta casos indica que el MLRR no ha

servido principalmente como un instrumento para garantizar que los trabajadores elijan libremente la representación sindical de su preferencia, como sugirieron algunos autores (*cf.* Claussen & Bown, 2024, p. 15), sino que su contribución se ubica en una etapa previa: en la práctica, opera como una suerte de medida cautelar internacional que *obliga a las empresas a garantizar condiciones mínimas que permitan a los sindicatos independientes competir en igualdad de circunstancias con los de protección por la titularidad de la representación.* Ahora bien, su activación tampoco asegura la victoria frente al sindicato de protección, como sucedió en Asiaway Automotives, ni garantiza la obtención de la titularidad contractual, como en VU Manufacturing. No obstante, los actores perciben al MLRR como una herramienta estratégica para equilibrar la competencia, al grado de desistir de la queja cuando la empresa ofrece dichas condiciones, como ocurrió en la empresa alemana Contitech (Asesor de la LSOM, comunicación personal, 2 de junio de 2025).

4.3 Breve reflexión sobre las potencialidades prácticas del NMRL en el caso específico de la industria automotriz

Para finalizar este capítulo, ofrezco una breve reflexión sobre las potencialidades prácticas del NMRL en el caso específico de la industria automotriz. De acuerdo con Bensusán, Covarrubias y González (2022), existen dos factores críticos que condicionan las posibilidades de que el nuevo modelo de regulación laboral tenga un impacto positivo en las relaciones laborales de este sector en México.

En primer lugar, el ya mencionado aumento del CRM, establecido en el capítulo cuarto del T-MEC, abre la posibilidad de que las empresas automotrices que decidan relocalizar parte de su producción para cumplir con dicho requisito lo hagan en territorio mexicano. Según estos autores, este escenario podría colocar a los sindicatos en una posición relativamente más sólida para la negociación colectiva. En este sentido, el incremento del contenido regional podría traducirse en un mayor flujo de inversiones hacia México, generando un entorno más propicio para la mejora de las condiciones laborales y para la consolidación de un sindicalismo independiente. No obstante, hasta el momento, esta expectativa no se ha materializado, pues no se observa un repunte significativo de las inversiones en el sector.

El segundo factor crítico es el proceso de robotización en la industria automotriz, el cual amenaza con erosionar la ventaja comparativa que México ha sostenido en torno a los

bajos salarios. Diversos estudios prevén que el año 2030 será especialmente decisivo, dado que se espera que para ese entonces la robotización alcance niveles significativos en el sector. Esta transformación podría traducirse en una reducción de las inversiones dirigidas a México, presionando a los sindicatos a adoptar estrategias defensivas orientadas a contener los salarios y evitar una mayor pérdida de empleos. Tales condiciones adversas representan un obstáculo para el desarrollo de un sindicalismo independiente en el país (Bensusán, Covarrubias y González, 2022). No obstante, conviene subrayar que la competitividad mexicana no depende exclusivamente de los bajos salarios, sino también de ventajas estructurales—como la cercanía geográfica con los principales insumos y con el mercado de consumo norteamericano, así como una fuerza de trabajo disciplinada para estas producciones—, factores que continuarán desempeñando un papel clave en la relocalización productiva.

Más allá de estos factores que influyen en los alcances del nuevo modelo laboral, Covarrubias y Dufour-Poirier (2023) destacan una serie de desafíos específicos en el ámbito de la industria automotriz: 1) grandes fuerzas opositoras que buscarán preservar el modelo laboral corporativista que ha predominado hasta ahora; 2) las instituciones laborales enfrentan limitaciones de recursos y capacidades para supervisar la implementación efectiva del nuevo modelo.; 3) la existencia de problemas de diseño que afectan la eficacia del proceso de cambio institucional.; y 4) los sindicatos corporativos que poseen una capacidad notable de resistencia, adaptación y simulación, agravada por la fragmentación, debilidad y divisionismo de los sindicatos independientes. Más aún, los sindicatos tradicionales tienden a adoptar estrategias adaptativas frente a las nuevas circunstancias, en lugar de impulsar una transformación genuina del sindicalismo en la industria. Por ello, la capacidad adaptativa del sindicalismo tradicional se presenta como el principal obstáculo para que las reformas institucionales tengan un impacto significativo en las relaciones laborales de la industria automotriz mexicana (Bensusán, Covarrubias y González, 2022; Covarrubias y Dufour-Poirier, 2023).

A nivel institucional, estos cambios también presentan límites importantes. Por un lado, las nuevas instancias laborales no están completamente libres de presiones políticas ni de la influencia de otros actores. El Poder Judicial no garantiza una imparcialidad absoluta en la resolución de los conflictos laborales, menos aún en el contexto de la reforma judicial

en curso. Asimismo, el titular del CFCyRL es propuesto por el Ejecutivo Federal y designado por el Senado, lo que restringe inevitablemente su autonomía frente al propio Ejecutivo. A ello se suma un problema de diseño institucional: el proceso de legitimación estuvo en manos de los sindicatos titulares, lo que redujo su potencial democratizador. No obstante, quizás la limitación más profunda no se ubica en la arquitectura institucional, sino en el contexto estructural en que fue implementada, caracterizado por la debilidad histórica del movimiento obrero en México. Como consecuencia, hasta ahora han sido pocos los trabajadores que han logrado aprovechar de manera efectiva las nuevas condiciones institucionales para transformar sus relaciones laborales.

Sin embargo, el NMRL ha demostrado su eficacia hasta el momento para mejorar las condiciones laborales en empresas específicas. En consecuencia, a pesar de los desafíos mencionados, el panorama actual ofrece condiciones políticas e institucionales propicias para el desarrollo de sindicatos independientes. El aspecto crítico radica en reconocer que el éxito potencial de la tercera generación de arreglos laborales depende “de la capacidad de las organizaciones de la sociedad civil, y por lo tanto de los sindicatos, de gozar y desarrollar una agencia que les permita movilizar sus fuerzas internas para optimizar el uso de estas nuevas oportunidades a nivel político laboral” (Covarrubias y Dufour-Poirier, 2023, p. 12). De este modo, el fortalecimiento de los actores sociales emerge como el factor más importante en el camino hacia un cambio endógeno duradero capaz de provocar efectos a largo plazo.

Coincido con esta perspectiva en cuanto a que el nuevo modelo laboral en México enfrenta múltiples desafíos, en particular la capacidad de adaptación de los sindicatos corporativistas a las nuevas condiciones. De hecho, ya se observan casos en los que derivaciones de esos sindicatos tradicionales se presentan bajo nuevas formas, incluso como sindicatos independientes que buscan mejores condiciones laborales para los trabajadores. Asimismo, comparto la idea de que el impacto del cambio institucional en las relaciones laborales depende en gran medida de las acciones de los actores sociales involucrados. No obstante, considero que estas aproximaciones permanecen en un nivel de abstracción demasiado elevado y no examinan cómo se desarrollan efectivamente los nuevos conflictos laborales. Solo a partir de esa mirada concreta es posible evaluar las potencialidades prácticas del NMRL. Esto es precisamente lo que se abordará en el siguiente capítulo mediante un

estudio de caso, observando las formas concretas que adoptan estos cambios institucionales generales.

Capítulo 5. Movimientos sindicales emergentes de la industria automotriz en México (2020-2025). El caso de la Liga Sindical Obrera Mexicana en Goodyear, San Luis Potosí

Introducción

Una vez expuestos los cambios institucionales derivados del NMRL, en este capítulo me propongo analizar cómo, en este nuevo contexto, han surgido movimientos sindicales en la industria automotriz, con especial atención al sector de autopartes. Para ello, presento un estudio de caso centrado en la experiencia de la Liga Sindical Obrera Mexicana (LSOM) en la empresa Goodyear, ubicada en San Luis Potosí, como forma concreta de estas dinámicas. El capítulo está organizado en tres apartados. En el primero, ofrezco un panorama general de los movimientos sindicales emergentes en la industria automotriz mexicana en los últimos años. En el segundo, desarrollo el estudio de caso, al describir en detalle la conformación de la sección Goodyear de la LSOM y los principales actores involucrados en este proceso. Finalmente, en el tercer apartado, analizo las condiciones de posibilidad que han permitido el surgimiento de este movimiento sindical independiente en Goodyear, en ocasiones en comparación con otros casos de lucha sindical, y evalúo en qué medida las conclusiones obtenidas pueden generalizarse a experiencias similares.

5.1 Panorama general de los nuevos movimientos sindicales en la industria automotriz (2020-2025)²⁰³

Como ya había señalado en la introducción, durante el breve periodo en que ha estado vigente el NMRL, han surgido una serie de procesos en una pequeña fracción de la industria automotriz mexicana, particularmente en el sector de autopartes. En primer lugar, la deslegitimación de algunos contratos colectivos de protección. En segundo lugar, como resultado de lo anterior, la pérdida de la titularidad de la representación por parte de sindicatos corporativistas, en su mayoría afiliados a facciones de la CTM. En tercer lugar, la creación y el reconocimiento de nuevos sindicatos independientes de la estructura corporativista, en confrontación directa con los sindicatos de la CTM y de otras confederaciones (ver Tabla 10). En la mayoría de los casos, estos nuevos sindicatos han logrado negociar nuevos contratos colectivos u obtener el reconocimiento de contratos ley, lo que ha llevado a mejoras laborales sustantivas para todos los trabajadores de las plantas involucradas.

²⁰³ Fragmentos de este apartado provienen de Martínez y Ocampo (2024).

Tabla 10. Nuevos sindicatos independientes en la industria automotriz, 2020-2025

Sindicato	Empresa	Sector	Entidad federativa	Estatus de la disputa	Uso del MLRR
SINTTIA	General Motors	Terminal	Guanajuato	Titular	Sí
	Draxton	Autopartes	Guanajuato	Titular, pero sin poder hacerlo efectivo por amparos de la CONSIAM	Sí
	Fränkische Industrial Pipes México	Autopartes	Guanajuato	Titular, pero también con problemas para hacerlo efectivo	Sí, pero con Canadá
	Luxshare	Autopartes	Baja California	Titular	Sí
	Tritech Autopartes Mexicana	Autopartes	Guanajuato	En disputa	No
	General Motors	Terminal	SLP	En disputa	No
	Grupo Yazaki	Autopartes	Guanajuato	En disputa	Sí
SNITIS	Tridonex	Autopartes	Tamaulipas	Titular	
	Panasonic Automotive System	Autopartes	Tamaulipas	Titular	Sí
SITTLDSG-M	Saint-Gobain	Autopartes	Morelos	Titular	No ^a
SNTMMSSRM	Teksid Hierro de México	Autopartes	Coahuila	Titular	
LSOM	Goodyear	Autopartes	SLP	Titular	Sí
	3M	Autopartes y otros	SLP	Titular	No
	Teklas Automotive	Autopartes	Aguascalientes	Titular	Sí
	ContiTech México	Autopartes	SLP	Titular	No
	Pirelli	Autopartes	Guanajuato	En disputa	Sí
	ThyssenKrupp Springs & Stabilizers de México	Autopartes	Guanajuato	En disputa	Sí

Fuente: Elaboración propia. La lista no pretende abarcar todas las nuevas experiencias sindicales, sino destacar aquellas que han despertado mayor interés mediático por su carácter “independiente”. Las empresas incluidas en la tabla corresponden a casos en los que los sindicatos mencionados han tenido algún grado de participación o presencia.

a La queja fue presentada ante Estados Unidos; sin embargo, el gobierno estadounidense la desestimó al considerar que el gobierno mexicano ya había subsanado la denegación de derechos al momento de su evaluación.

Por el reducido número de sindicatos independientes emergentes hasta ahora, resulta esencial mantener una perspectiva equilibrada sobre el alcance del nuevo modelo de

regulación laboral en la economía mexicana, especialmente si se considera la predominancia de pequeñas y medianas empresas que operan al margen del marco legal, presentan niveles nulos de sindicalización y, además, no se encuentran bajo la jurisdicción de los mecanismos del T-MEC. No obstante, en el caso de la industria automotriz, es posible identificar la emergencia de nuevas organizaciones sindicales con el potencial de impulsar, a largo plazo, transformaciones más profundas en la estructura sindical del país.

Asimismo, como mostré en el tercer capítulo, las cadenas globales de valor en la industria automotriz han experimentado una evolución clara: mientras que el sector terminal continúa con la desverticalización de la producción mediante la relocalización, el sector de autopartes ha experimentado una mayor verticalización al concentrar la producción en empresas multinacionales que actúan como "mega proveedores" en el mercado mundial. Como resultado de esto, además de las oportunidades institucionales que brindan las reformas nacionales, un número creciente de trabajadores del sector de autopartes empleados por estos "mega proveedores" cuentan con la posibilidad de recurrir al MLRR para hacer valer sus derechos laborales. Por lo tanto, si bien es necesario evaluar con cuidado el alcance efectivo de estos nuevos conflictos laborales en la industria automotriz, tampoco debe subestimarse su potencial de expansión.

Por otra parte, si bien a lo largo de la historia de la industria automotriz en México han existido diversas experiencias de sindicalismo independiente,²⁰⁴ considero que los movimientos analizados en este capítulo se distinguen de aquellas experiencias por al menos tres razones fundamentales. En primer lugar, los antecedentes históricos de sindicalismo independiente surgieron durante la segunda mitad del siglo XX y se concentraron principalmente en el sector terminal de la industria (Ford, Volkswagen, Nissan, entre otros). En contraste, una característica novedosa de las experiencias recientes es que han surgido mayoritariamente en el sector de autopartes, un ámbito que ha recibido una atención mucho menor en la literatura especializada en comparación con el sector terminal.²⁰⁵ Este mayor protagonismo del sindicalismo autopartista puede entenderse, al menos en parte, como una

²⁰⁴ Por "sindicatos independientes" nos referimos a aquellas organizaciones sindicales que operan fuera del ámbito de las centras obreras tradicionales, como la CTM o la CROC.

²⁰⁵ Uno de los pocos casos exitosos de sindicalismo independiente en el sector de autopartes anterior a la reforma del que tenemos conocimiento es el del Sindicato Nacional de Trabajadores de General Tire, representante de los trabajadores de la empresa alemana de neumáticos Continental localizada en San Luis Potosí.

consecuencia del desarrollo de las últimas décadas de la industria, en particular de la consolidación de los “mega proveedores” como actores centrales de la NDI y como principales explotadores de la fuerza de trabajo barata en el sector.

En segundo lugar, el contexto en el que emergen estas nuevas experiencias difiere sustancialmente del que caracterizó a los movimientos del siglo XX. Se trata de iniciativas que surgen en una etapa en la que el modelo de desarrollo orientado a las exportaciones se encuentra plenamente consolidado, lo que ha transformado de manera estructural las dinámicas productivas y laborales del sector. Además, estas experiencias están directamente vinculadas a la presión internacional que ha obligado al Estado mexicano a dismantlar los pilares institucionales del corporativismo sindical, así como a la existencia de una red de apoyo—nacional e internacional—que no estaba disponible en etapas previas.

Finalmente, a diferencia de los sindicatos independientes del pasado, que no lograron trascender el ámbito de una sola empresa—como ocurrió en los casos históricos de Ford, Volkswagen o Nissan—, los nuevos sindicatos surgidos al amparo de la reforma laboral *han conseguido representar a trabajadores de distintas empresas*, estableciendo un precedente relevante en términos de alcance organizativo y potencial de crecimiento. En este sentido, sostengo que este fenómeno, aunque todavía muy limitado en escala, constituye un hecho inédito en la historia de la industria automotriz mexicana, sobre todo porque abre la posibilidad de superar uno de los límites estructurales del sindicalismo en el país: su carácter históricamente atomizado.

No obstante, como ya he señalado, este cambio institucional se produjo en una coyuntura de marcada debilidad del movimiento obrero mexicano, lo que explica la importancia que han tenido el apoyo de organizaciones de la sociedad civil y los recursos provenientes del gobierno de Estados Unidos. En este contexto, y precisamente debido a la fragilidad organizativa de la clase trabajadora en México, la presencia de actores que han operado como *dinamizadores sindicales* ha sido fundamental para alentar, articular y sostener estos nuevos procesos de sindicalismo independiente en la industria.

Algunos de estos dinamizadores cuentan con una trayectoria prolongada de organización, acumulación de experiencias y construcción de convergencias en el ámbito sindical. Un ejemplo destacado es el Movimiento 20/32, surgido en 2019 en las maquiladoras de Matamoros durante las luchas obreras por incrementos salariales, y que posteriormente

dio lugar al Sindicato Nacional Independiente de Trabajadores Industriales y de Servicios “Movimiento 20/32” (SNITIS). Este sindicato ha logrado disputar y obtener espacios de representatividad frente al sindicalismo corporativista en la industria de autopartes de la frontera noreste de Tamaulipas. De manera similar, el Comité Fronterizo de Obreros y Obreras (CFO), frente a la debilidad histórica del sindicalismo independiente en la frontera de Coahuila, ha desempeñado durante más de dos décadas una labor sostenida de organización entre trabajadoras de la maquila de autopartes y del sector textil, alcanzando victorias relevantes que se han visto potenciadas por el nuevo marco de la reforma laboral y las disposiciones laborales del T-MEC.

En la región del Bajío, el Centro de Investigación Laboral y Asesoría Sindical (CILAS) ha desempeñado un papel clave en la organización y dinamización de trabajadores de la industria automotriz. Este esfuerzo contribuyó a la creación del Sindicato Independiente Nacional de Trabajadores y Trabajadoras de la Industria Automotriz (SINTTIA), el cual ha logrado disputar y obtener la representatividad sindical en diversas plantas automotrices del estado de Guanajuato. De manera análoga, la Casa Obrera Potosina (COP) ha sido fundamental para la organización y consolidación de sindicatos en distintos sectores, como el de los trabajadores llanteros de Goodyear en San Luis Potosí y el sector de autopartes en Morelos, procesos que derivaron en la victoria del Sindicato Independiente de Trabajadores de Goodyear México (SITG-M), como sección de la LSOM, y del Sindicato Independiente de Trabajadores Libres y Democráticos de Saint-Gobain México (SITLDSG-M) (ver Tabla 10).

Asimismo, diversas universidades mexicanas han contribuido como dinamizadoras sindicales mediante la producción de información, diagnósticos e investigaciones orientadas a la democratización sindical en la industria automotriz. A través de los denominados *Labor Centers*, se han articulado grupos de investigación en instituciones como la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO), la Universidad Autónoma Metropolitana (UAM), la Universidad Iberoamericana (UI), la Universidad de Guanajuato (UG) y la Universidad Autónoma de Querétaro (UAQ), las cual han desempeñado un papel relevante en la generación de capacidades técnicas y conocimiento especializado al servicio de los trabajadores.

En el plano internacional, actores como la AFL-CIO, Public Citizen, Global Trade Watch, Unifor de Canadá y Rethink Trade han sido igualmente fundamentales para apoyar los intentos de organizar un sindicalismo independiente en la industria automotriz en México. Su apoyo mediante asesorías, recursos y estrategias permitió escalar los conflictos sindicales a instancias como el MLRR en casos de violación a la libertad sindical y a la negociación colectiva. A ello se suma la participación del Departamento de Trabajo de Estados Unidos a través de agregados laborales y una red de implementadores (Solidarity Center; American Institutes for Research; Pan-American Development Foundation y Partners of the Americas) que han desplegado un activismo significativo en el proceso de implementación de la reforma laboral.

Cabe señalar que, sin este apoyo externo, es poco probable que siquiera se hubieran materializado los cambios laborales—ya de por sí muy limitados en escala—observados hasta ahora. Permanece abierta, sin embargo, la interrogante acerca de si los empresarios, los sindicatos y el propio Estado mexicano estarán dispuestos a seguir aceptando, en el mediano y largo plazo, la activa participación de agregados laborales e implementadores estadounidenses. A ello se suma un obstáculo adicional de carácter coyuntural: la nueva orientación de la política internacional de la segunda administración de Trump ha implicado una reducción significativa de los recursos destinados a apoyar la implementación de la reforma laboral en México, particularmente en lo relativo a la organización de campañas sindicales. En el siguiente apartado busco documentar, a través del estudio de un caso concreto, las tensiones generadas en el proceso de implementación de la reforma laboral y del MLRR. Estas tensiones permiten observar las estrategias y posicionamientos de los distintos actores laborales frente al proceso de transformación en curso, así como vislumbrar los posibles alcances y límites de este cambio institucional.

5.2 El caso de la Liga Sindical Obrera Mexicana en Goodyear, San Luis Potosí²⁰⁶

5.2.1 La transformación económica del estado de San Luis Potosí en una plataforma exportadora de manufacturas

El estado de San Luis Potosí, ubicado en la zona centro-norte de México, forma parte de la región conocida como el Bajío, junto con Guanajuato, Querétaro, Aguascalientes, Michoacán

²⁰⁶ Este apartado se basa en entrevistas, revisión de redes sociales/podcasts, artículos periodísticos y observación participante.

y Jalisco. Como señalé en la primera parte de la tesis, esta región se ha consolidado, desde la década pasada, como el principal destino de la relocalización de la industria automotriz en el país. Este desplazamiento parcial de la producción automotriz desde los estados del norte hacia el Bajío puede explicarse, a mi juicio, por dos razones fundamentales. En primer lugar, los salarios en el Bajío son, en términos generales, considerablemente más bajos que en las entidades de la frontera norte. Conviene recordar que, por disposición legal, el salario mínimo en la franja fronteriza es más elevado que en el resto del territorio nacional, lo cual se traduce en ingresos promedio aproximadamente 34 % superiores a los del centro del país (Quintero, 2024b). En segundo lugar, la conformación relativamente reciente de una clase obrera de origen rural en esta región ha dado lugar a una fuerza de trabajo caracterizada por altos niveles de docilidad y adaptabilidad, rasgos que resultan especialmente aptos para la producción industrial a gran escala.

Como resultado de este proceso de relocalización industrial, San Luis Potosí ha experimentado una transformación económica significativa, al integrarse de manera más estrecha a las redes de producción globales. Si bien la industria manufacturera ya tenía un peso importante en el PIB estatal antes del TLCAN en 1990, durante el presente siglo el incremento de la inversión extranjera directa se ha reflejado principalmente en el crecimiento de las exportaciones manufactureras. Así, dichas exportaciones pasaron de 3,250 millones de dólares en 2009 a 15,400 millones en 2019, mientras que el número de unidades económicas orientadas a la exportación aumentó de 89 en 1994 a 271 en 2018 (INEGI). Un indicador adicional del peso relativo de la industria en la economía estatal es que, actualmente, San Luis Potosí registra la mayor proporción de estudiantes—tanto hombres como mujeres—inscritos en carreras de ciencia, tecnología, ingeniería y matemáticas a nivel nacional (ANUIES).

La inversión extranjera directa en la entidad se ha concentrado, de manera predominante, en la industria automotriz. Un ejemplo claro de este proceso se observa en el sector de fabricación de equipo de transporte, donde el número de unidades económicas aumentó de 67 en 2013 a 126 en 2018, lo que representa un incremento de 59 unidades en un periodo de apenas cinco años. Además, el 47.6 % de estas unidades corresponden a empresas grandes, con más de 251 trabajadores cada una. En términos del valor bruto agregado como proporción de la producción bruta total del estado, la participación del sector automotriz

creció del 25.5 % en 2013 al 48.5 % en 2018, lo que da cuenta del peso estructural que ha adquirido esta industria en la economía local (Centro de Solidaridad, s.f.).

En lo que respecta a la estructura sindical del estado, datos del CFCyRL indican que aproximadamente el 90 % de los sindicatos del sector automotriz están afiliados a la CTM, con una presencia particularmente destacada del Sindicato Industrial de Trabajadores de Partes Automotrices, Similares y Conexos en el Estado de San Luis Potosí (Centro de Solidaridad, s.f.). Quintero (2024a) sostiene que, tanto en el estado como en el conjunto de la región del Bajío, predomina lo que denomina sindicalismo subordinado, es decir, una forma de sindicalismo corporativista plenamente alineada con las necesidades del capital y carente de capacidad real de negociación o iniciativa propia.

De acuerdo con información de integrantes de la Casa Obrera Potosina, prácticamente la totalidad de los contratos colectivos sometidos al proceso de legitimación fueron aprobados, con sólo tres excepciones: Goodyear, 3M y GM San Luis Potosí. En estos casos de excepción, existió la intervención de sindicatos independientes que impulsaron campañas orientadas al rechazo de la legitimación. Asimismo, diversos testimonios de trabajadores señalan que los sindicatos titulares de los contratos—en su mayoría afiliados a la CTM—rara vez informaron adecuadamente a sus agremiados sobre la naturaleza y los alcances del proceso de legitimación. Con frecuencia, los trabajadores fueron simplemente convocados a firmar listas a cambio de una despensa o bajo la amenaza de que su negativa tendría consecuencias negativas sobre sus prestaciones. En muchos casos, esto implicó que los trabajadores votaran a favor de la legitimación del contrato colectivo sin comprender plenamente en qué consistía el proceso, lo que pone de manifiesto la persistente ausencia de un ejercicio efectivo de los derechos de asociación y negociación colectiva.

5.2.2 Historia general de la Liga Sindical Obrera Mexicana

La Liga Sindical Obrera Mexicana (LSOM o la *Liga*) tiene su primer antecedente en un proceso muy anterior a las reformas laborales. Dicho antecedente fue la lucha de los trabajadores de la maquiladora textil surcoreana Kuk Dong—instalada en México desde 1996 y dedicada a la confección de prendas deportivas para empresas como Nike y North Face—para organizar un sindicato independiente en el año 2001 en Atlixco, Puebla. Este conflicto sindical llevó a la empresa, como estrategia para impedir que un sindicato independiente obtuviera la titularidad de la representación de los trabajadores, a cambiar su razón social a

Mex Mode (Velázquez, 2020). Finalmente, el sindicato independiente consiguió arrebatárle la titularidad a la CROC y constituir el Sindicato Independiente de Trabajadores de la Empresa Mex Mode (SITEMEX). No obstante, tras algunos años de incrementos salariales y de mejoramiento del contrato colectivo, la dirección sindical fue cooptada por el grupo clientelar de Antorcha Campesina,²⁰⁷ convirtiéndose así en una “comparsa” de la empresa (Asesor de la LSOM, comunicación personal, 2 de junio de 2025).

Más adelante, y tras múltiples intentos fallidos por recuperar la dirección del SITEMEX en los años previos a las reformas laborales, un grupo de trabajadores de Mex Mode decidió fundar la LSOM el 23 de julio de 2021, ya en el nuevo contexto institucional. Este proceso contó con el apoyo del director en México del Centro de Solidaridad del AFL-CIO y del reconocido abogado laboral Pablo Franco, y tuvo como objetivo central disputar la titularidad de la representación sindical en la empresa (Asesor de la LSOM, comunicación personal, 2 de junio de 2025; Velázquez, 2021).²⁰⁸ En la fundación de la LSOM también participaron trabajadores que, en ese mismo momento, buscaban constituir un sindicato independiente en la empresa de autopartes VU Manufacturing, ubicada en Piedras Negras, Coahuila, con el acompañamiento del CFO, organización receptora de recursos del gobierno canadiense destinados a la implementación de la reforma en México. Por esta razón, la Liga nació desde sus orígenes con una estructura y una proyección de alcance nacional.²⁰⁹

Hasta ahora, la *Liga* no ha logrado arrebatárle la titularidad de la representación al SITEMEX en Mex Mode. La demanda por la titularidad del contrato colectivo quedó atrapada en un limbo jurídico y, posteriormente, el movimiento sufrió un fuerte revés con la

²⁰⁷ El Movimiento Antorcha Campesina es una organización social y política fundada en 1974 por académicos y miembros de comunidades rurales y campesinas del estado de Puebla. Aunque en sus orígenes tuvo como propósito central impulsar el desarrollo de las comunidades rurales a través de la educación, con el tiempo se transformó en una estructura de carácter clientelar y, en diversas ocasiones, mantuvo vínculos cercanos con el PRI (Palma, 2024).

²⁰⁸ El actual asesor político nacional de la LSOM señala que la estrategia inicial consistía en recuperar la dirección del SITEMEX. No obstante, el asesor jurídico de la LSOM recomendó a los trabajadores que, ante la nueva coyuntura laboral, lo más conveniente era constituir un sindicato completamente nuevo.

²⁰⁹ El primer caso en el que la Liga obtuvo una constancia de representatividad (es decir, el respaldo de al menos el 30% de los trabajadores) fue precisamente el de VU Manufacturing. Sin embargo, mediante maniobras judiciales y amenazas, la empresa consiguió dilatar el proceso de demanda de titularidad del contrato colectivo hasta que la empresa finalmente cerró su planta en México. Si bien esta estrategia se ha consolidado como una vía recurrente para que las empresas evadan sus responsabilidades laborales, tanto trabajadores como activistas que participaron en el proceso coinciden en que el desenlace también se debió a la debilidad misma del proceso de organización sindical dentro de la planta.

derrota en el proceso de legitimación del contrato colectivo celebrado el 13 de febrero de 2023, en el que la legitimación fue aprobada con 305 votos a favor y 147 en contra (Bruno, 2023). A ello se sumaron despidos masivos de trabajadores en 2024, asociados a la caída en la demanda de los productos de la empresa (Bueno, 2024). No obstante, a pesar de estos fracasos, resulta indudable que fue en esta empresa donde la *Liga* tuvo su origen. Además, en ese mismo proceso obtuvo—mediante una sentencia de medidas cautelares que le permitió realizar actividades al interior de la planta aun sin ser el sindicato titular de la representación de los trabajadores, algo impensable antes de la reforma laboral—las primeras señales concretas de que el nuevo marco legal efectivamente ofrecía garantías para disputar la titularidad de la representación sindical en comparación con el modelo de regulación laboral anterior (Asesor de la LSOM, comunicación personal, 2 de junio de 2025).

En este sentido, la LSOM proviene de un proceso con raíces antiguas, aunque su cristalización organizativa y su estructura actual se concretaron plenamente en el marco del NMRL. Amparados en la nueva redacción de la LFT, la cual reconoce la libertad de los trabajadores para organizar sus sindicatos de la forma que “mejor les parezca”, sus fundadores optaron por constituirse como un sindicato de carácter nacional e incorporar en sus estatutos la posibilidad de afiliar sindicatos de empresa sin distinción de rama productiva, lo que les confiere una estructura formalmente multiindustria. En la actualidad, la LSOM es titular de la representación en cinco empresas, de las cuales cuatro corresponden a la industria automotriz y mantiene disputas por la titularidad en otras tres (Pirelli, Impro y ThyssenKrupp Springs & Stabilizers). Asimismo, conserva la representación en una empresa del sector textil dedicada a la confección de vestimenta, Delta Staff (ver Tabla 10). En conjunto, la organización representa a más de 4,000 trabajadores en el país. Sin embargo, hasta ahora, en el estado de San Luis Potosí—que constituye el foco de este estudio—su actividad se ha concentrado exclusivamente en la industria automotriz, particularmente en el sector de autopartes.

A partir de la incorporación de los trabajadores de la empresa 3M—la tercera en sumarse a la organización—se definió que el sindicato nacional se estructuraría en secciones correspondientes a cada sindicato de empresa, dotadas de autonomía tanto en su gestión organizativa como en el manejo presupuestario, y con participación en una asamblea nacional. Cada sección cuenta con su propio estatuto, nombre y define las carteras de su

comisión ejecutiva dentro de los márgenes establecidos por el estatuto nacional, manteniendo además el 100 % de las cuotas sindicales que cobra a los trabajadores de su empresa.²¹⁰ En teoría, la estructura nacional debería financiarse mediante aportaciones acordadas por las secciones en una asamblea nacional; sin embargo, este mecanismo aún no ha sido implementado. De este modo, aunque formalmente existe una arquitectura organizativa que articula a las secciones, en la práctica esta se reduce a una comisión ejecutiva nacional cuyas funciones, hasta ahora, se han limitado principalmente a la aceptación de nuevas campañas sindicales a través de reuniones mensuales.

Hasta el momento, la LSOM ha exhibido formas organizativas relativamente más democráticas que las del sindicalismo corporativista tradicional. La secretaría general se elige por voto cada tres años y ya se produjo un relevo en la dirigencia en junio del año pasado. Asimismo, la organización ha mostrado apertura a la participación de personas jóvenes: el actual secretario general, quien además encabeza la sección sindical de Goodyear, tiene apenas 26 años. Esta dinámica contrasta con la observada en otros movimientos sindicales emergentes, como el SNITIS en Tamaulipas o el SINTTIA en Guanajuato, donde las secretarías generales han sido reelectas en procesos cuestionados por la falta de transparencia y por la ausencia de condiciones equitativas para las candidaturas opositoras (ver Quintero, 2024a para el caso del SNITIS).

Tabla 11. Cronología de las luchas sindicales de la LSOM

Empresa (fecha)	Sector	Resultado	Uso del MLRR
Mex Mode (2021)	Textil	Trabajadores afiliados, pero sin titularidad del contrato colectivo	No
VU Manufacturing (2022)	Autopartes	Fuga de la empresa durante el emplazamiento para la firma del contrato colectivo	Sí
3M (2023)	Autopartes, insumos médicos y otros	Titularidad del contrato colectivo (primer contrato	No. La empresa fue muy cuidadosa de no ir al mecanismo dada su reputación de

²¹⁰ Por ejemplo, la comisión ejecutiva de la sección Goodyear está integrada por 23 carteras, con una duración de tres años. Desde 2024, el secretario general de esta sección también ocupa el cargo de secretario general de la Liga a nivel nacional, puesto que desempeñará hasta 2027.

	productos industriales	colectivo firmado por la Liga)	socialmente responsable.
Goodyear (2023)	Autopartes	Titularidad de la administración del contrato ley	Sí
Asiaway Automotive (2023)	Autopartes	Con afiliados. Derrota ante el sindicato de la CTM en la votación por la titularidad del contrato colectivo	Sí
Delta Staff Manufacturing (2024)	Textil	Titularidad del contrato colectivo	No
Impro Industries México (2024)	Autopartes	Ya tienen afiliaciones suficientes para demandar la titularidad	Sí
Pirelli (2024)	Autopartes	Demandó la titularidad para administrar el contrato ley de la industria hulera	Sí. Actualmente en panel de expertos.
Contitech México (2024)	Autopartes	Titularidad del contrato colectivo	No. Pero activaron el mecanismo alemán
ThyssenKrupp Springs & Stabilizers (2025)	Autopartes	Trabajadores afiliados despedidos y en proceso de presentar queja ante el MLRR	Sí (próximamente)

Fuente: Elaboración propia. Existen otras campañas en curso que no se han hecho públicas.

5.2.3 El caso de la sección Goodyear de la Liga Sindical Obrera Mexicana

Goodyear Tire & Rubber Company es una empresa dedicada a la producción de neumáticos para distintos tipos de vehículos que fue fundada en 1898 por Frank A. Seiberling en Akron, Ohio.²¹¹ Ciudad donde también nacieron las otras cuatro llanteras emblemáticas de EE. UU. Aunque en sus inicios se dedicó a fabricar llantas para bicicletas y carruajes, hacia la década de 1910 ya había superado a U.S. Rubber como la mayor productora de neumáticos para automóviles en el mundo, posición que mantuvo hasta la década de 1980 cuando la francesa Michelin la desplazó tras adquirir en 1986 a U.S. Rubber y B.F. Goodrich (Klier & Rubenstein, 2008). Sin embargo, en 1999, gracias a un *venture* global con la japonesa

²¹¹ La compañía fue bautizada con ese nombre en honor a Charles Goodyear, pionero en el proceso de vulcanización en la primera mitad del siglo XIX.

Sumitomo Rubber Industries mediante la marca Dunlop Tires, recuperó ese liderazgo, aunque lo perdió nuevamente en 2015 al disolverse formalmente la alianza. Aun así, Goodyear permanece dentro del top 3 global de la industria y es la única “sobreviviente” de las llanteras clásicas estadounidenses.

En la actualidad, la empresa concentra su producción en Estados Unidos en los estados del sur—como parte de su *southern strategy*—, mientras que en su lugar de origen, Akron, conserva únicamente su sede corporativa y sus centros de investigación y desarrollo tecnológico (Klier & Rubenstein, 2008). A escala mundial, Goodyear opera con dos centros de innovación, 57 plantas en 23 países y una fuerza laboral superior a los 74,000 trabajadores. En los últimos años, sus políticas de reducción de costos han derivado en conflictos sindicales no sólo en México, sino también en Malasia, Sudáfrica, Europa y Estados Unidos (Boix, 2025), en un contexto de márgenes de ganancia particularmente bajos: en 2024 la empresa reportó apenas 70 millones de dólares en utilidades, muy por debajo de sus principales competidores, Michelin y Bridgestone, mientras que en 2023 incluso registró pérdidas (datos de la propia Goodyear). No obstante, pese a estas dificultades, Goodyear sigue siendo, sin lugar a duda, un capital medio dentro del sector global de producción de neumáticos.

La internacionalización de Goodyear comenzó en 1931 con la inauguración de una planta en las afueras de Buenos Aires, Argentina. Primera fábrica de neumáticos en ese país y base de su abastecimiento al mercado latinoamericano. En México, su llegada ocurrió en 1943 mediante una asociación con la empresa mexicana Compañía Hulera Oxo, con una planta en Tultitlán, Estado de México, en el contexto de los primeros años de la ISI, cuando la industria automotriz aún se concentraba en el centro del país. Sin embargo, esta planta cesó operaciones en 2001 debido a sus altos costos de producción (El Universal, 2001), tras lo cual la empresa se limitó durante varios años a actividades de comercialización. Este escenario cambió a partir de 2017, cuando Goodyear inauguró una nueva planta en San Luis Potosí, y posteriormente en 2021, cuando adquirió otra planta en El Salto, Jalisco, tras la compra de la llantera estadounidense Cooper Tire.²¹² De este modo, en la última década la

²¹² En 2023, la planta de Goodyear en El Salto, Jalisco, conocida como Corporación de Occidente S.A. de C.V., fue asegurada temporalmente por la Fiscalía del Estado de Jalisco a raíz de una denuncia presentada por la cooperativa Tradoc, integrada por cientos de sus trabajadores. La denuncia señalaba una venta irregular de la planta a Goodyear, además de acusaciones de fraude y violaciones a los derechos laborales cometidas por la administración anterior desde 2005, lo que derivó en multas millonarias (Jiménez, 2023). En esta planta también

empresa renovó sus operaciones de producción en México, mediante una combinación de inversión tipo *Greenfield* y la adquisición de instalaciones preexistentes.

La planta de San Luis Potosí, considerada por el propio CEO global como una de las más avanzadas de la compañía, representó una inversión de 550 millones de dólares y fue resultado de un proceso de relocalización de la producción desde Wolverhampton, Inglaterra, hacia México. En ella se fabrican principalmente neumáticos tipo *Wrangler* para camionetas grandes y vehículo todoterreno, con clientes como GM, Ford, Volkswagen y, más recientemente, Stellantis (Trabajador Goodyear 1, comunicación personal, 1 de agosto de 2024). La planta alcanza una producción diaria aproximada de 18,000 neumáticos, con una capacidad de producción total de seis millones de unidades anuales.

Además de beneficiarse del crecimiento del mercado interno durante el boom automotriz mexicano de la década pasada, la planta fue concebida desde su origen como una plataforma de exportación para abastecer a todo el continente americano, tanto a América del Norte como del Sur (Blanco, 2015). Aunque entre el 60 % y el 70 % de la producción de la planta está destinada a satisfacer la demanda de las terminales que operan en la región del Bajío (Trabajador Goodyear 1, comunicación personal, 1 de agosto de 2024), una parte sustantiva de esos neumáticos termina siendo exportada, dado que las camionetas tipo SUV en las que se incorporan tienen como destino principal los mercados externos.²¹³ Si bien no existen cifras desagregadas de acceso abierto sobre las exportaciones directas de la planta, los 330 millones de dólares exportados a Estados Unidos en 2024 (Veritrade) permiten inferir que una proporción significativa del resto de la producción está orientada a ese mercado.²¹⁴

La historia laboral de la planta de Goodyear en San Luis Potosí reproduce, en términos generales, los rasgos característicos de muchas plantas exportadoras del sector de autopartes en México. En 2015, antes del inicio formal de operaciones y sin trabajadores aún contratados, la empresa pactó las condiciones laborales con el sindicato corporativista de la

rige formalmente el contrato ley de la industria hulera; sin embargo, los convenios singulares firmados por la empresa anulan en la práctica su aplicación (Martínez, 2023). Más adelante detallaré con mayor precisión estas figuras jurídicas propias del derecho del trabajo mexicano.

²¹³ Como señalé, la exportación del sector terminal de México está concentrada en este tipo de vehículos.

²¹⁴ El 75 % de la producción de llantas en México es para la exportación, es decir, es un sector totalmente controlado por capitales globales normales que relocalizan su producción en México para reducir costos laborales y, desde ahí, abastecer principalmente el mercado estadounidense. Durante la década pasada, casi todas las llanteras más grandes del mundo hicieron inversiones importantes en la zona del Bajío, en seguimiento a la localización de las inversiones que hizo el sector terminal.

CTM Coahuila “Miguel Trujillo López”.²¹⁵ No obstante, el caso de Goodyear presenta una particularidad relevante: al dedicarse a la producción de neumáticos, su operación se encuentra jurídicamente cubierta dentro del contrato ley de la Industria de la Transformación del Hule en Productos Manufacturados, declarado de aplicación obligatoria a nivel nacional desde 1943. El contrato ley²¹⁶ es una figura del derecho laboral mexicano que establece un contrato colectivo con *eficacia general*, es decir, obligatorio para todas las empresas de una misma rama industrial, ya sea en todo el territorio nacional o en una o varias entidades federativas o zonas económicas. Esto lo distingue de los contratos colectivos ordinarios, los cuales sólo únicamente obligan a las partes firmantes y son aplicables a un centro de trabajo determinado. Para solicitar la celebración de un contrato ley, la legislación exige que los sindicatos promoventes representen al menos dos terceras partes de los trabajadores sindicalizados de la rama industrial correspondiente, ya sea a nivel estatal o nacional, según el ámbito de la solicitud (LFT, 1970, arts. 404, 406).

En la práctica, la aplicación del contrato ley de la industria hulera se encontraba obsoleta en gran parte del país, tanto por razones económicas como operativas. Su implementación resulta particularmente compleja, pues exige, por ejemplo, establecer condiciones de trabajo homogéneas entre fábricas de gran escala—que pueden producir hasta 15 000 llantas diarias—y micronegocios dedicados a la fabricación de calzado. Además, requiere la coordinación de toda una industria cuyos intereses son distintos e incluso antagónicos. En síntesis, dado que el contrato ley incrementa los costos laborales en aproximadamente un 42 % (Martínez, 2024), los capitales normales de la industria llantera han buscado evadirlo sistemáticamente mediante distintas estrategias jurídicas, mientras que los pequeños capitales se encuentran materialmente imposibilitados de cumplirlo. De hecho, por estas razones, en el presente año el gobierno federal optó por proponer un contrato ley exclusivo para la industria llantera.

²¹⁵ El nombre oficial es: Sindicato Nacional de Trabajadores de la Industria Metal-Mecánica, Sidero-Metalúrgica, Automotriz y Proveedoras de Autopartes en General, de la Energía, sus Derivados y Similares de la República Mexicana, “Miguel Trujillo López”.

²¹⁶ Los contratos ley tienen una vigencia máxima de dos años (LFT, 1970, art. 412, inc. III). Las revisiones para su modificación o prórroga deben ser realizadas mediante convenciones obrero-patronales a solicitud de los sindicatos ante el CFCyRL. El país cuenta con 16 contratos ley en total en muy diversas industrias (textil, radio, televisión, azucarera, etc.)

En este contexto particular, Goodyear desplegó una verdadera “maraña jurídica”. Por un lado, suscribió con el sindicato de la CTM un *convenio de administración*²¹⁷ del contrato ley, mediante el cual se reconocía tanto la jurisdicción de dicho contrato dentro de la empresa como la titularidad de este sindicato para negociar su aplicación. Posteriormente, la empresa firmó un *convenio singular*²¹⁸ que, en la práctica, funcionaba como un contrato colectivo, dado que limitaba parcialmente la aplicación del contrato ley al establecer explícitamente en una cláusula que éste sólo era aplicable a los trabajadores involucrados directamente en la transformación del hule en productos manufacturados. Paralelamente, a finales de 2015, Goodyear firmó un contrato colectivo con prestaciones significativamente inferiores a las del contrato ley, el cual establecía que su ámbito de aplicación comprendía “a todas las personas que presten sus servicios a la empresa no dedicadas a la transformación del hule en productos manufacturados” (Contrato Colectivo, 2015, cláusula 4).

En opinión de un asesor de la LSOM, la estrategia original de la empresa consistía en diferenciar las condiciones de trabajo al interior de la planta, de modo que las mejores condiciones derivadas del contrato ley sólo se aplicaran a una parte del personal.²¹⁹ No obstante, en la práctica, el contrato colectivo con condiciones inferiores terminó rigiendo para la totalidad de los trabajadores (Asesor de la LSOM, comunicación personal, 2 de junio de 2025). Cabe señalar que, en un primer momento, la empresa intentó suscribir este contrato colectivo bajo una razón social distinta (“Ferbison, S. de R.L. de C.V.”) y que los trabajadores no participaron en su negociación, dado que aún no habían sido contratados. El contrato otorgaba a la empresa una amplia discrecionalidad para imponer sanciones—como suspensiones sin goce de sueldo o despidos—en caso de “faltas cometidas” (Contrato

²¹⁷ El convenio de administración de un contrato ley es el acuerdo mediante el cual se reconoce a un sindicato como titular para gestionar, interpretar y negociar la aplicación concreta del contrato ley dentro de una empresa o conjunto de empresas, sin que ello altere su carácter obligatorio ni su vigencia general para toda la rama industrial.

²¹⁸ El convenio singular es un contrato suscrito entre la empresa y el sindicato titular de la administración del contrato ley, con el fin de “armonizar” las condiciones generales establecidas por el contrato ley con las condiciones particulares de la empresa. En general, los convenios singulares se firman cuando una empresa puede ofrecer prestaciones superiores a las estipuladas por el contrato ley; sin embargo, en el caso de Goodyear, la intención era distinta, ya que el convenio singular se utilizó para limitar la aplicación plena del contrato ley y restringir sus beneficios a solo una parte del personal.

²¹⁹ Esta era una práctica recurrente entre las empresas huleras para sortear las implicaciones de aplicar plenamente el contrato ley.

Colectivo, 2015, cap. XXII), e instauraba, en los hechos, un régimen de flexibilidad numérica²²⁰ y funcional²²¹ prácticamente total.

La planta inició operaciones en 2017, tras un periodo de construcción de aproximadamente dos años. Antes de la entrada en vigor del NMRL, en 2018, un grupo de trabajadores comenzó a organizarse con el objetivo de exigir la aplicación efectiva del contrato ley de la industria hulera y la expulsión del sindicato de la CTM de la empresa. Esta movilización se inspiró en la experiencia del sindicato independiente de General Tire, el cual en 2004 logró obtener la titularidad de la representación en la empresa llantera alemana Continental, también ubicada en San Luis Potosí, en una coyuntura en la que este tipo de conquistas resultaba prácticamente impensable (Asesor de la LSOM, comunicación personal, 2 de junio de 2025). La inconformidad entre los trabajadores de Goodyear creció al constatar que los empleados de Continental percibían salarios hasta cuatro veces superiores, producto de la aplicación efectiva del contrato ley (\$880 diarios frente a \$220) (Contralínea, 2018). Como resultado de este proceso organizativo, los trabajadores fundaron el Sindicato Independiente de Trabajadores de Goodyear México (SITG-M), como sindicato minoritario,²²² y, el 24 de abril de ese año, realizaron un paro de labores de 24 horas para exigir el reconocimiento de ambas demandas.

Si bien la empresa se comprometió inicialmente a garantizar condiciones de competencia en igualdad frente a la CTM para disputar la titularidad de la representación, a cambio de levantar el paro, a partir de ese momento desplegó una serie de acciones abiertamente hostiles contra los trabajadores organizados. Estas culminaron en julio de 2018, cuando Goodyear despidió a más de 80 trabajadores que habían participado en el paro, bajo

²²⁰ “Cuando por la implantación de nuevos procedimientos de trabajo, la EMPRESA tuviere necesidad de disminuir su personal, podrá dar por terminados los contratos de trabajo de los trabajadores sobrantes pagándoles la indemnización de que habla el artículo 439 de la LEY” (Contrato Colectivo, 2015, cláusula 57).

²²¹ “La EMPRESA tendrá la libertad de crear en el futuro nuevos departamentos o dependencias, señalando el número de trabajadores que deban prestar sus servicios en ellos, así como los sueldos que éstos deberán percibir y las condiciones en que deberán desempeñar el trabajo” (Contrato Colectivo, 2015, cláusula 59). “La EMPRESA tendrá en todo tiempo el derecho de determinar la velocidad a que se debe trabajar, así como el derecho determinar libremente el número de trabajadores necesario para llevar a cabo los trabajos” (Contrato Colectivo, 2015, cláusula 60). “La EMPRESA tiene el derecho exclusivo de manejar y administrar su negocio sin interferencias de ninguna clase, incluyendo sin limitación, el derecho de decidir el número y la localización de los proyectos y equipos a utilizarse...” (Contrato Colectivo, 2015, cláusula 61).

²²² Es decir, se trataba de un sindicato no titular de la representación. En ese momento, cabe señalar, aún no existía la figura de la constancia de representatividad, lo que hacía considerablemente más difícil realizar activismo sindical al interior de la planta sin ostentar la titularidad de la representación.

el argumento de una supuesta reestructuración productiva (Contralínea, 2018). Los despidos se realizaron de manera irregular, mediante llamadas telefónicas o visitas domiciliarias, sin que los trabajadores tuvieran oportunidad de defenderse. Diversos testimonios señalaron, además, que los afectados no pudieron volver a ingresar a la planta y que los trámites de rescisión fueron gestionados por un despacho de abogados externo a la empresa (Ramírez, 2018). Aunque la Secretaría del Trabajo estatal tenía conocimiento previo de la intención de la empresa y reconoció el carácter “injustificado” de los despidos, finalmente se posicionó del lado de la compañía.

La gravedad de estos atropellos a los derechos sindicales—y particularmente la forma abierta y hostil en que se ejecutaron—generó reacciones incluso a nivel internacional. El sindicato global IndustriALL, que representa a más de 50 millones de trabajadores en minería, energía y manufactura, envió una carta al CEO global de Goodyear, Richard Kramer, para expresar su preocupación sobre la situación. Posteriormente, en julio de 2019, cuatro miembros de la Cámara de Representantes de Estados Unidos, integrantes de un grupo de trabajo encabezado por el embajador Robert Lighthizer²²³ para supervisar el apoyo bipartidista al T-MEC, intentaron visitar la planta para conocer directamente las condiciones laborales de los trabajadores mexicanos; sin embargo, no se les permitió el acceso. Ante esta negativa, enviaron una carta al CEO con el objetivo de hacerle saber la importancia del respeto a los derechos sindicales en México para Estados Unidos, y posteriormente sostuvieron una reunión con los trabajadores despedidos en San Luis Potosí. En la misma línea, el senador demócrata Sherrod Brown—como vimos uno de los principales impulsores del MLRR—también envió una misiva en la que expresó su inconformidad tanto con la negativa a recibir a los congresistas como con las violaciones a los derechos laborales cometidas contra los trabajadores. Los afectados también recibieron el apoyo de empleados de otras plantas de Goodyear en el mundo y de sindicatos internacionales, como la AFL-CIO, cuyo entonces presidente Richard Trumka se reunió en México con los trabajadores despedidos.

Ocho de los casi 80 trabajadores despedidos decidieron demandar su reinstalación con el apoyo del Centro de Solidaridad. Tras múltiples reuniones de conciliación con la

²²³ Robert Lighthizer fue el titular de la USTR durante la primera administración de Trump y, por lo tanto, el principal responsable de las renegociaciones del TLCAN en nombre de Estados Unidos.

empresa entre 2019 y 2020, rechazaron el plan de indemnización ofrecido y optaron por llevar el caso a juicio.²²⁴ No obstante, no fue sino hasta 2022 que, ya con la entrada en vigor del NMRL y con el respaldo de estos trabajadores demandantes, un nuevo grupo de empleados activos interesados en expulsar a la CTM comenzó a organizarse al interior de la planta. A partir de septiembre de 2022, este grupo acudió a la Casa Obrera Potosina (COP) para coordinarse y recibir capacitación en distintos aspectos de la negociación colectiva. Como resultado de estos acercamientos—en particular con asesores legales y políticos vinculados a la LSOM—, decidieron avanzar en su lucha constituyéndose como la sección SITG-M de la Liga, mediante la afiliación de aproximadamente 30 trabajadores a la LSOM, que ya contaba con registro formal como sindicato nacional. Durante esta etapa inicial, las actividades organizativas se mantuvieron en estricta reserva y no se desarrollaron campañas abiertas al interior de la planta (Trabajador Goodyear 1, comunicación personal, 1 de agosto de 2024).

A comienzos de 2023, el grupo inició una campaña de afiliación más amplia, lo que provocó una reacción inmediata tanto de la empresa como del sindicato de la CTM, consistente en amenazas de despido. Paralelamente, el sindicato de la CTM pospuso deliberadamente el proceso de legitimación del contrato colectivo, consciente de la existencia de un sector de trabajadores inconformes (Asesor de la LSOM, comunicación personal, 2 de junio de 2025). Como sindicato titular de la representación, recaía en la CTM la responsabilidad de organizar dicho proceso. De hecho, los trabajadores organizados y sus asesores de la COP sólo pudieron conocer el contenido del contrato colectivo hasta octubre de 2022, cuando éste fue finalmente publicado en el repositorio del CFCyRL, conforme a las nuevas disposiciones legales. Sin embargo, únicamente se hizo público el contrato colectivo, mientras que el convenio de administración del contrato ley y el convenio singular quedaron excluidos. La estrategia jurídica de los abogados de la empresa—reproducida posteriormente en el caso de la llantera Pirelli—consistió en sostener que el contrato ley había perdido vigencia.²²⁵

²²⁴ El senador Brown dio un seguimiento cercano a la lucha de los trabajadores de Goodyear despedidos en 2018, al punto de que la entonces secretaria del Trabajo, María Luisa Alcalde, tuvo que responderle una carta para informarle sobre el avance de los casos de despido y las acciones concretas que el gobierno mexicano estaba implementando para proteger sus derechos.

²²⁵ Es posible consultar, por ejemplo, los argumentos de los abogados patronales en INCOMEX (2024), quienes sostienen que el contrato ley perdió vigencia el 12 de febrero de 2019.

Finalmente, ante la proximidad del vencimiento del plazo establecido por la reforma laboral de 2019 para llevar a cabo el proceso de legitimación, a inicios de 2023 el sindicato de la CTM convocó a la consulta del contrato colectivo para el 26 de febrero; sin embargo, tres días antes pospuso la votación hasta el 23 de abril. En esta etapa previa al proceso de legitimación, los trabajadores organizados decidieron elaborar, a principios de febrero, un documento dirigido a las autoridades locales—el Centro de Conciliación estatal, la Secretaría del Trabajo y el Palacio de Gobierno—con el objetivo de denunciar la ilegalidad del contrato colectivo vigente, bajo el argumento de la subsistencia del contrato ley. No obstante, la respuesta de las autoridades fue negativa, al señalar que los trabajadores debían contar previamente con la constancia de representatividad para que su denuncia pudiera ser evaluada formalmente (Trabajador Goodyear 2, comunicación personal, 1 de agosto de 2024). De manera paralela, durante los meses de febrero y marzo, los trabajadores llevaron a cabo una campaña de información sobre la ilegalidad del contrato colectivo tanto al interior de la planta como en redes sociales. Esta labor enfrentó serias dificultades debido a la hostilidad de la empresa al interior de la planta, hasta que en abril de 2023 obtuvieron una resolución de medidas cautelares que les permitió ejercer con mayor libertad este derecho.²²⁶

El 23 de abril de 2023, la CTM llevó a cabo en la planta el proceso de legitimación del contrato colectivo, en cumplimiento con la reforma laboral de 2019. De acuerdo con el testimonio de un observador independiente, casi al concluir la jornada de votación un grupo de personas vinculadas a la CTM—que se desplazaban en una camioneta con placas de otro estado—sustrajo la urna con los votos, en complicidad con personal de vigilancia de la empresa y la incompetencia de los representantes del CFCyRL (E. Martínez, comunicación personal, 25 de abril de 2024). Frente a estas irregularidades, el CFCyRL decidió cancelar la votación y reiteró su compromiso de garantizar que el proceso de legitimación se realizara bajo condiciones de libertad sindical. De manera paradójica, la propia empresa presentó una denuncia penal por el robo de la urna, mientras que la autoridad laboral se comprometió tanto a reponer el proceso como a iniciar las investigaciones correspondientes.

Como señalé, tanto la empresa como el sindicato de la CTM sostenían que el contrato ley había perdido vigencia y, por ende, no resultaba aplicable en Goodyear. Más adelante, la

²²⁶ Los sindicatos o grupos de trabajadores, aun cuando no sean titulares de la representación, tienen derecho a realizar actividades dentro de la planta relacionadas con la defensa y ejercicio de los derechos sindicales.

CTM reforzó este argumento al advertir que su aplicación implicaría costos laborales excesivos y podría conducir al cierre de la planta en San Luis Potosí. No obstante, los trabajadores habían tenido acceso al convenio de administración del contrato ley e incluso contaban con una copia de él. Por ello, en paralelo al primer proceso de legitimación—que como vimos fue invalidado—, en abril de 2023 reunieron noventa firmas y, con la copia del convenio, activaron el MLRR por denegación de derechos sindicales, bajo el argumento del incumplimiento de la empresa al no reconocer el contrato ley. El 22 de mayo, la entonces representante comercial de Estados Unidos, Katherine Tai, aceptó dar curso a la queja y ordenó al Departamento del Tesoro suspender la liquidación de todas las entradas no liquidadas de bienes importados provenientes de la planta de Goodyear en San Luis Potosí. Asimismo, el robo de la urna durante la votación—perpetrado por el sindicato de la CTM—no sólo fortaleció los elementos de la queja ante el MLRR, sino que profundizó la pérdida de legitimidad del sindicato corporativo entre los trabajadores.

Incluso la propia CTM de San Luis Potosí—conviene recordar que el sindicato presente en Goodyear estaba afiliado a la CTM de Coahuila—se deslindó públicamente del robo de la urna (Olivo, 2023). A pesar de que el contrato colectivo carecía de validez jurídica por la vigencia del contrato ley, el CFCyRL convocó un nuevo proceso de legitimación para los días 7 y 8 de mayo de 2023. En esta ocasión, además de que los trabajadores afiliados a la Liga intensificaron su campaña contra la legitimación del contrato colectivo—ahora con mayores garantías gracias a las medidas cautelares—, el proceso contó con la observación del Instituto Nacional Electoral (INE), la Comisión Nacional de los Derechos Humanos (CNDH), la OIT y diversos observadores independientes. Con un padrón de 1,149 trabajadores, 727 (83.2 %) votaron por no legitimar el contrato colectivo, frente a 140 votos a favor. Ante estos resultados, la CTM emitió un comunicado en el que reconoció la derrota.

Tras la deslegitimación del contrato colectivo, el conflicto se desplazó hacia el reconocimiento del contrato ley y, en particular, hacia la disputa por la titularidad de su administración, que hasta entonces permanecía en manos del sindicato de la CTM. La empresa se resistió todo lo posible a reconocer la vigencia del contrato ley, ya que éste implicaba un aumento considerable en los costos laborales: no solo establecía salarios más altos en todos los tabuladores, sino que también obligaba a otorgar prestaciones significativas, como jornadas de 40 horas en lugar de 48, un aguinaldo de 44 días frente a 27,

fondo de ahorro equivalente al 10 % del salario en lugar del 3 %, prima dominical en 100 % frente al 50 %, entre otras.

En este nuevo escenario, tras el severo deterioro de la credibilidad de la CTM, la *Liga* obtuvo la constancia de representatividad—acreditando la afiliación de al menos el 30 % de la planta—y presentó una demanda judicial para reclamar la titularidad de la administración del contrato ley. Durante el juicio, el juez solicitó al CFCyRL una copia del contrato ley firmado por la empresa para acreditar su vigencia; sin embargo, la autoridad informó que no contaba con dicho documento, ya que la empresa no lo había proporcionado. Ante ello, el juez consideró que la copia del convenio de administración del contrato ley en poder de los trabajadores era suficiente para probar su vigencia dentro de la planta y dio curso al procedimiento para que la titularidad fuera definida mediante el voto de todos los trabajadores (Asesor de la LSOM, comunicación personal, 2 de junio de 2025).

De manera paralela, en relación con la queja presentada bajo el MLRR, el gobierno mexicano concluyó su investigación el 6 de julio de 2023 y determinó que Goodyear había incurrido en una denegación de derechos al no reconocer el contrato ley y mantener un contrato colectivo con condiciones inferiores, pese a que una resolución judicial confirmaba su vigencia. A partir de ello, los gobiernos de México y Estados Unidos iniciaron el periodo de diez días para negociar un plan de reparación y, eventualmente, alcanzaron un acuerdo.

El 18 de julio de 2023, tres meses después de la presentación de la queja, ambos gobiernos publicaron el Plan de Reparación, con una fecha máxima de cumplimiento fijada para el 19 de enero de 2024. Dicho plan estableció seis medidas obligatorias que México debía hacer cumplir a la empresa: 1) Salarios y prestaciones: aplicar íntegramente las disposiciones del contrato ley en materia de salarios y prestaciones que superaran al último contrato colectivo que la empresa firmó con la CTM en 2022 y compensar completamente a cada trabajador por cualquier salario o prestación que no haya recibido como resultado de la falta de aplicación del contrato ley;²²⁷ 2) Difusión de los contratos: entregar a cada trabajador una copia actualizada del contrato ley e informar oficialmente que este seguía vigente conforme a la legislación mexicana; 3) Cartas de neutralidad y lineamientos: publicar un compromiso de respeto a los derechos sindicales y establecer reglas claras para la actuación

²²⁷ Esto derivó en el pago de 4.2 millones de dólares en salarios y prestaciones adeudados a 1,186 trabajadores, tanto actuales como exempleados, quienes recibieron entre 50,000 y 70,000 pesos cada uno, según su puesto de trabajo.

de representantes y asesores sindicales dentro de la planta; 4) No injerencia en votaciones: garantizar procesos de votación libres y difundir previamente cartas públicas de neutralidad; 5) Capacitación: impartir formación a los trabajadores sobre derechos de negociación colectiva, libertad sindical, contenido del contrato ley y lineamientos empresariales; 6) Mecanismos de denuncia: habilitar canales electrónicos y telefónicos para reportar violaciones de derechos o incumplimientos de las políticas de la empresa.

De igual forma, el Plan de Reparación estableció obligaciones específicas para distintas autoridades mexicanas. Entre ellas incluyó informar a los trabajadores sobre las razones que llevaron a acordar dicho plan, organizar procesos de capacitación presencial sobre derechos laborales para todo el personal de la empresa y monitorear el cumplimiento de las medidas por parte de Goodyear—incluso mediante inspecciones *in situ*. Asimismo, mandató iniciar procedimientos de sanción en caso de incumplimiento por parte de la empresa y publicar materiales de difusión que explicaran aspectos clave relacionados con la libertad sindical y la negociación colectiva.

Finalmente, los días 7 y 8 de agosto de 2023, la CFCyRL celebró la elección para definir qué sindicato asumiría la titularidad en la administración del contrato ley en la planta Goodyear-SLP. Con 899 votos a favor frente a 30 de la CTM, la LSOM fue declarada ganadora (Laureles, 2023) y reconocida oficialmente ese mismo mes como titular del contrato ley. Desde entonces, la LSOM ha firmado diversos convenios singulares del contrato ley que han permitido mejorar sustancialmente las condiciones laborales de los trabajadores. Como resultado, Goodyear ha avanzado en el escalafón salarial de las principales llanteras del país, pasando de ubicarse entre las más bajas (Pirelli y Michelin) a un nivel intermedio, aunque aún por debajo de las condiciones de los trabajadores de Continental, quienes cuentan con uno de los mejores salarios del sector manufacturero en México tras más de veinte años con el sindicato independiente General Tire. Asimismo, con la aplicación del contrato ley se eliminó un reglamento de planta que la empresa había utilizado para sancionar a los trabajadores sin mediación sindical, de modo que cualquier controversia entre la empresa y un empleado debe ser ahora canalizada a través del sindicato, poniendo fin al sindicato fantasma de la CTM (Trabajadores de Goodyear 1 y 2, comunicación personal, 1 de agosto de 2024).

La lucha sindical no concluyó con la obtención de la titularidad del contrato ley. La aplicación de este contrato significó automáticamente en 2023 un aumento del 30 % en las prestaciones salariales; sin embargo, al inicio la empresa no quería aplicar todas las prestaciones del contrato ley, ni negociar con la *Liga*, y también fue un proceso difícil hacer efectivo el pago retroactivo establecido en el Plan de reparación producto del MLRR. Hasta agosto de 2024, la *Liga* había firmado cinco convenios singulares, incluyendo uno sobre jornadas laborales y otro sobre la liberación de cinco licencias sindicales para la comisión ejecutiva (Trabajador Goodyear 1, comunicación personal, 1 de agosto de 2024).²²⁸ En su primera negociación salarial, a principios de 2024, la LSOM logró rechazar la imposición de la empresa de incrementos salariales de apenas 2 % y posteriormente del 4 %, ambos muy por debajo de la inflación. En septiembre del mismo año, cuando la empresa permitió la entrada a la planta de miembros de un sindicato de otro estado sin consultar al personal, la *Liga* organizó a los trabajadores para detener sus labores hasta que se retiraran.

A inicios de 2025, mediante la firma de un nuevo convenio singular correspondiente a la revisión contractual del contrato ley, lograron un aumento global del 10 %, distribuido entre salario y prestaciones, incluyendo un incremento directo al salario del 5.8 % en todas las categorías del tabulador, superior a la inflación de 2024, que fue de 4.21 %. Aunque el aumento salarial no resulta excesivamente alto en comparación con el incremento promedio del salario contractual del sector manufacturero a nivel nacional, se complementa con un aumento del 4.2 % en diversas prestaciones, lo cual fortalece el poder adquisitivo de los trabajadores. Durante este año, también presentaron una denuncia ante la Secretaría de Administración Tributaria (SAT) por subregistro de las ganancias de la empresa en su declaración de impuestos sobre la renta, con el objetivo de proteger el reparto de utilidades. Además, como sección de la *Liga*, su apoyo ha sido determinante para la victoria de la LSOM en ContiTech México y, especialmente, en la lucha que aún mantienen los trabajadores de Pirelli en Silao, Guanajuato.

²²⁸ Los cinco integrantes de la comisión ejecutiva se dedican de tiempo completo a los asuntos sindicales. Inicialmente, el contrato ley sólo permitía cuatro licencias, por lo que mediante un convenio singular lograron ampliarlas a cinco.

Tabla 12. Línea del tiempo de la lucha sindical en Goodyear, San Luis Potosí

Fecha	Evento
Abril 2015	Goodyear anuncia la construcción de una planta de producción en San Luis Potosí.
Abril – noviembre 2015	La empresa firma un convenio de administración del contrato ley, un convenio singular y un contrato colectivo con el sindicato cetemista de Coahuila “Miguel Trujillo López”.
Noviembre 2015	Colocación de la primera piedra de la planta.
Julio 2017	Inicio de operaciones de la planta.
Abril 2018	Paro de labores de 24 horas y conformación del Sindicato Independiente de Trabajadores de Goodyear México (SITGM).
Julio 2018	Despido injustificado de más de 80 trabajadores como represalia por la organización sindical.
2019-2020	Atención mediática internacional sobre los despidos y la lucha de ocho trabajadores por su reinstalación.
Septiembre 2022	Formación de un nuevo grupo de trabajadores que se afilia a la LSOM para destituir al sindicato de la CTM y exigir la aplicación del contrato ley.
Abril 2023	Primer proceso de legitimación del contrato colectivo, invalidado por el robo de una urna.
Abril 2023	Presentación de una queja contra Goodyear ante el MLRR por denegación de derechos sindicales al no reconocer la vigencia del contrato ley.
Mayo 2023	Segundo proceso de legitimación del contrato colectivo: gana la opción del “no” por amplio margen.
Mayo 2023	La Liga obtiene la constancia de representatividad y demanda judicialmente la titularidad de la administración del contrato ley.
Julio 2023	Plan de reparación derivado de la queja ante el MLRR: se exige que Goodyear aplique de inmediato las condiciones del contrato ley y compense a los trabajadores por salarios y prestaciones no pagadas.

Agosto 2023	Votación para decidir al sindicato titular de la administración del contrato ley: triunfo contundente para la Liga.
Agosto 2023 - septiembre 2025	Logro de mejoras sustanciales en salarios, prestaciones y en la mediación de controversias entre la empresa y los trabajadores.

Fuente: Elaboración propia.

5.2.4 Mapa de actores en el conflicto sindical de Goodyear, San Luis Potosí

En este apartado mi intención es describir a los distintos actores que intervinieron en el caso de Goodyear y el papel que desempeñaron en su desarrollo. Con este objetivo, incluyo además una tabla que sintetiza la posición asumida por cada uno de ellos frente al conflicto (Tabla 13).

Tabla 13. Posición de los actores frente al conflicto sindical de Goodyear, San Luis Potosí

Fuerzas a favor	Neutral	Fuerzas en contra
Trabajadores organizados	Autoridades federales	Empresa
Departamento de Trabajo de EE. UU.		Sindicato de la CTM “Miguel Trujillo López”
Casa Obrera Potosina con apoyo del Centro de Solidaridad		Autoridades locales

Fuente: Elaboración propia.

a) Trabajadores organizados

El actor principal, como no podría ser de otro modo, fueron los trabajadores que no sucumbieron ante el pesimismo de la derrota durante los años previos a la reforma laboral. Frente a las presiones de la empresa y en un contexto institucional hostil, los trabajadores de Goodyear lograron sostener una organización obrera viva, aunque muchas veces invisible, que fue clave para que, con las oportunidades políticas que ofrecía el nuevo marco legal, esa organización se tradujera en una serie de victorias concretas para la base trabajadora.

b) El Departamento del Trabajo de EE. UU.

El gobierno de Estados Unidos, a través del Departamento del Trabajo, no sólo presionó para lograr un cambio institucional en México e impulsó la inclusión de las disposiciones laborales más ambiciosas en el T-MEC, sino que además transfirió una cantidad considerable de recursos para la implementación de la reforma laboral de 2019. Esta intervención no fue

meramente diplomática ni simbólica, sino que consistió en la transferencia directa de una suma importante de recursos económicos. Aunque el nuevo gobierno de Trump puso fin a este financiamiento como parte de su política de austeridad en materia de política exterior, durante casi cinco años dichos recursos jugaron un papel relevante.

Los apoyos estadounidenses se canalizaron bajo dos modalidades distintas (Bown & Claussen, 2024). La primera fue el “fortalecimiento de capacidades para el gobierno de México”, orientada a mejorar la infraestructura y las facultades de inspección laboral del gobierno federal mexicano. A través de esta vía, se destinaron más de 80 millones de dólares distribuidos entre cinco organizaciones de la sociedad civil y organismos como la OIT y el Servicio Federal de Mediación y Conciliación de Estados Unidos. Entre otros aspectos, este apoyo permitió la instauración de las nuevas instituciones laborales, como el CFRyCL, que ha desempeñado un papel central en el monitoreo de los procesos de registro sindical y en la garantía de mayor transparencia.

La segunda modalidad fue la de “asistencia técnica a la sociedad civil”, mediante la cual se transfirieron aproximadamente 48 millones de dólares a cinco organizaciones de la sociedad civil para organizar campañas sindicales en el territorio. De este modo, en una especie de modelo *onegenero* de intervención sindical, la estrategia del gobierno estadounidense no fue entregar estos recursos directamente al gobierno mexicano, sino crear un canal paralelo que le permitiera intervenir de forma indirecta en los procesos de organización obrera. No obstante, la efectividad de este esquema fue limitada si se compara la magnitud de los recursos asignados con la cantidad de campañas sindicales exitosas logradas en el periodo.

Estos recursos de la segunda modalidad fueron fundamentales en el caso de Goodyear. No sólo financiaron a los asesores y activistas que acompañaron la lucha de los trabajadores, sino que también cubrieron los gastos de traslado a la Ciudad de México para negociar el contrato ley y para recibir capacitación. Así, estas organizaciones financiadas con fondos del gobierno estadounidense desempeñaron un papel crucial en varios de los casos emblemáticos de éxito, como el de Goodyear, donde su acompañamiento resultó decisivo para que los trabajadores pudieran aprovechar las nuevas condiciones institucionales y avanzar en la construcción de una representación auténtica. Otros actores externos, como

sindicatos y congresistas de EE. UU., también ejercieron presión sobre la casa matriz de Goodyear en Estados Unidos.

c) Casa Obrera Potosina (COP) con apoyo del Centro de Solidaridad

En el caso de Goodyear, los recursos del Departamento del Trabajo se canalizaron a través del Centro de Solidaridad de la AFL-CIO, una ONG dedicada a la defensa de los derechos sindicales con presencia en numerosos países. Además de impartir capacitaciones a los sindicatos independientes en investigación estratégica para la negociación colectiva y en documentación de violaciones laborales, esta organización contaba con personal de tiempo completo como organizadores de campañas, lo que le permitió mantener una presencia constante y activa en los procesos de organización obrera. En Goodyear, sus activistas desempeñaron un papel decisivo en distintas etapas del conflicto. Por un lado, los asesores políticos y jurídicos de la LSOM, financiados por el Centro, tuvieron un rol central en el diseño de la estrategia legal y política del sindicato, lo que permitió articular una intervención eficaz en un contexto institucional nuevo y complejo. No obstante, como ha quedado demostrado en varias ocasiones, el trabajo de los asesores no habría tenido efecto sin la firme voluntad de la base trabajadora para organizarse y sostener colectivamente la lucha.

De manera paralela, otro actor fundamental fueron los integrantes de la COP, una iniciativa impulsada por el sindicato de General Tire de la empresa Continental. Fundada en 2008 y con un espacio físico propio en la ciudad de San Luis Potosí desde 2018, su propósito original era servir como un espacio solidario de apoyo y asesoría para los trabajadores que buscaran conformar un sindicato independiente en el estado. A partir de 2022, con los procesos de Goodyear y 3M, la COP cobró mayor protagonismo gracias a la conformación de un equipo multidisciplinario. Estuvo financiada por el Centro de Solidaridad, y previamente por UNIFOR, desde 2022 hasta inicios de 2025, cuando con la llegada de Trump se cancelaron los recursos del Departamento del Trabajo. La COP acompaña los procesos de organización sindical en tres niveles: orientación inicial, construcción de estrategias de organización y, en caso de contar ya con titularidad, fortalecimiento de las estructuras sindicales. No existía una relación contractual con la *Liga*, pero el espacio ofrecía a los trabajadores un lugar independiente para organizarse.

De este modo, la COP se convirtió en el epicentro de la campaña sindical. No sólo proporcionó apoyo logístico, sino que también permitió articular la organización general de

la campaña y las estrategias desplegadas durante el proceso. Sus activistas fueron protagonistas directos en la definición de tácticas sindicales y, una vez lograda la victoria, desempeñaron un papel igualmente fundamental en el funcionamiento cotidiano del nuevo sindicato independiente, colaborando en tareas organizativas, formativas y de acompañamiento político.

d) Autoridades locales y federales

El papel de las autoridades es más difícil de definir. Es claro que las autoridades locales actuaron como una fuerza en contra del movimiento sindical en Goodyear. Por un lado, como señalé, respondieron muy negativamente a las demandas de los trabajadores de que el contrato colectivo sujeto a legitimación era ilegal, no sólo porque existía un contrato ley, sino también porque en sus cláusulas establecía expresamente que no aplicaba a toda la base trabajadora. Es evidente que la máxima prioridad del gobierno de San Luis Potosí es mantener el nivel de inversión extranjera directa en el estado, que como vimos constituye actualmente el motor de su economía.

El Poder Judicial Federal y las autoridades federales, como el CFCyRL, jugaron un papel más neutral, limitándose a mediar en el conflicto. La autoridad federal, por ejemplo, no se opuso a reconocer la denegación de derechos ante el MLRR. Un juez federal reconoció la vigencia del contrato ley en el juicio por la titularidad de su administración. Sin embargo, en general, tampoco puede afirmarse que las autoridades federales estén plenamente a favor de estos nuevos movimientos sindicales. De hecho, el gobierno federal ha reiterado en varias ocasiones que debe evitarse un uso “abusivo” del MLRR. Tampoco ha hecho lo suficiente en materia de difusión o de capacitaciones a nivel de planta, ni envió observadores a los procesos de legitimación salvo cuando los trabajadores lo solicitaron, lo cual en general no se sabía.

En los casos más recientes, como el de Pirelli, la actitud de las autoridades federales ha sido aún más conservadora, especialmente en el ámbito judicial. Algunos jueces han validado maniobras legalistas impulsadas por sindicatos de la CTM, como la inclusión de trabajadores de confianza en las votaciones para obtener la constancia de representatividad. En este contexto, la organización de nuevos movimientos sindicales enfrenta obstáculos cada vez más complejos. El proceso se ve obstruido no tanto por acciones directas, sino por omisiones derivadas del carácter pasivo de las autoridades y del incumplimiento de sus

obligaciones, lo cual no siempre obedece a falta de voluntad política, sino en muchos casos a un límite estructural relacionado con la falta de recursos.

e) La empresa

Como vimos, la empresa Goodyear fue el principal obstáculo para la victoria de la LSOM. Utilizó diversos mecanismos para violar derechos laborales y, de no haber sido por el MLRR del T-MEC, probablemente nunca habría reconocido la existencia del contrato ley que regía las condiciones laborales de toda la industria hulera. Asimismo, se negó en todo momento a que los trabajadores realizaran campañas de información dentro de la planta y estuvo en contubernio en el robo de la urna. En otras palabras, se opuso por todos los medios posibles a cualquier forma de sindicalismo independiente, lo que evidencia que su modelo de negocio en México se basa en el pago de bajos salarios. El comportamiento de Goodyear frente a sus trabajadores y su articulación con el sindicato de la CTM constituye un ejemplo paradigmático de cómo operan los “mega proveedores” de autopartes en México. La explotación de la fuerza de trabajo más barata no se logra mediante la eliminación sistemática de la organización sindical, como ocurre en otras regiones, sino a través de su contubernio con el sindicalismo corporativista mexicano.

Muy distinta es la forma en que la compañía opera en Estados Unidos, donde la mayoría de sus plantas están sindicalizadas bajo el United Steelworkers desde hace décadas y donde, apenas en 2022, se firmó un nuevo contrato colectivo que cubre a más de 6,000 trabajadores en sus plantas de Akron (Ohio), Topeka (Kansas), Danville (Virginia) y Fayetteville (Carolina del Norte). Este contraste es un claro ejemplo de cómo se realizan políticamente las diferencias en las condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo en Estados Unidos y en México, lo que explica en parte por qué la empresa ha relocalizado su producción fuera de territorio estadounidense.

f) Sindicato “Miguel Trujillo López” de la CTM Coahuila

El sindicato “Miguel Trujillo López” fue otro actor clave en oposición al movimiento. Forma parte de la CTM Coahuila y tiene como secretario general al exsenador priista y exdiputado de Morena, Tereso Medina, lo que evidencia que la CTM sigue funcionando como apoyo político del partido en el poder. Como se señaló previamente, Tereso Medina fue uno de los senadores priistas que en 2018 presentó una iniciativa de reforma a la LFT contraria a los principales cambios introducidos por la reforma constitucional de 2017.

Se trata de un sindicato que consolidó su propio modelo de sindicalismo de protección patronal, basado en ofrecer salarios muy bajos y un esquema de control de la fuerza de trabajo más favorables para las empresas que otros existentes.²²⁹ Según un asesor de la *Liga*, este sindicato se incorporó al sector automotriz en la zona del Bajío por convocatoria del abogado patronal Óscar de la Vega, representante de las automotrices. Es decir, se trata de un sindicato “importado”, cuya presencia en el Bajío no es generalizada. Su modus operandi consiste en llegar primero a una empresa del sector terminal y luego extenderse a sus proveedores. En este caso, el abogado firmó el contrato colectivo en nombre de la empresa con Tereso Medina, a cambio del pago de la cuota sindical equivalente al 2 % de los salarios. Aunque los trabajadores conocían la existencia del sindicato, no participaban en las negociaciones ni en la elección de delegados, y el sindicato tampoco mediaba los conflictos individuales entre la empresa y los empleados.

La oposición del sindicato cetemista “Miguel Trujillo López” a la organización de los trabajadores no fue del todo sistemática, ya que carecía de presencia real en la planta: sus delegados ni siquiera eran trabajadores de Goodyear. Más que organizar un trabajo de base para contrarrestar la campaña de los trabajadores, se limitaron a intimidar esporádicamente mediante sus delegadas (Trabajador Goodyear 1, comunicación personal, 1 de agosto de 2024). En general, redujeron su estrategia al uso de prácticas violentas como el robo de la urna durante el primer proceso de legitimación o las amenazas de muerte dirigidas a los dirigentes del movimiento, además de difundir desinformación sobre la inviabilidad del contrato ley por sus altos costos o sus posibles consecuencias, como el cierre de la planta. Tampoco contaban con vínculos con la CTM de San Luis Potosí, lo cual quedó en evidencia cuando esta última se deslindó del sindicato tras el robo de la urna en el primer proceso de legitimación. En suma, las estrategias del sindicato fueron bastante burdas y difícilmente podían prosperar bajo el nuevo modelo de regulación laboral.

5.3 Análisis de las condiciones de posibilidad del sindicato independiente en Goodyear

El objetivo de este apartado es presentar cuáles fueron, a mi juicio, las condiciones concretas que hicieron posible el triunfo de la *Liga* en la planta de Goodyear en San Luis Potosí. Este

²²⁹ Fue, por ejemplo, el sindicato con el que General Motors pactó en su planta de Silao, Guanajuato, durante la crisis de 2008, ya que ofrecía una contención salarial más agresiva que el sindicato cetemista originario de Guanajuato con el que previamente negociaban.

análisis persigue dos fines. Por un lado, mostrar cómo un estudio de caso puede aportar elementos para comprender mejor la problemática planteada en el último apartado del capítulo anterior, es decir, las potencialidades prácticas del nuevo entramado institucional para transformar las relaciones laborales y, en particular, la vida sindical en México. Por otro, permite observar más de cerca las posibilidades reales de que experiencias exitosas de sindicalismo independiente, como la de Goodyear, puedan replicarse en otras empresas o regiones. Para este segundo objetivo, realizaré comparaciones con otros procesos de organización sindical cuando considere que éstos ayudan a ilustrar su potencial de generalización.

En esta línea, cabe señalar que ya existen estudios sobre las condiciones de posibilidad de distintos movimientos sindicales independientes en la coyuntura actual. Quintero (2024b), por ejemplo, analizó los casos de la industria automotriz en Tridonex (Matamoros, Tamaulipas), General Motors (Silao, Guanajuato) y VU Manufacturing (Piedras Negras, Coahuila). En su trabajo subraya la importancia del trabajo de base y de las alianzas con actores locales, regionales, nacionales e internacionales, al tiempo que advierte sobre las limitaciones de las nuevas instituciones laborales, dado que no consideran las diferencias locales en la estructura sindical del país. En otro estudio, Quintero (2024a) enfocó su análisis en la trayectoria del Sindicato Nacional Independiente de Trabajadores Industriales y de Servicios «Movimiento 20-32» (SNITIS) en Matamoros. Allí enfatiza la relevancia de la conformación de una identidad obrera común, nutrida de experiencias previas de confrontación que facilitaron la acción colectiva contenciosa (Quintero, 2024a, p. 18), así como de la apertura de oportunidades políticas propiciadas por la coyuntura (elección de AMLO, aumentos históricos al salario mínimo, reformas nacionales y cláusulas laborales del T-MEC). Sin embargo, también muestra cómo las estructuras sindicales locales contribuyeron al estancamiento del SNITIS, finalmente cooptado por el autoritarismo de su liderazgo y reproductor de las viejas prácticas del sindicalismo corporativista.

Aún más sugerente resulta el trabajo de David Foust-Rodríguez y Luis Ignacio Román-Morales (2023), quienes proponen un *modelo heurístico* para estudiar los recientes casos de éxito de sindicatos independientes en la industria automotriz. A partir de una revisión exhaustiva de la literatura especializada, tanto teórica como empírica sobre el sindicalismo mexicano, construyen este modelo integrado por diversos factores que, según ellos, ayudan

a explicar dichos éxitos: precedentes locales y regionales favorables a la sindicalización, grado de represión gubernamental, existencia de alianzas transnacionales y la medida en que estas alianzas inciden en la activación del MLRR. Con este marco analizan cinco casos concretos,²³⁰ en los que destacan dos elementos comunes: la acción directa de los trabajadores (paros o huelgas) y el apoyo de actores externos en distintos niveles (local, nacional e internacional). Asimismo, subrayan que en todos los casos estudiados las autoridades locales actúan más como un obstáculo para la organización de sindicatos independientes que como un factor de apoyo.

Estos trabajos constituyen aportes valiosos para comenzar a explicar un fenómeno aún en desarrollo. Sin embargo, considero que el caso de Goodyear exige complementar los factores ya señalados con otros elementos igualmente determinantes. Mi propósito, en lo que sigue, es contribuir a este esfuerzo colectivo por explicar las condiciones que han hecho posible estas experiencias de sindicalismo independiente, así como evaluar sus potencialidades de expansión: si podrán convertirse en un fenómeno de alcance nacional o permanecerán como episodios aislados circunscritos a determinados estados.

5.3.1 La apertura de oportunidades con las nuevas condiciones institucionales en materia laboral

El factor más inmediato para explicar estas experiencias de sindicalismo independiente son las oportunidades políticas que brinda el nuevo contexto institucional en materia laboral. En mi opinión, lo importante es destacar cómo los trabajadores de Goodyear *usaron* las diferentes instituciones a su favor y cómo estas condiciones permitieron que, a diferencia de 2018—cuando se organizaron y más de 80 trabajadores fueron despedidos—, lograran conformar un sindicato independiente, titular de la representación de los trabajadores, y expulsar a la CTM de la planta. En el caso de Goodyear, considero que tres instituciones jugaron un papel fundamental: el proceso de legitimación, las medidas cautelares que los trabajadores obtuvieron mediante una sentencia judicial para poder realizar actividades

²³⁰ Los casos analizados fueron Panasonic Automotive Systems, VU Manufacturing, Saint-Gobain, IGB Automotriz y Teksid Hierro. Sin embargo, aquí surge una contradicción, ya que el caso de VU Manufacturing difícilmente puede considerarse un caso de éxito. La empresa se retiró, los trabajadores fueron despedidos y, además, quedaron “boletinados” en el estado como activistas sindicales, lo que les cerró la puerta en otras compañías. Distintos actores han ofrecido explicaciones divergentes sobre este fracaso. Desde la Liga se argumenta que se debió a la debilidad del trabajo de base dentro de la empresa, mientras que Quintero (2024b) lo atribuye a la falta de acompañamiento externo—en particular por parte de la Liga—pese al sólido trabajo de base que sí se había realizado.

sindicales al interior de la planta sin contar con la constancia de representatividad y la activación del MLRR.

En primer lugar, el proceso de legitimación, no sólo en el caso de Goodyear sino en general, ha funcionado como una especie de mecanismo de activación de la contienda sindical. En muchos casos, fue el elemento del nuevo entramado institucional que permitió iniciar las disputas directas contra los sindicatos de protección patronal. Sin embargo, ha funcionado más como un mecanismo de activación que como creador de los movimientos *per se*. En Goodyear el proceso de legitimación no creó el movimiento por sí mismo, sino que se encontró con un movimiento ya iniciado y sólo activó la contienda. Algo similar ocurrió en 3M, donde la organización con la *Liga* comenzó de cara al proceso de legitimación, aunque ya existía un movimiento previo de inconformidad (Trabajadores de 3M, comunicación personal, 31 de julio de 2024). Aunque el periodo obligatorio de cuatro años para legitimar los contratos ha concluido, la LFT ahora establece que deben ser revisados y legitimados cada dos años, lo que genera nuevas oportunidades de activación de contiendas sindicales.

En segundo lugar, en Goodyear la posibilidad de realizar actividades sindicales sin contar con la constancia de representatividad, especialmente campañas de información de cara al proceso de legitimación, fue muy importante para lograr un resultado positivo. Esto no habría sido posible, al menos en la escala alcanzada, sin las medidas cautelares que también derivan de la reforma laboral de 2019, lo que demuestra cómo las nuevas condiciones brindan un respaldo mucho mayor a los trabajadores en el ejercicio de sus derechos de libertad sindical. Como señalé, la Liga adquirió experiencia sobre la obtención de estas medidas cautelares a partir del proceso fallido de Mex Mode. En tercer lugar, el uso del MLRR ayudó, con la presión del gobierno de Estados Unidos, a “destrabar” el reconocimiento del contrato ley que Goodyear se negaba a aceptar por mecanismos nacionales. En conjunto, el uso de estas instituciones denota una aplicación metódica de una estrategia y conocimiento técnico por parte de los trabajadores, en lo que los asesores jugaron un papel fundamental, como se analizará más adelante.

5.3.2 La existencia de conflictos laborales anteriores al nuevo contexto institucional y, con ello, de una organización previa al proceso de legitimación

Como señalé anteriormente, un elemento recurrente en los casos de éxito de sindicatos independientes bajo la actual coyuntura laboral es que ya existían conflictos laborales previos a la reforma en las distintas empresas. En ciertos casos, como las victorias del SNITIS en Matamoros, se observaba un clima de rebeldía laboral desde 2019 (Quintero, 2024a). Este antecedente resultó crucial, ya que, al llegar los procesos de legitimación de los contratos colectivos, existía una organización previa que impedía que los sindicatos titulares—responsables de llevar a cabo la legitimación—convirtieran el proceso en una mera simulación. De hecho, según integrantes de la COP, en San Luis Potosí se pudo constatar que sólo en los casos con organización previa el proceso de legitimación se llevó a cabo como un ejercicio real. Asimismo, la presencia de observadores externos generalmente coincidió con situaciones en las que ya existía un conflicto y un sindicato disidente solicitaba su intervención ante las autoridades.

En el caso específico de Goodyear, como vimos, fue fundamental la experiencia previa de lucha sindical que había terminado con el despido injustificado de más de 80 trabajadores. Fue clave que todo el hartazgo acumulado antes de la reforma, en especial con el reglamento de trabajo—que por una falta menor podía castigar con 8 días de salario sin mediación sindical—, se tradujera en una lucha por la conformación de un sindicato independiente que realmente defendiera a los trabajadores de tales arbitrariedades y expulsara a la CTM. A su vez, resultó decisivo todo el proceso de capacitación, organización estratégica y campañas de información sobre la situación del contrato ley en la segunda mitad del 2022 y principios del 2023, previo al proceso de legitimación. Todo ello estuvo impulsado por una lucha que venía desde 2018, lo cual fue fundamental para que, cuando aparecieron las nuevas instituciones laborales, ya existieran actores con la *disposición* de activarlas.

De hecho, el asesor político de la *Liga* señala que este ha sido el factor fundamental que explica los desarrollos tan distintos en los casos de las secciones de Goodyear y de Pirelli, que son muy semejantes en todo lo demás. Ambos ocurrieron en llanteras que están entre las más grandes del mundo, en ambos el objetivo primordial de la lucha sindical fue el reconocimiento del contrato ley de la industria huletera y en ambos el sindicato titular de la representación de los trabajadores era el “Miguel Trujillo López” de la CTM. Sin embargo, los trabajadores de Pirelli no tenían un antecedente de lucha previo a la reforma y, más aún,

los que se afiliaron a la *Liga* para iniciar el proceso habían sido previamente delegados de la CTM. Considero que, en parte, esta ausencia de experiencias de confrontación previa ha impedido que la organización de base en Pirelli alcance la fuerza necesaria para expulsar a la CTM, que incluso ilegalmente firmó el año pasado un convenio de armonización del contrato colectivo con el contrato ley, instrumento que actualmente regula las relaciones de trabajo en la planta.

5.3.3 Vinculación con actores externos

El otro factor fundamental, también señalado por los estudios comentados, es la vinculación con actores externos. Los nuevos mecanismos institucionales sólo resultan valiosos si se utilizan de manera adecuada, es decir, en el marco de una estrategia sustentada en la investigación sobre la situación financiera de la empresa y las relaciones laborales al interior de la planta (Integrante COP 1, comunicación personal, 1 de agosto de 2024). Por ejemplo, el MLRR requiere no sólo de actores con la disposición de accionarlo, sino también de quienes sepan cómo hacerlo. En otras palabras, además de la voluntad, es necesaria la capacidad para imponerse en el conflicto frente a la contraparte, lo cual son cosas muy distintas. Desde mi perspectiva, más allá de la inspiración que los trabajadores recibieron de actores externos, lo fundamental fueron los procesos de capacitación que obtuvieron a través de estas alianzas para hacerle frente sobre todo a las estrategias de la empresa y el apoyo técnico. En el caso de Goodyear, varios actores externos apoyaron la lucha de los trabajadores de diferentes maneras. En general, identifiqué tres que fueron especialmente relevantes.

Uno de ellos fue el sindicato independiente de General Tire. Por un lado, porque este sindicato de la empresa llantera alemana Continental funciona como un referente en la zona industrial de San Luis Potosí y, aún más, como punto de comparación para los trabajadores de otras llanteras que pueden observar directamente los beneficios concretos de la aplicación del contrato ley de la industria huletera. Esto ha contribuido a que en el estado existan referentes de sindicalismo distintos a los de protección patronal, en contraste con lo que ocurre sobre todo en los estados del norte o con Querétaro. Un trabajador, por ejemplo, comentó que le parecía injusto que Continental, sin estar entre las cinco llanteras más grandes del mundo, aceptara las condiciones del contrato ley, mientras que Goodyear, siendo la tercera más grande, no quisiera hacerlo. El argumento era que, si Continental tenía las condiciones para cumplir con el contrato, Goodyear también podía. Más aún, además de ser

fuerza de inspiración, referente de comparación y fundador de la COP, el sindicato de General Tire proporcionó a la Liga un *modelo de sindicato* tanto en el plano nacional como en el seccional. Según el asesor de la *Liga*, este modelo explica las diferencias de la LSOM con otros sindicatos independientes emergentes como el SINTTIA o el SNITIS, donde han surgido problemas de autoritarismo y estancamiento.

Más importante aún, como ya vimos en el apartado anterior, fue el apoyo de los integrantes de la COP y de los asesores de la Liga. Un apoyo que, a su vez, estuvo financiado con recursos del Centro de Solidaridad, los cuales provenían en última instancia del Departamento del Trabajo de EE. UU. Los propios trabajadores de Goodyear reconocen la relevancia de la COP, al señalar que sin ellos “no habrían ido a ningún lado”. El Centro de Solidaridad también los apoyó con capacitaciones, recursos para la campaña y para asistir a la Ciudad de México a negociar la administración del contrato ley. Por un lado, la COP no sólo les brindó recursos humanos, sino también un espacio físico para organizarse. Por otro, junto con los asesores de la Liga, contribuyeron a diseñar una campaña integral de organización sindical que incluyó estrategias de organización, comunicación, jurídicas y políticas. En última instancia, una cosa es tener la *disposición y convicción* para activar las instituciones laborales a tu favor, y otra muy distinta es contar con la *capacidad* para hacerlo y salir victorioso. En la construcción de esa capacidad, la ayuda de estos actores externos resultó fundamental.

Finalmente, y de manera particular en este caso, también tuvo relevancia la presión de actores políticos estadounidenses, dado que Goodyear es una empresa de ese país y estaba más expuesta a ellos. Las cartas enviadas al CEO global por el entonces presidente de la AFL-CIO y por congresistas, así como las denuncias presentadas por INDUSTRI-ALL, ejercieron una presión significativa, aunque menor si se compara con la congelación de las cuentas aduaneras y el Plan de reparación impuesto por el gobierno estadounidense. En última instancia, estas sanciones morales deben entenderse como un complemento de las medidas coactivas como el MLRR dentro de una estrategia sindical más amplia.

5.3.4 Debilidad—o ausencia—de la estrategia del sindicato de la CTM “Miguel Trujillo López”

Una condición particular del caso de Goodyear fue la debilidad—o incluso la ausencia—de una estrategia efectiva por parte del sindicato de la CTM para contrarrestar la campaña de

los trabajadores de Goodyear. Como se señaló en el apartado anterior, sus tácticas fueron bastante burdas, centradas principalmente en el uso de la violencia y, en menor medida, en la desinformación. No obstante, la principal expresión de debilidad del sindicato fue la ausencia de trabajo de base para contrarrestar la organización de los trabajadores en la planta. De hecho, fue únicamente la empresa quien se opuso de manera contundente a que los trabajadores realizaran campañas de información previas al proceso de legitimación (Trabajador Goodyear 1, comunicación personal, 1 de agosto de 2024). Tampoco se observó un intento por atender o simular la atención a las demandas de los trabajadores, como sí ocurrió en otros casos donde la Liga fracasó o quedó estancada durante meses.

Para explicar esta situación, resulta pertinente el señalamiento de Quintero en su análisis del SNITIS, donde destaca que “la apertura de oportunidades también puede coincidir con un espacio en el que los actores dominantes son débiles o bien no responden con prontitud a los cambios que se generan en el contexto” (2024a, p. 18). Considero que esto fue precisamente lo que ocurrió en el caso de Goodyear. Por un lado, el sindicato “Miguel Trujillo López” mostraba debilidad al ser un sindicato “importado” desde Coahuila, lo que probablemente limitaba sus recursos en San Luis Potosí para desarrollar trabajo de base. Disputarle a Tereso Medina en su estado es distinto, y ello explica, en parte, las casi nulas consecuencias que ha tenido la reforma en la industria automotriz de Coahuila. Por otro lado, el sindicato tampoco adaptó sus estrategias al nuevo contexto laboral del país, al continuar con tácticas que dependen de un alto grado de impunidad, es decir, de una implementación ineficaz de la ley laboral. Precisamente, las nuevas instituciones laborales buscan corregir estas fallas, no sólo a través del MLRR, sino también mediante la posibilidad de contar con observadores externos para supervisar los procesos de legitimación y votación sindical. Para mantener el statu quo, era indispensable adaptar las estrategias a estas nuevas condiciones y en el caso de Goodyear no lo hicieron.

Este caso contrasta, por ejemplo, con la estrategia de la CTM en Asiaway Automotives, empresa de origen chino ubicada en San Luis Potosí, donde la Liga sufrió su primera derrota en el estado. Allí, la empresa despidió al líder del movimiento afiliado a la *Liga* y posterior a ello le negó cualquier tipo de acceso o acercamiento a la planta, mientras contrataba a un trabajador encubierto de la CTM para persuadir a los empleados de apoyar al sindicato de protección patronal. Por esto, a pesar de que posteriormente un Plan de

reparación derivado del MLRR impuso la reinstalación del trabajador de la *Liga*, la CTM ganó con un amplio margen la votación por la titularidad del contrato colectivo. Asimismo, en Pirelli, la CTM ha llevado a cabo un trabajo de base mucho más intenso, a través de la desinformación de los trabajadores sobre los beneficios del contrato ley e incluso con la firma de un convenio de armonización con la empresa para simular preocupación por las demandas laborales. Entre otros factores, estas estrategias más elaboradas han hecho que estos casos sean considerablemente más complejos para la *Liga* que el de Goodyear.

5.3.5 Condiciones de posibilidad para la generalización del caso de Goodyear y potencial de expansión de la Liga

Mi propósito en este apartado es cerrar la tesis con una breve reflexión sobre las condiciones de posibilidad para generalizar el caso de Goodyear, así como sobre los factores que podrían limitar la expansión de la LSOM como sindicato en un sentido más amplio. En primer lugar, abordo la *capacidad de generalización* del caso de Goodyear; en segundo, analizo las probabilidades de expansión de la *Liga* como sindicato independiente emergente.

Es necesario subrayar que resulta difícil generalizar la experiencia de Goodyear, pues se trató de un caso con muchas particularidades ausentes en otros procesos —o, al menos, en la mayoría de ellos. Por un lado, el objetivo no era la obtención de la titularidad de un contrato colectivo, como ocurre en la gran mayoría de los casos, sino la aplicación del contrato ley de la industria hulera. Es decir, tuvo lugar en un sector con una singularidad que lo distingue de la mayor parte de la economía mexicana e, incluso, dentro de la propia rama automotriz (en todo el país sólo existen 16 contratos ley). Esto necesariamente condicionó tanto el repertorio de acciones de los actores involucrados como la forma específica que adquirió el conflicto. Por otro lado, el caso de Goodyear fue uno de los más mediáticos—tal vez sólo superado hasta ahora por el de la planta de Silao de GM—al tratarse de uno de los primeros procesos relevantes y, además, por la importancia de la empresa en la industria estadounidense, siendo la única gran llantera de ese país que “sobrevive”. Esta circunstancia le dio una gran visibilidad internacional, con amplia cobertura mediática e incluso con la participación de actores políticos que influyeron en el proceso, algo ausente en otros casos.

Ahora bien, como mencioné en la introducción, el caso de Goodyear puede considerarse *paradigmático* en el sentido de que estableció “escuela para el campo en el que se apliquen tales casos” (Flyvbjerg, 2006, pp. 230, 232, 233). En otras palabras, sentó un

precedente para la lucha sindical en torno al reconocimiento del contrato ley de la industria hulera en la coyuntura actual. En la práctica, abrió el camino para que los trabajadores de otras empresas transnacionales productoras de neumáticos advirtieran que las condiciones institucionales—en particular, que el gobierno de EE. UU. estaba dispuesto a usar el MLRR para obligar a reconocer el contrato ley—creaban un escenario favorable para exigir su aplicación efectiva. Así, considero que la experiencia de Goodyear es replicable, pero únicamente en un tipo específico de empresas y dentro de un sector muy delimitado. No sólo está el caso de Pirelli, ya mencionado, sino también el de los trabajadores de la Compañía Hulera Tornel, quienes recientemente activaron el MLRR para solicitar el reconocimiento del contrato ley en su empresa (ver Anexo).

A un nivel más general, es importante destacar que existen entidades federativas con fuerte presencia industrial y exportadora donde este nuevo contexto institucional ha tenido escasos efectos (como Coahuila, Nuevo León o Querétaro), mientras que, en otros estados, como Guanajuato, San Luis Potosí y Tamaulipas, se han multiplicado los casos. En gran medida, esto responde a lo que Quintero (2024a) ha enfatizado: la estructura sindical corporativista en México no es homogénea y, por lo tanto, los sindicatos independientes enfrentan resistencias locales muy distintas. Además, es evidente que hay sectores de la economía donde será extremadamente difícil que penetre este tipo de sindicalismo, ya sea por la fuerte presencia de pequeños capitales, por las altas tasas de informalidad o por la bajísima sindicalización. No olvidemos que la tasa de sindicalización en México apenas alcanza el 12 %. Así, dadas las limitaciones de aplicación del MLRR y los bajos niveles de organización sindical, es muy probable que este nuevo sindicalismo se mantenga principalmente circunscrito al sector exportador.

Finalmente, considero que la *Liga* tiene un notable potencial de crecimiento, tanto por su carácter jurídico como sindicato nacional multiindustria, como por los resultados concretos que ya ha obtenido en varias empresas, lo que despierta interés entre los trabajadores. Sin embargo, su dirigencia nacional enfrenta actualmente importantes retos que marcarán su rumbo inmediato (Asesor de la LSOM, comunicación personal, 2 de junio de 2025). Por un lado, las políticas de austeridad del segundo gobierno de Trump eliminaron por completo los apoyos del Departamento del Trabajo de EE. UU. a las organizaciones sindicales mexicanas. Esto obliga a la LSOM a financiar con sus propios recursos los

servicios profesionales de asesores y activistas, condición indispensable si pretende organizar nuevas campañas, ampliar su base de afiliados y conquistar más contratos colectivos. En el transcurso de este año ha dado algunos pasos hacia una mayor independencia respecto al Centro de Solidaridad y, por ende, de los recursos estadounidenses con la aceptación de llevar a cabo nuevas campañas, pero aún falta mucho trabajo organizativo para consolidar esa transición.

Por otro lado, en un futuro cercano, con la incorporación de nuevas secciones, inevitablemente surgirán tensiones internas y disputas por la dirección del sindicato, con el riesgo de que algunos actores intenten reproducir prácticas corporativistas. Esa ha sido, de hecho, una constante histórica del sindicalismo independiente en México y ya se ha manifestado en las experiencias de esta coyuntura. El desenlace dependerá de la capacidad de la base trabajadora para no dormirse en sus laureles y construir un proyecto que siga generando confianza y atrayendo a la clase obrera mexicana.

Conclusiones

En términos generales, el objetivo de esta tesis fue analizar los nuevos movimientos sindicales en la industria automotriz de México sobre la base de considerar las transformaciones que experimentaron las instituciones laborales del país a raíz de las reformas de 2017 y 2019, así como de las cláusulas laborales del T-MEC. No obstante, el argumento central que busqué sostener es que, para explicar este fenómeno, resultaba necesario ir más allá de sus formas empíricas inmediatas y observarlo desde las determinaciones más generales que hicieron necesarias dichas transformaciones institucionales en primer lugar. En otras palabras, el objetivo era superar el sesgo empirista característico de buena parte de las ciencias sociales contemporáneas que, al no abordar rigurosamente las determinaciones generales de los fenómenos concretos que estudian, terminan por reducirlos a abstracciones vacías, sin contenido más allá de su forma inmediata de aparición. Por ello, la tesis se estructuró en distintas escalas de análisis, correspondientes a los diferentes niveles de abstracción del objeto de estudio y, consonancia con esto, la exposición se organizó de lo más abstracto a lo más concreto. La intención de estas conclusiones es recapitular de manera explícita la interrelación explicativa de las tres escalas analíticas planteadas en la introducción—estructura global, institucional y organizativa—con el propósito de clarificar el hilo conductor de la investigación.

En la primera escala de análisis, correspondiente a la primera parte y a los tres primeros capítulos, abordé las “determinaciones globales” del objeto de estudio, es decir, la reestructuración de la industria automotriz en México a la luz de la emergencia de la NDIIT y su expresión en América del Norte. En el primer capítulo, revisé críticamente dos modelos explicativos sobre el desarrollo contemporáneo (1982-2024) de la industria automotriz en México: la perspectiva institucionalista y la de la teoría marxista de la dependencia. La primera, si bien identifica rigurosamente las políticas laborales y sindicales que han mediado la reproducción degradada de la fuerza de trabajo empleada en la industria automotriz, no logra captar las fuerzas económicas globales que subyacen a este desarrollo y, por tanto, la razón histórica de ser de las instituciones que analiza. La segunda, en cambio, incorpora la dimensión internacional en el análisis, pero centra su explicación en el intercambio desigual basado en la superexplotación de la fuerza de trabajo mexicana. Como se mostró, sin negar la posible existencia de la superexplotación, esta explicación resulta contradictoria con su

propio hallazgo empírico: en América del Norte, la división diferenciada del trabajo automotriz hace que cada país concentre procesos de trabajo con diversa complejidad y, por ende, diferentes valores objetivos de las fuerzas de trabajo.

Ante las limitaciones del “nacionalismo metodológico” de ambas perspectivas— aunque con apoyo en sus hallazgos que consideré útil—, en el segundo capítulo comencé con el desarrollo de mi propia explicación sobre la reestructuración de la industria automotriz en México. Para precisar en qué consistió dicho proceso, fue necesario comprender con rigor las características de la industria antes de esta transformación. Desde una mirada global, mostré que la llamada ISI no fue simplemente un modelo de desarrollo nacionalista orientado al mercado interno, sino un mecanismo concreto de recuperación de renta de la tierra por parte del capital total global. Así, traté de sostener que la base de valorización de los capitales automotrices en México durante este periodo residió en la apropiación de renta de la tierra— principalmente petrolera y minera—mediada por el Estado.

En el tercer capítulo argumenté que la reestructuración de la industria automotriz no consistió únicamente en la reorientación de la producción hacia el mercado externo ni en un simple cambio de política industrial o comercial, sino en una transformación de la base de valorización de los capitales automotrices en el país: de la apropiación de renta de la tierra a la explotación de una fuerza de trabajo simple, relativamente barata y dócil. Este cambio fue resultado de una serie de transformaciones materiales en el proceso de trabajo a escala mundial, las cuales modificaron los atributos productivos requeridos por las distintas fases de producción y permitieron al capital dispersar globalmente la producción de acuerdo con las combinaciones más rentables de atributos productivos y costos laborales nacionales. En esta dinámica global, México fue convertido en el proveedor regional de la fuerza de trabajo más simple y barata en América del Norte, lo que requirió reconvertir la estructura sindical corporativista surgida en el periodo posrevolucionario en un mecanismo de protección patronal orientado a asegurar bajos salarios. En el caso de la industria automotriz, estos cambios se tradujeron en la relocalización hacia México predominante de la producción de autopartes más intensiva en trabajo y, en mucha menor medida, de aquellas fases intensivas en capital que, tras ser simplificadas por la automatización, demandaban una fuerza de trabajo menos calificada y de menor costo.

En la segunda escala de análisis, centrada en las transformaciones institucionales laborales en México y América del Norte, mostré en el cuarto capítulo que el proceso estructural descrito en la escala anterior constituyó la base material que obligó a distintos actores políticos de Estados Unidos a ejercer una presión persistente y multifacética para que México reformara su legislación laboral. Dado que la relocalización productiva y el deterioro de las condiciones de vida de los trabajadores estadounidenses estaban asociados a los bajos salarios en México, y que éstos, a su vez, dependían de la violación sistemática de los derechos sindicales en el país, se volvió necesario reformar la legislación laboral mexicana e incorporar cláusulas laborales en el T-MEC con el objetivo específico de garantizar una representación sindical de mayor calidad y, con ello, proteger los empleos y salarios en EE. UU. Aquí se hace visible la interrelación explicativa entre la primera y la segunda escala de análisis: las transformaciones institucionales en la región no pueden explicarse sin referencia al proceso estructural que impulsó tanto la relocalización de la producción como la degradación de las condiciones laborales en Estados Unidos, fenómenos que hicieron necesaria la intervención de este país en México. De lo contrario, la explicación queda reducida a las apariencias inmediatas, esto es, a la mera voluntad política de los actores. No obstante, como mostré posteriormente, esta necesidad de mejorar la representación sindical en México—y, con ello, los salarios—parece responder, más allá de su forma política de realización, a la exigencia de una complejización relativa de la fuerza de trabajo mexicana, derivada de las nuevas dinámicas de regionalización de las cadenas globales de producción.

La tercera escala de análisis se centró en las nuevas organizaciones sindicales. En el quinto capítulo mostré cómo las nuevas instituciones laborales han mejorado de manera significativa las condiciones de posibilidad para la emergencia de sindicatos independientes frente a la estructura corporativista del sindicalismo mexicano en la industria automotriz, especialmente en el sector de autopartes. Sin embargo, como señalé, cada experiencia de sindicalismo independiente ha sido compleja, y el modo en que los trabajadores han utilizado estas instituciones—con el apoyo de organizaciones de la sociedad civil—ha sido igualmente diverso y multifacético. Aquí se hace evidente la relación entre la segunda y la tercera escala: la transformación de las instituciones laborales mexicanas ha posibilitado el surgimiento de estas nuevas experiencias sindicales, que poseen un potencial de expansión considerable y

constituyen un fenómeno distinto al sindicalismo independiente que emergió en la década de 1970 en el sector terminal.

Finalmente, cabe destacar que el objeto de estudio de esta tesis se encuentra en desarrollo, por lo que muchas de sus manifestaciones actuales permanecen en una fase incipiente y aún no permiten formular conclusiones definitivas. En particular, la renegociación del T-MEC prevista para el 2026 abre un escenario incierto, pues todavía se desconocen las demandas concretas de la administración de Trump. En concreto, ¿el T-MEC 2.0 reforzará las cláusulas laborales o, por el contrario, tenderá a desmantelarlas? Considero que el futuro de este nuevo sindicalismo independiente depende en gran medida de la respuesta a esta pregunta. Sin embargo, más allá de esta coyuntura política inmediata, no cabe duda de que la economía global muestra una tendencia creciente hacia la regionalización, lo que podría generar condiciones relativamente favorables para México. En términos generales, la clase trabajadora mexicana enfrenta hoy una coyuntura política favorable derivada de las tendencias estructurales del capitalismo contemporáneo; el desafío radica en que actúe no sólo con convicción y abnegación, sino con pleno conocimiento de causa.

Referencias

Artículos académicos, periodísticos, libros y videos

- Acemoglu, D. & Restrepo, P. (2020) Robots and Jobs: Evidence from US Labor Markets. *Journal of Political Economy*, 128(6), 2188-2244. <https://doi.org/10.1086/705716>
- AFL-CIO. (2014). *NAFTA at 20*. AFL-CIO. https://aflcio.org/sites/default/files/2017-03/March2014_NAFTA20_nb.pdf
- Alcorta, L. (1999). Flexible Automation and Location of Production in Developing Countries. *The European Journal of Development Research*, 11(1), 147-175. <https://doi.org/10.1080/09578819908426731>
- Alexander, R. & LaBotz, D. (2014). Mexico's Labor Reform: A Workers' Defeat—for Now, *NACLA Report on the Americas*, 47(1), 49–53. <https://doi.org/10.1080/10714839.2014.11721872>
- Althusser, L. (1968). *La revolución teórica de Marx*. Siglo XXI Editores.
- Amin, S. (2010). *The Law of Worldwide Value*. Monthly Review Press.
- Archer, M. (1995). *Realist Social Theory: The Morphogenetic Approach*. Cambridge University Press.
- Archer, M. (2010). Critical Realism and Relational Sociology. *Journal of Critical Realism*, 9(2), 199-207. <http://dx.doi.org/10.1558/jcr.v9i2.199>
- Arciniega, R (2018). *Reestructuración productiva de la industria automotriz en el Estado de México 1994-2016*. UAM-Iztapalapa.
- Arciniega, R. (2020). *La industria automotriz proveedora de autopartes en México: reestructuración productiva y relaciones de empleo*. Gedisa Editorial y UAM-Iztapalapa.
- Arteaga, A. (2000). *Integración productiva y relaciones laborales en la industria automotriz en México* (Tesis de maestría). Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, UNAM. <https://ru.dgb.unam.mx/items/2354224b-4ef9-4dea-b1dd-e81c8015b92b>
- Arteaga, A. (2003). *Integración productiva y relaciones laborales en la industria automotriz en México*. UAM-Iztapalapa y Plaza y Valdés Editores.
- Arteaga, A., Álvarez de la Rosa, C. & Crossa, M. (2020). El Patrón de reproducción de capital exportador de especialización productiva y la industria automotriz en México. En G. Augusto, S. Guevara & A. Arteaga (coords.), *La industria automotriz en América Latina: estudios de las relaciones entre trabajo, tecnología y desarrollo socioeconómico* (pp. 128-159). EDUTFPR y UAM-Iztapalapa.
- Arthur, C. (2002). *The New Dialectic and Marx's Capital*. Brill.
- Aspe, P. (1993). *El camino mexicano de la transformación económica*. Fondo de Cultura Económica.

- Autor, D., Levy, F. & Murnane, R. (2001). *The Skill Content of Recent Technological Change: An empirical exploration* (Working Paper No. 8337). National Bureau of Economic Research. <https://doi.org/10.3386/w8337>
- Balassa, B. (1965). Trade Liberalisation and “Revealed” Comparative Advantage. *The Manchester School*, 33(2), 99–123. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9957.1965.tb00050.x>
- Balconi, M. (2002). Tacitness, Codification of Technological Knowledge and the Organisation of Industry. *Research Policy*, 31(3), 357-379. [https://doi.org/10.1016/S0048-7333\(01\)00113-5](https://doi.org/10.1016/S0048-7333(01)00113-5)
- Balconi, M., Pozzali, A. & Viale, R. (2007). The Codification Debate Revisited: A Conceptual Framework to Analyze the Role of Tacit Knowledge in Economics. *Industrial and Corporate Change*, 16(5), 823-849. <http://dx.doi.org/10.1093/icc/dtm025>
- Basave Kunhardt, J. (2001). Accomplishments and Limitations of the Mexican Export Project, 1990-1997. *Latin American Perspectives*, 28(3), 38-54. <https://doi.org/10.1177/0094582X0102800303>
- Braverman, H. (1974). *Labor and Monopoly Capital: The Degradation of Work in the Twentieth Century*. Monthly Review Press.
- Bendensky, L. (2004). La industria maquiladora de exportación en México: mitos, realidades y crisis. *Estudios Sociológicos De El Colegio De México*, 22(65), 283–314. <https://doi.org/10.24201/es.2004v22n65.569>
- Bennett, D. & Sharpe, K. (1985). *Transnational Corporations versus the State: The Political Economy of the Mexican Auto Industry*. Princeton University Press.
- Bensusán, G. (2000). *El modelo mexicano de regulación laboral*. Plaza y Valdés.
- Bensusán, G. (2006). Las reformas laborales en América Latina. En E. De la Garza (coord.), *Teorías sociales y estudios del trabajo: Nuevos enfoques* (pp. 367–384). UAM-Iztapalapa y Anthropos.
- Bensusán, G. (2007). Los determinantes institucionales de los contratos de protección. En A. Bouzas (ed.), *Contratación colectiva de protección en México. Informe a la Organización Regional Interamericana de Trabajadores (ORIT)* (pp. 11-48). IIE-UNAM.
- Bensusán, G. (2016). Organizing Workers in Argentina, Brazil, Chile and Mexico: The Authoritarian-Corporatist Legacy and Old Institutional Designs in a New Context. *Theoretical Inquiries in Law*, 17 (1), 131-161. <https://doi.org/10.1515/til-2016-0006>
- 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 OIT n.º 15). Organización Internacional del Trabajo. <https://webapps.ilo.org/static/spanish/intserv/working-papers/wp015/index.html>
- Bensusán, G. (2021). Determinaciones institucionales y organizacionales del salario en la industria automotriz de México. En H. García-Jiménez, J. Carrillo y G. Bensusán

- (coords.), *Salarios en tiempos de libre comercio: ¿Ofrece la industria automotriz salarios dignos en México?* (pp. 37-70). El Colegio de la Frontera Norte.
- Bensusán, G. & García, C. (1992). Entre la estabilidad y el conflicto: relaciones laborales en Volkswagen de México. En A. Arteaga (coord.), *Proceso de trabajo y relaciones laborales en la industria automotriz en México* (pp. 211-253). UAM-Iztapalapa y Friedrich Ebert Stiftung.
- Bensusán, G. & Reygadas, L. (2000). Relaciones laborales en Chihuahua: un caso de abatimiento artificial de los salarios. *Revista Mexicana De Sociología*, 62(2), 29–57. <https://doi.org/10.22201/iis.01882503p.2000.2.60519>
- Bensusán, G. & Middlebrook, K. (2013). *Sindicatos y política en México: cambios, continuidades y contradicciones*. FLACSO, UAM-Xochimilco y CLACSO.
- Bensusán, G. & Carrillo, J. (2016). El debate sobre innovación y el progreso sociolaboral. El sector automotriz en México. En A. Covarrubias et al. (coords.), *La industria automotriz en México: relaciones de empleo, culturas organizacionales y factores psicosociales* (pp. 47-72). AM Editores.
- Bensusán, G. & Subiñas, M. (2017). *Conflicts of Representation and Redistribution in the Mexican Labour World*. En G. Zarembek, V. Guarneros-Meza & A. Gurza (eds.), *Intermediation and Representation in Latin America: Actors and Roles beyond Elections* (pp. 137–157). Palgrave Macmillan.
- Bensusán, G. & Covarrubias, A. (2016). Relaciones laborales y salariales en la IAM: ¿vendrá el cambio de fuera? En A. Covarrubias et al. (coords.), *La industria automotriz en México: relaciones de empleo, culturas organizacionales y factores psicosociales* (pp. 198-219). AM Editores.
- Bensusán, G. & Middlebrook, K. (2020). Cambio político desde afuera hacia adentro. Influencia comercial estadounidense y reforma de los derechos laborales en México. *Foro Internacional*, 60(3), 985–1040. <https://doi.org/10.24201/fi.v60i3.2670>
- Bensusán, G., Covarrubias, A., & González, I. (2022). The USMCA and the Mexican Automobile Industry: Towards a New Labour Model? *International Journal of Automotive Technology and Management*, 22(1), 128–144. <https://doi.org/10.1504/IJATM.2022.122140>
- Bensusán, G., González, A. & Lucero, A. (2024). La situación laboral y sindical de la IAM bajo escrutinio: cambios institucionales, nuevas instancias de fiscalización y resultados. En A. Covarrubias, J. Carrillo & C. Ruiz (coords.), *La IAM en la transición: entre las nuevas moviidades, el T-MEC, la trampa del ingreso medio y el nearshoring* (pp. 277–322). Friedrich Ebert Stiftung.
- Berg, M. (1982). *The Machinery Question and the Making of Political Economy 1815-1848*. Cambridge University Press.
- Bettelheim, C. (1970). Economic Inequalities between Nations and International Solidarity. *Monthly Review*, 22(2).

- Bettelheim, C. (1971). Intercambio internacional y desarrollo regional. En S. Amin et al., *Imperialismo y comercio internacional. El intercambio desigual* (pp. 65-97). Siglo XXI Editores.
- Bhaskar, K. (1980). *The Future of the World Motor Industry*. Kogan Page y Nichols Publishing Co.
- Bhaskar, R. (2008). *A Realist Theory of Science*. Verso.
- Blanco, K. (2015, 21 de septiembre). Presidente de Goodyear: “Latinoamérica es un mercado sólido e importante”. *Negocios*. <https://www.negociosmagazine.com/presidente-de-goodyear-latinoamerica-es-un-mercado-solido-e-importante/>
- Boix, I. (2025, 4 de julio). Goodyear y el sindicalismo global: ¿nada nuevo bajo el sol! *Nueva Tribuna*. <https://www.nuevatribuna.es/articulo/global/goodyear-sindicalismo-global-nada-nuevo-sol/20250704171154240072.html>
- Boustan, L., Choi, J. & Clingingsmith, D. (2022). *Automation after the Assembly Line: Computerized Machine Tools, Employment, and Productivity in the United States*. (NBER Working Paper No. 30400). National Bureau of Economic Research. <https://ssrn.com/abstract=4203066>
- Bown C. & Claussen K. (2024). The Rapid Response Labor Mechanism of the US–Mexico–Canada Agreement. *World Trade Review*, 23(3), 335-362. <https://doi.org/10.1017/S1474745624000053>
- Brachet, V. (1996). *El pacto de dominación. Estado, clase y reforma social en México (1910-1995)*. El Colegio de México.
- Brown, A. (2007). Reorienting Critical Realism: A System-wide Perspective on the Capitalist Economy. *Journal of Economic Methodology*, 14(4), 499–519. <https://doi.org/10.1080/13501780701718789>
- Brown, A. (2013). Critical Realism in Social Research: Approach with Caution. *Work, Employment and Society*, 28(1), 112-123. <https://doi.org/10.1177/0950017013500114>
- Brown, A., Slater, G. & Spencer, D. (2002). Driven to Abstraction? Critical Realism and the Search for the ‘inner connection’ of Social Phenomena. *Cambridge Journal of Economics*, 26(6), 773–788. <https://doi.org/10.1093/cje/26.6.773>
- Bruno, A. (2023, 14 de febrero). Empleados de Mex Mode en Atlixco, logran legitimación de contrato con SITIMEX. Central Puebla Irreverente. <https://www.periodicocentral.mx/municipios/empleados-de-mex-mode-en-atlixco-logran-legitimacion-de-contrato-con-sitimex/138767/>
- Bueno, A. (2024, 18 de diciembre). Mex Mode despide a 336 empleados de Atlixco; perdió clientes. *Consulta*. <https://www.e-consulta.com/nota/2024-12-18/municipios/mex-mode-despide-336-empleados-se-fueron-marcas-internacionales>
- Bulmer-Thomas, V. (2003). *The Economic History of Latin America since Independence* (Segunda Ed.). Cambridge University Press.
- Caligaris, G. (2017). Los países productores de materias primas en la unidad mundial de la acumulación de capital: un enfoque alternativo. *Cuadernos de Economía Crítica*, 3(6), 15-43.

- Cámara, S. & Mariña, A. (2015). Las especificidades de la crisis mundial en México. Una historia de integración subordinada a la globalización neoliberal. En J. V. Feijóo et al. (coords.), *Crisis neoliberal y alternativas de izquierda en América Latina II: México* (pp. 15-38). El Barzón.
- Camarena Luhrs, M. (1981). *La industria automotriz en México* (Cuaderno de Investigación Social No. 12). Instituto de Investigaciones Sociales, Universidad Nacional Autónoma de México.
- Cardoso, F. & Faletto, E. (1969). *Dependencia y desarrollo en América Latina: ensayo de interpretación sociológica*. Siglo XXI Editores.
- Carrillo, J. (1991). Reestructuración en la industria automotriz en México. *Estudios Sociológicos De El Colegio De México*, 9(27), 483-525. <https://doi.org/10.24201/es.1991v9n27.915>
- Carrillo, J. (1993). *La Ford en México: reestructuración industrial y cambio en las relaciones sociales* (Tesis doctoral). Centro de Estudios Sociológicos, El Colegio de México. <https://hdl.handle.net/20.500.11986/COLMEX/10004417>
- Carrillo, J. (1997). Maquiladoras automotrices en México: clústeres y competencias de alto nivel. En M. Novick & M. A. Gallart (eds.), *Competitividad, redes productivas y competencias laborales: ¿Homogeneidad o segmentación?* (pp. 193-234). Organización Internacional del Trabajo-OIT-CINTERFOR-Red Educación y Trabajo.
- Carrillo, J. (2004). Transnational Strategies and Regional Development: The Case of GM and Delphi in Mexico. *Industry and Innovation*, 11(1-2), 127-153. <https://doi.org/10.1080/1366271042000200484>
- Carrillo, J. & Hualde, A. (1991). Maquiladoras: la reestructuración industrial y el impacto sindical. En G. Bensusán & S. León (coords.), *Negociación y conflicto laboral en México* (pp. 175-200). Friedrich Ebert Stiftung y FLACSO/México.
- Carrillo, J., Bensusán, G. & Micheli, J. (coords.). (2017). *¿Es posible innovar y mejorar laboralmente? Estudio de trayectorias de empresas multinacionales en México*. UAM-Azcapotzalco.
- Carrillo, J. & García, H. (2019). La paradoja del TLCAN: alta productividad y bajos salarios en la industria automotriz. En O. Contreras, G. Vega y C. Ruiz (coords.), *La Reestructuración de Norteamérica a través del libre comercio: del TLCAN al T-MEC* (pp. 163-184). El Colegio de la Frontera Norte y El Colegio de México.
- Carrillo, J., García-Jiménez, H & Bensusán, G. (2021a). Dinamismo productivo y salarios en la industria automotriz en México. En H. García-Jiménez, J. Carrillo & G. Bensusán (Eds.). *Salarios en tiempos de libre comercio: ¿ofrece la industria automotriz salarios dignos en México?* (pp. 23-36). El Colegio de la Frontera Norte.
- Cazón, F., Kennedy, D. & Lastra, F. (2016). Las condiciones de reproducción de fuerza de trabajo como forma de la especificidad de la acumulación de capital en Argentina: evidencias concretas desde mediados de los '70. *Trabajo y Sociedad*, (27), 305-327.
- Centro de Solidaridad (s.f.). *Diagnóstico sobre el estado actual de las relaciones laborales y la contratación colectiva en el estado de San Luis Potosí* [Informe no publicado].

- CEPII (2022). *BACI: International Trade Database at the product-level* [base de datos]. Centre d'Études Prospectives et d'Informations Internationales (CEPII). https://www.cepii.fr/DATA_DOWNLOAD/baci/doc/baci_webpage.html?utm_source=chatgpt.com
- Charnock, G. & Starosta, G. (2016). Introduction. En G. Charnock & G. Starosta (eds.), *The New International Division of Labour: Global Transformation and Uneven Development* (pp. 1-22). Palgrave Macmillan.
- Clarke, S. (1988). *Keynesianism, Monetarism, and the Crisis of the State*. Edward Edgar Publishing.
- Claussen, K. & Bown, C. (2024). Corporate Accountability by Treaty: The New North American Rapid Response Labor Mechanism, *American Journal of International Law*, 118(1), 98–119. <https://doi.org/10.1017/ajil.2023.64>
- Contralínea. (2018, 24 de julio). Goodyear, abuso laboral en México [Video]. YouTube. <https://www.youtube.com/watch?v=Ogx-T5JUvjA>
- Cooney, P. (2001). The Mexican Crisis and the Maquiladora Boom: a paradox of development or the logic of neoliberalism? *Latin American Perspectives*, 28(3), 55-83. <https://doi.org/10.1177/0094582X0102800304>
- Córdova, A. (1973). *La ideología de la Revolución mexicana. La formación del nuevo régimen*. Ediciones Era.
- Coriat, B. (1992). *El taller y el robot. Ensayos sobre el fordismo y la producción en masa en la era de la electrónica*. Siglo XXI Editores.
- Covarrubias, A. (2015). Cómo ir y regresar del infierno: la desestructuración de los mercados y la mexicanización de las relaciones de trabajo de las Tres de Detroit o El fin de una era. *Norteamérica, Revista Académica Del CISAN-UNAM*, 10(1), 67–100. <https://doi.org/10.20999/nam.2015.a003>
- Covarrubias, A. (2016). La IAM: productividad y producción de primer mundo; moralidad económica y relaciones laborales de tercero. En A. Covarrubias et al. (coords.), *La industria automotriz en México: relaciones de empleo, culturas organizacionales y factores psicosociales* (pp. 15-45). AM Editores.
- Covarrubias, A. (2020). The Boom of the Mexican Automotive Industry: From NAFTA to USMCA. En A. Covarrubias & S. Ramírez (eds.), *New Frontiers of the Automobile Industry. Exploring Geographies, Technology, and Institutional Challenges* (pp. 323-348). Palgrave Macmillan. https://doi.org/10.1007/978-3-030-18881-8_13
- Covarrubias, A. (2021). El T-MEC y la tercera generación de arreglos laborales. Los escenarios probables para el trabajo y la industria regional. *Norteamérica, Revista Académica Del CISAN-UNAM*, 16(1), 147-190. <https://doi.org/10.22201/cisan.24487228e.2021.1.470>
- Covarrubias, A. & Bouzas, A. (2016). *Empleo y políticas sindicales en la industria automotriz de México* (Análisis No. 7). Fundación Friedrich Ebert en México. <https://library.fes.de/pdf-files/bueros/mexiko/13017.pdf>

- Covarrubias, A. y Dufour-Poirier, M. (2023). El T-MEC y la tercera generación de arreglos laborales: de las experiencias previas en Latinoamérica al futuro previsible para las relaciones industriales mexicanas. *Norteamérica*, 18(1), 9-38. <https://doi.org/10.22201/cisan.24487228e.2023.1.591>
- Crossa, M. (2017). Cadenas globales de valor en la industria del automóvil: la ilusión desarrollista o el desarrollo del subdesarrollo en México. *Cuadernos de Economía Crítica*, 3(6), 45-70.
- Crossa, M. (2021). Contorting Transformations: Uneven Impacts of the U.S.–Mexico Automotive Industrial Complex. *Competition & Change*, 26(5), 533-553. <https://doi.org/10.1177/10245294211045453>
- Crossa, M. (2023a). Unequal Value Transfer from Mexico to the United States. *Monthly Review*, 75(5). <https://monthlyreview.org/2023/10/01/unequal-value-transfer-from-mexico-to-the-united-states/>
- Crossa, M. (2023b). Desventuras del intercambio desigual. Colocando la superexplotación del trabajo en el centro del análisis. En J. Osorio & M. Seibel (coords.), *Dialéctica de la dependencia. A cincuenta años* (pp. 475-504). UAM-Xochimilco y CLACSO.
- Crossa, M. (2023c). Distorted Linkages and Labor Devaluation: An Exploration of Automotive Value Chain-driven ‘Development’ in Ciudad Juárez, Mexico. *Canadian Journal of Development Studies / Revue Canadienne d'études Du Développement*, 44(2), 270–292. <https://doi.org/10.1080/02255189.2022.2058469>
- Crossa, M. (2024). *Encadenamientos desiguales. Formación asimétrica del complejo industrial automotriz México-Estados Unidos*. UACJ e Instituto Mora.
- Crossa, M. & Ebner, N. (2020). Automotive Global Value Chains in Mexico: A Mirage of Development? *Third World Quarterly*, 41(7), 1218–1239. <https://doi.org/10.1080/01436597.2020.1761252>
- Crossa, M. & Delgado Wise, R. (2021). Desarrollo desigual en el complejo automotriz México-Estados Unidos: control monopólico del conocimiento y migración altamente calificada, *Migración y Desarrollo*, 19(37), 33-64. <https://doi.org/10.35533/myd.1937.mcn.rdw>
- Crossa, M. & Delgado Wise, R. (2022). Innovation in the Era of Generalized Monopolies: The Case of the US-Mexico Automotive Industrial Complex. *Globalizations*, 19(2), 301-321. <https://doi.org/10.1080/14747731.2021.1882818>
- Crossa, M., & de Regil, Á. (2025). Value Transfer and Labor Arbitrage Based on Unequal Exchange: The Case of Mexico–USA. *Journal of Labor and Society*, 28(2), 157-182. <https://doi.org/10.1163/24714607-bja10183>
- Cruz, J. (1992). Implicaciones del cambio tecnológico y organizacional sobre la fuerza de trabajo en General Motors. En A. Arteaga (coord.), *Proceso de trabajo y relaciones laborales en la industria automotriz en México* (pp. 111-137). UAM-Iztapalapa y Friedrich Ebert Stiftung.
- Cypher, J. & Delgado Wise, R. (2012). *México a la deriva. Génesis, desempeño y crisis del modelo exportador de fuerza de trabajo*. Miguel Ángel Porrúa.

- Cypher, J. & Crossa, M. (2020). Arbitraje laboral en la globalización: La nueva estructura de la dependencia. *Ola financiera*, 13(36), 43-70. <https://doi.org/10.22201/fe.18701442e.2020.36.76010>
- Cypher, J. & Crossa, M. (2021). La reestructuración laboral en México frente al T-MEC. *Revista Ola Financiera*, 14(39), 73-99. <https://doi.org/10.22201/fe.18701442e.2021.39.80080>
- Cypher, J. & Crossa, M. (2024). *The Political Economy of Transnational Power and Production. Mexico's Metamorphosis 1982-2022*. Routledge.
- Dachevsky, F. (2021). El capital y la nación desde la crítica de la economía política. *Izquierdas*, (50), 1-26.
- De Buen, N. (2005). *El desarrollo del derecho del trabajo y su decadencia*. Editorial Porrúa.
- De Grammont, H. (2003). The Agricultural Sector and Rural Development in Mexico: Consequences of Economic Globalization. En K. Middlebrook & E. Zepeda (eds.), *Confronting Development: Assessing Mexico's Economic and Social Policy Challenges* (pp. 350-381). Stanford University Press.
- Delgado Wise, R. & Del Pozo, R. (2005). Mexicanization, Privatization, and Large Mining Capital in Mexico. *Latin American Perspectives*, 32(4), 65-86. <https://doi.org/10.1177/0094582X05278139>
- Delgado Wise, R. & Mañán García, O. (2007). Migración e integración México-Estados Unidos. Clivajes de una relación asimétrica. En G. Vidal & A. Guillén (coords.), *Repensar la teoría del desarrollo en un contexto de globalización. Homenaje a Celso Furtado* (pp. 291-312). UAM y CLACSO.
- Delgado Wise, R. & Martin, D. (2015). La economía política del arbitraje laboral global. *Problemas del Desarrollo*, 46(183), 13-32. <https://doi.org/10.1016/j.rpd.2015.10.002>
- De Backer, K. et al. (2016). Reshoring: Myth or Reality? *OECD Science, Technology and Industry Policy Papers*, No. 27, OECD Publishing. <https://doi.org/10.1787/5jm56frbm38s-en>
- De la Garza, E. (1993). *Reestructuración productiva y respuesta sindical en México*. UAM-Iztapalapa e IIE-UNAM.
- De la Garza, E. (2006). *Reestructuración productiva, empresas y trabajadores en México*. Fondo de Cultura Económica y UAM-Iztapalapa.
- De la Garza, E. (2011). Reestructuración del corporativismo en México: siete tesis. En L. Méndez (comp.), *Modernidad productiva y sindicatos en México 1983-2010* (pp. 89-99). UAM-Azcapotzalco y Ediciones Eón.
- Deyo, F. (1989). *Beneath the Miracle: Labor Subordination in the New Asian Industrialisation*. University of California Press.
- Dombois, R. (1985). *La producción automotriz y el mercado de trabajo en un país en desarrollo: un estudio sobre la industria automotriz mexicana*. International Institute for Comparative Social Research/Labor Policy.
- Donati, P. (2010). *Relational Sociology: A New Paradigm for Social Science*. Routledge.

- Drelich-Skulska, B. & Bobowski, S. (2021). Intra-industry Trade and Implications of the European Union-Japan Economic Partnership Agreement from the Perspective of the Automotive Industry. *Entrepreneurial Business and Economics Review*, 9(2), 183-206.
- Durkheim, É. (2016). *Las reglas del método sociológico y otros escritos* (Tercera Ed.). Alianza Editorial.
- Dussel, E. (2013). *Hacia un Marx desconocido*. Editorial Docencia.
- Dussel Peters, E. (2000). *Polarizing Mexico: The Impact of Liberalization Strategy* Boulder. Lynne Rienner Publishers.
- Dussel Peters, E. (2003). Ser maquila o no ser maquila, ¿es ésa la pregunta? *Comercio Exterior*, 53(4), 328-336.
- Dussel Peters, E. & Katz, J. (2006). “Diferentes estrategias en el nuevo modelo latinoamericano: importaciones temporales para su reexportación y transformación de materias primas” en K. Middlebrook & E. Zepeda (eds.), *La industria maquiladora de exportación: ensamble, manufactura y desarrollo económico* (pp. 49-103). UAM-Azcapotzalco.
- Dussel Peters, E. (2020). *México y China: condiciones y retos en el comercio en el corto, mediano y largo plazos*. Comercio Exterior, 24(octubre-diciembre 2020). Revista de Comercio Exterior. <https://www.revistacomercioexterior.com/mexico-y-china-condiciones-y-retos-en-el-comercio-en-el-corto-mediano-y-largo-plazo>
- Edwards, S. (1998). Openness, Productivity and Growth: What Do We Really Know? *The Economic Journal*, 108(447), 383-398. <https://doi.org/10.1111/1468-0297.00293>
- Edwards, S. (2008). *Globalization, Growth and Crises: The View from Latin America* (NBER Working Paper No. 14034). National Bureau of Economic Research. <https://doi.org/10.3386/w14034>
- El Universal. (2001, 7 de abril). Cierra Goodyear planta en México. <https://archivo.eluniversal.com.mx/finanzas/15261.html>
- Emmanuel, A. (1972). *El intercambio desigual. Ensayos sobre los antagonismos en las relaciones económicas internacionales*. Siglo XXI Editores.
- Emirbayer, M. (2009). Manifiesto en pro de una sociología relacional. *Revista CS*, (4), 285-329.
- Escobar, S. (2021). *El camino obrero. Historia del sindicalismo mexicano, 1907-2017*. Fondo de Cultura Económica.
- Esquivel, G. (2025). 24: Why is Mexico not yet Developed? En *The Elgar Companion to the Economies of Latin America and the Caribbean* (pp. 489-503). Edward Elgar Publishing. <https://doi.org/10.4337/9781035317202.00030>
- Evdokimov, A. & Guliyev, M. (2020). International Trade in the Age of Turbulent Uncertainty, Globalization, Regionalization and Pandemic. *International Journal of Criminology and Sociology*, 9, 2082-2094. <https://doi.org/10.6000/1929-4409.2020.09.246>

- Fajnzylber, F. & Martínez, T. (1976). *Las empresas transnacionales: expansión a nivel mundial y proyección en la industria mexicana*. Fondo de Cultura Económica.
- Faux, G. (2013, 9 de diciembre). NAFTA's impact on workers: What the data show. Economic Policy Institute. <https://www.epi.org/blog/naftas-impact-workers/>
- Fernández-Kelly, P. & Massey, D. (2007). Borders for Whom? The Role of NAFTA in Mexico-U.S. Migration. *The ANNALS of the American Academy of Political and Social Science*, 610(1), 98-118. <https://doi.org/10.1177/0002716206297449>
- Fitzgerald, E.V. K. (1985). The Financial Constraint on Relative Autonomy: The State and Capital Accumulation in Mexico, 1940–82. En C. Anglade & C. Fortin (eds.), *The State and Capital Accumulation in Latin America. Vol. 1. Brazil, Chile, Mexico* (pp. 210-240). Macmillan.
- Fitzsimons, A. (2020). Fases del desarrollo de la industria automotriz argentina: determinantes globales y especificidad nacional (1914-2017). G. Augusto, S. Guevara & A. Arteaga (coords.), *La industria automotriz en América Latina: estudios de las relaciones entre trabajo, tecnología y desarrollo socioeconómico* (pp. 56-80). EDUTFPR y UAM-Iztapalapa.
- Fitzsimons, A. & Guevara, S. (2016). Transnational Corporations and the 'Restructuring' of the Argentine Automotive Industry: Change or Continuity? En G. Charnock & G. Starosta (eds.), *The New International Division of Labour: Global Transformation and Uneven Development* (pp. 183-213). Palgrave Macmillan.
- Fitzsimons, A. & Guevara, S. (2018): La industria automotriz argentina y sus fuentes de ganancia: un análisis de largo plazo (1960-2013). *América Latina en la historia económica*, 25(1), 239-274. <https://doi.org/10.18232/20073496.859>
- Fitzsimons, A. & Guevara, S. (2019). Argentina en la industria automotriz global: una discusión acerca de la comparación internacional de la productividad del trabajo. *Cuadernos De Economía Crítica*, 5(10), 43-70.
- Fitzsimons, A., & Guevara, S. (2023). Wages, Price, and Profit: Protection and Value Capture in the Mercosur Automotive Industry. *Latin American Perspectives*, 50(5), 185-205. <https://doi.org/10.1177/0094582X231153146>
- Fleetwood, S. (2013). Critical Realism and Systematic Dialectics: A Reply to Andrew Brown. *Work, Employment and Society*, 28(1), 124-138. <https://doi.org/10.1177/0950017013501955>
- Flyvbjerg, B. (2006). Five Misunderstandings About Case-Study Research. *Qualitative Inquiry*, 12(2), 219-245. <https://doi.org/10.1177/1077800405284363>
- Foust-Rodríguez, D. & Román-Morales, L. (2023). T-MEC y derechos laborales en la industria automotriz mexicana. *REVISTA DYCS VICTORIA*, 5(2), 82–99. <https://doi.org/10.29059/rdycsv.v5i2.176>
- Fraga, A. (2004). Latin America since the 1990s: Rising from the Sickbed? *Journal of Economic Perspectives*, 18(2), 89–106.

- Frenkel, R. & Ros, J. (2004). *Unemployment, Macroeconomic Policy and Labor Market Flexibility: Argentina and Mexico in the 1990s* (Working Paper No. 309). Kellogg Institute for International Studies, University of Notre Dame.
- Frigant, V. & Zumpe, M. (2017). Redes Globales de Producción: ¿cada vez más globales? Una comparación de los procesos de integración global y regional basada en datos sobre el intercambio comercial de autopartes. En D. Paniago et al. (coords.), *La encrucijada del autopartismo en América Latina* (pp. 74-126). APEL - UNDAV Ediciones.
- Fröbel, F., Heinrichs, J. & Kreye, O (1980). *La nueva división internacional del trabajo. Paro estructural en los países industrializados e industrialización de los países en desarrollo*. Siglo XXI Editores.
- Frundt, H. (1998). *Trade Conditions and Labor Rights: U.S. Initiatives, Dominican and Central American Responses*. University Press of Florida.
- Gallagher, K., Moreno-Brid, J. & Porzecanski, R. (2008). The Dynamism of Mexican Exports: Lost in (Chinese) Translation? *World Development*, 36(8), 1365-1380. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2007.08.004>
- Gallo, M.E. (2020). La conceptualización del salario en las distintas vertientes de teoría económica. *Revista de Investigación SIGMA*, 7(1), 6-21. <https://doi.org/10.24133/sigma.v7i01.1696>
- García-Jiménez, H., Carrillo, J. & Bensusán, G. (2021a). Introducción. En H. García-Jiménez, J. Carrillo y G. Bensusán (coords.), *Salarios en tiempos de libre comercio: ¿Ofrece la industria automotriz salarios dignos en México?* (pp. 11-20). El Colegio de la Frontera Norte.
- García-Jiménez, H., Carrillo, J. & Bensusán, G. (2021b). *Salarios en tiempos de libre comercio: ¿Ofrece la industria automotriz salarios dignos en México?* El Colegio de la Frontera Norte.
- GCEP (2025). Crítica del concepto de clase obrera en *El Capital* de Karl Marx. Investigación sobre las determinaciones más simples de la subjetividad revolucionaria. *Síntesis*, (1), 133-168.
- Gereffi, G. (1993). The Organization of Buyer-Driven Commodity Chains. En G. Gereffi & M. Korzeniewicz (eds.), *Commodity Chains and Global Capitalism* (pp. 95-122). Bloomsbury Publishing.
- Gereffi, G. (2001). Shifting Governance Structures in Global Commodity Chains, With Special Reference to the Internet. *American Behavioral Scientist*, 44(10), 1616-1637. <https://doi.org/10.1177/00027640121958087>
- Gereffi, G. (2003). Mexico's Industrial Development: Climbing Ahead or Falling Behind in the World Economy. En K. Middlebrook & E. Zepeda (eds.), *Confronting Development: Assessing Mexico's Economic and Social Policy Challenges* (pp. 195-240). Stanford University Press.

- Gereffi, G. (2010). China y México en la economía global: trayectorias de desarrollo divergentes en una era de crisis económica. *Foro Internacional*, 50(3-4), 778-807. <https://forointernacional.colmex.mx/index.php/fi/article/view/2029>.
- Gómez, W. (2023). *Economía política de la industria automotriz en México 2000-2022*. CILAS.
- Graña, J. & Cesana, P. (2020). Integración regional de la cadena automotriz en el continente americano: un análisis de las heterogeneidades entre MERCOSUR y TCLAN, 1990-2015. En G. Augusto, S. Guevara & A. Arteaga (coords.), *La industria automotriz en América Latina: estudios de las relaciones entre trabajo, tecnología y desarrollo socioeconómico* (pp. 160-188). EDUTFPR y UAM-Iztapalapa.
- Graña, J. & Terranova, L. (2022). Neither Mechanical nor Premature: Deindustrialization and the New International Division of Labour (1970-2019). *Revista De Historia Industrial — Industrial History Review*, 31(86), 11-46. <https://doi.org/10.1344/rhihr.36591>
- Grinberg, N. (2010). Where is Latin America Going? FTAA or “Twenty-first-Century Socialism”? *Latin American Perspectives*, 37(1), 185–202. <https://doi.org/10.1177/0094582X09351713>
- Grinberg, N. (2013). The Political Economy of Brazilian (Latin American) and Korean (East Asian) Comparative Development: Moving beyond Nation-centered Approaches. *New Political Economy*, 18(2), 171–197. <https://doi.org/10.1080/13563467.2012.678823>
- Grinberg, N. (2016). Global Commodity Chains and the Production of Surplus-value on a Global Scale: Bringing Back the New International Division of Labour Theory. *Journal of World-Systems Research*, 22(1), 247-278. <https://doi.org/10.5195/jwsr.2016.605>
- Grinberg, N. (2018). Institutions and Capitalist Development: A Critique of the New Institutional Economics. *Science & Society*, 82(2), 203-233. <https://doi.org/10.1521/iso.2018.82.2.203>
- Grinberg, N. (2022). From Populism to Neoliberalism. The Political Economy of Latin American Import-Substitution Industrialization: Argentina, Brazil, Mexico and Colombia in Comparative Perspective. *Latin American Perspectives*, 49(2), 183–206. <https://doi.org/10.1177/0094582X211063503>
- Grinberg, N. (2023a). *Transformations in the Korean and Brazilian Processes of Capitalist Development between the mid-1950s and the mid-2000s: The Political Economy of Late Industrialisation*. Brill.
- Grinberg, N. (2023b). Latin American Development in Historical Perspective. Capital Accumulation through Primary-Commodity Production and Ground-Rent Appropriation. *Historical Materialism*, 31(4), 1-45. <https://doi.org/10.1163/1569206x-bja10002>
- Grinberg, N. & Starosta, G. (2009). The Limits of Studies in Comparative Development of East Asia and Latin America: the case of land reform and agrarian policies. *Third World Quarterly*, 30(4), 761–777. <https://doi.org/10.1080/01436590902867243>

- Grinberg, N. & Starosta, G. (2015). From Global Capital Accumulation to Varieties of Centre-leftism in South America. En S. Spronk & J.R. Webber (eds.), *Crisis and Contradiction: Marxist Perspectives on Latin American in the Global Economy* (pp. 236-272). Brill.
- Gruben, W. (2001). *Was NAFTA behind Mexico's High Maquiladora Growth? Economic and Financial Review, Third Quarter*, 11-21. Federal Reserve Bank of Dallas. <https://www.dallasfed.org/~media/documents/research/efr/2001/efr0103b.pdf>
- Guevara, S. (2010). *El MERCOSUR a la luz de la industria automotriz: integración productiva, intensificación del trabajo y acumulación de capital* (Tesis doctoral). Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires. <https://repositorio.sociales.uba.ar/items/show/1338>
- Guillén, A. (2007). La teoría latinoamericana del desarrollo. Reflexiones para una estrategia alternativa frente al neoliberalismo. En G. Vidal y A. Guillén (coords.), *Repensar la teoría del desarrollo en un contexto de globalización. Homenaje a Celso Furtado* (pp. 489-518). UAM y CLACSO.
- Gunn, R. (1989). Marxism and Philosophy: A Critique of Critical Realism. *Capital & Class*, 13(1), 87-116. <https://doi.org/10.1177/030981688903700106>
- Haber, S., Maurer, N. & Razo, A. (2003). When the Law Does Not Matter: The Rise and Decline of the Mexican Oil Industry. *The Journal of Economic History*, 63(1), 1–32. <https://doi.org/10.1017/S0022050703001712>
- Harvey, D. (1990). *Los límites del capitalismo y la teoría marxista*. Fondo de Cultura Económica.
- Hernández, G. (2025, 15 de enero). Salarios contractuales alcanzaron en 2024 el crecimiento real más alto en dos décadas. *El Economista*. <https://www.economista.com.mx/capital-humano/2024-salarios-contractuales-alcanzaron-crecimiento-real-alto-dos-decadas-20250115-742129.html>
- Higginbottom, A. (2023). Superexploitation and the Imperialist Drive of Capitalism: How Márini's 'Dialectics of Dependency' Goes beyond Márx's 'Capital'. *Monthly Review*, 74(11).
- Hirsch, M. (2018). *Acción sindical y salario real en la crítica de la economía política* (Tesis doctoral). Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires. <https://repositorio.sociales.uba.ar/items/show/1450>
- Hounshell, D. A. (1984). *From the American System to Mass Production, 1800–1932*. Johns Hopkins University Press.
- Hounshell, D. A. (2000). Automation, Transfer Machinery, and Mass Production in the U.S. Automobile Industry in the Post–World War II Era. *Enterprise & Society: The International Journal of Business History*, 1(1), 100-138. <https://ssrn.com/abstract=907166>
- Huws, U. (2014). *Labor in the Global Digital Economy: The Cybertariat Comes of Age*. Monthly Review Press.

- INCOMEX. (2024, 1 de agosto). Señalan que Contrato Ley de la Industria del Hule perdió vigencia. <https://incomex.org.mx/index.php/2024/07/29/senalan-contrato-ley-industria-hule-vigencia/>
- Iñigo Carrera, J. (1998). *La acumulación de capital en Argentina*. Documento de Investigación del Centro para la Investigación como Crítica Práctica.
- Iñigo Carrera, J. (2007). *La formación económica de la sociedad argentina. Renta agraria, ganancia industrial y deuda externa. 1882-2004*. Editorial Imago Mundi.
- Iñigo Carrera, J. (2012). Acerca del carácter de la relación base económica – superestructura política y jurídica: la oposición entre representación lógica y reproducción dialéctica. En G. Caligaris y A. Fitzsimons (comps.), *Relaciones económicas y políticas. Aportes para el estudio de su unidad con base en la obra de Karl Marx* (pp. 8-19). Universidad de Buenos Aires.
- Iñigo Carrera, J. (2013). *El capital: razón histórica, sujeto revolucionario y conciencia* (Segunda Ed.). Editorial Imago Mundi.
- Iñigo Carrera, J. (2017). *La renta de la tierra. Formas, fuentes y apropiación*. Editorial Imago Mundi.
- Iñigo Carrera, J. (2021). *Conocer el capital hoy. Usar críticamente El Capital* (Segunda Ed.). Editorial Imago Mundi.
- Jenkins, R. (1984). La internacionalización del capital y los países semindustrializados: el caso de la industria automotriz. En M. Isaac (ed.), *Transnacionalización y periferia semindustrializada II* (pp. 39-65). Centro de Investigación y Docencia Económicas.
- Jiménez, S. (2023, 25 de mayo). Aseguran planta de neumáticos por fraude en El Salto. *Mural*. <https://www.mural.com.mx/aseguran-planta-de-neumaticos-por-fraude-en-el-salto/ar2611442>
- Joseph, G. & Wells, A. (1982). Corporate Control of a Monocrop Economy: International Harvester and Yucatan's Henequen Industry during the Porfiriato. *Latin American Research Review*, 17(1), 69-99. <https://doi.org/10.1017/S002387910002851X>
- Juárez, A. (1979). *Las corporaciones transnacionales y los trabajadores mexicanos*. Siglo XXI Editores.
- Kaplinsky, R. (2000). Globalisation and Unequalisation: What Can Be Learned from Value Chain Analysis? *The Journal of Development Studies*, 37(2), 117-146. <https://doi.org/10.1080/713600071>
- Kornblihtt, J., Seiffer, T. & Mussi, E. (2016). Las alternativas al Neoliberalismo como forma de reproducir la particularidad del capital en América del Sur. *Pensamiento al margen. Revista digital*, (4), 104-135.
- Kornblihtt, J. & Casique, M. (2021). La crisis venezolana como expresión de la sobreproducción mundial de petróleo pesado. *Cuadernos De Economía Crítica*, 7(14), 129-153. <https://sociedadeconomiacritica.org/ojs/index.php/cec/article/view/246>
- Klier, T. & Rubenstein, J. (2008). *Who Really Made Your Car? Restructuring and Geographic Change in the Auto Industry*. Upjohn Institute.

- Klier, T. & Rubenstein, J. (2017). Mexico's Growing Role in the Auto Industry Under NAFTA: Who Makes What and What Goes Where. *Economic Perspectives*, 41(6), 1-29.
- Klier, T. & Rubenstein, J. (2020). Overview of the U.S. Automobile Industry. En A. Covarrubias & S. Ramírez (eds.), *New Frontiers of the Automobile Industry. Exploring Geographies, Technology, and Institutional Challenges* (pp. 41-66). Palgrave Macmillan. https://doi.org/10.1007/978-3-030-18881-8_2
- Knight, A. (2018). The Mexican Development State, c. 1920-c. 1980. En A. E. Ferraro & M. A. Centeno (eds.), *State and Nation Making in Latin American and Spain: The Rise and Fall of the Developmental State* (pp. 238-265). Cambridge University Press.
- Kuntz, S. (2010). *Las exportaciones mexicanas durante la primera globalización (1870-1929)*. El Colegio de México.
- Laclau, E. (1975). Modos de producción, sistemas económicos y población excedente. Aproximación histórica a los casos argentino y chileno. En M. Giménez (comp.) *El régimen oligárquico. Materiales para el estudio de la realidad argentina (hasta 1930)* (pp. 19-57). Amorrortu Editores.
- Lall, S. (2000). The Technological Structure and Performance of Developing Country Manufactured Exports, 1985–98. *Oxford Development Studies*, 28(3), 337–369. <https://doi.org/10.1080/713688318>
- Lastra, F. (2018). La superexplotación de la fuerza de trabajo y la especificidad del capitalismo latinoamericano: un aporte al debate. *Revista Izquierdas*, (38), 257-268. <http://dx.doi.org/10.4067/S0718-50492018000100257>
- Lastra, F. (2025). Controversias sobre la categoría de la superexplotación de la fuerza de trabajo y su relevancia para analizar el capitalismo contemporáneo. *Revista Paginas*, 17(43), 1-17. <https://doi.org/10.35305/rp.v17i43.916>
- Laureles, J. (2023, 8 de septiembre). Liga Sindical Obrero Mexicana gana titularidad del contrato para Goodyear SLP. *La Jornada*. <https://www.jornada.com.mx/notas/2023/08/09/sociedad/liga-sindical-obrero-mexicana-gana-titularidad-del-contrato-para-goodyear-slp/>
- Lawson, T. (1997). *Economics and Reality*. Routledge.
- Levin, S. (2017, 20 de septiembre). The Outsourcing of U.S. Jobs to Low-wage Mexico. *The Hill*. <https://thehill.com/blogs/congress-blog/politics/363250-the-outsourcing-of-us-jobs-to-low-wage-mexico/>
- Lifschitz, E. (1985). *El complejo automotor en México y América Latina*. UAM-Azcapotzalco y Centro de Economía Transnacional.
- Lomelí, L. (2018). *Liberalismo oligárquico y política económica. Positivismo y economía política del Porfiriato*. Fondo de Cultura Económica y UNAM.
- Lóyzaga de la Cueva, O. (2002). *Neoliberalismo y flexibilización de los derechos laborales*. UAM Azcapotzalco y Miguel Ángel Porrúa.
- MacDuffie, J. (2013). Modularity-as-property, Modularization-as-process, and 'Modularity'-as-frame: Lessons from Product Architecture Initiatives in the Global Automotive

- Industry. *Global Strategy Journal*, 3(1), 8-40. <https://doi.org/10.1111/j.2042-5805.2012.01048.x>
- Maddison, A. (1992). *The Political Economy of Poverty, Equity, and Growth. Brazil and Mexico*. Banco Mundial y Oxford University Press.
- Marini, R. M. (1973). *Dialéctica de la dependencia*. Editorial Era.
- Martínez, E. & Ocampo, E. (2024). Conflictos en la implementación de la reforma laboral mexicana de 2019 en la industria automotriz. *Sociología del Trabajo*, 105, 69-81. <https://doi.org/10.5209/stra.97255>
- Martínez, M. (2019, 24 de junio). Arranca oleada de amparos contra reforma laboral. *El Economista*. <https://www.eleconomista.com.mx/empresas/Arranca-oleada-de-amparos-contra-la-reforma-laboral-20190624-0015.htm>
- Martínez, M. (2023, 20 de julio). Sindicato Independiente de Goodyear aplaude el Plan de Reparación: deben corregirse las violaciones laborales en otras llanteras. *El Economista*. <https://www.eleconomista.com.mx/empresas/Aplaude-Sindicato-Independiente-de-Goodyear-Plan-de-Reparacion-deben-corregirse-las-violaciones-laborales-en-otras-llanteras-20230720-0054.html>
- Martínez, M. (2024, 23 de octubre). Contrato ley de la industria hulera eleva los costos laborales más de un 42%. *El Economista*. <https://www.eleconomista.com.mx/empresas/contrato-ley-industria-hulera-eleva-costos-laborales-20241023-731285.html>
- Marx, K. (1971). *Elementos fundamentales para la crítica de la economía política (Grundrisse), 1857-1858*. Tomo I. Siglo XXI Editores.
- Marx, K. (1975a). *El capital. Crítica de la economía política*. Tomo 1/Vol. 1. Siglo XXI Editores.
- Marx, K. (1975b). *El capital. Crítica de la economía política*. Tomo 1/Vol. 2. Siglo XXI Editores.
- Marx, K. (1976a). *El Capital. Crítica de la economía política*. Tomo 3/Vol. 6. Siglo XXI Editores
- Marx, K. (1976b). *El Capital. Crítica de la economía política*. Tomo 3/Vol. 8. Siglo XXI Editores.
- Marx, K. (1982). Glosas marginales al tratado de economía política de Adolph Wagner. En J. Aricó (ed.), *Estudios sobre El Capital* (pp. 171-183). Siglo XXI Editores.
- Marx, K. (2004). *Manuscritos económico-filosóficos de 1844*. Ediciones Colihue.
- Mauldin, W., Andrews, N. & Harrup, A. (19 de diciembre de 2019). U.S. Trade Deal with Mexico and Canada Gains Bipartisan Support and Momentum toward Ratification. *The Wall Street Journal*. <https://www.wsj.com/articles/usmca-clears-threshold-to-pass-in-the-house-with-bipartisan-support-11576790200>
- McLaren, J. & Hakobyan, S. (2010). *Looking for Local Labor Market Effects of NAFTA* (NBER Working Paper No. 16535). National Bureau of Economic Research. <https://doi.org/10.3386/w16535>

- Middlebrook, K. (1995). *The Paradox of Revolution: Labor, the State, and Authoritarianism in Mexico*. Johns Hopkins University Press.
- Middlebrook, K. (2025). *La defensa internacional de los derechos de los trabajadores: Derechos laborales, tratados comerciales de Estados Unidos y soberanía del Estado*. El Colegio de México.
- Mortimore, M. (1995). *Transforming Sitting Ducks into Flying Geese: The Mexican Automobile Industry* (Desarrollo Productivo Series, No. 26). CEPAL.
- Morton, A. D. (2003). Structural Change and Neoliberalism in Mexico: “Passive Revolution” in the Global Political Economy. *Third World Quarterly*, 24(4), 631-653. <https://doi.org/10.1080/0143659032000105795>
- Newfarmer, R. & Mueller, W. (1975). *Multinational Corporations in Brazil and Mexico: Structural Sources of Economic and Noneconomic Power*. Report to the Subcommittee on Multinational Corporations of the Committee on Foreign Relations United States Senate. U.S. Government Printing Office.
- Nguyen, H. G., Kuhn, M. & Franke, J. (2021). Manufacturing Automation for Automotive Wiring Harnesses. *Procedia CIRP*, 97, 379–384. <https://doi.org/10.1016/j.procir.2020.05.254>
- Nolan García, K. (2010). *Enforcement by Design: The Legalization of Labor Rights Mechanisms in U.S. Trade Policy* (Documento de trabajo No. 207). Centro de Investigación y Docencia Económicas.
- Nolan García, K. (2014). Internacionalización de las normas laborales internacionales en el marco del TLCAN: el caso mexicano. *Norteamérica, Revista Académica Del CISAN-UNAM*, 9(1). <https://doi.org/10.20999/nam.2014.a004>
- Ocampo, J. A. (2004). Latin America's Growth and Equity Frustrations During Structural Reforms. *Journal of Economic Perspectives*, 18(2), 67-88.
- Ocampo, R. (2022). Reforma laboral en México: Una reconstrucción de su negociación y sus potencialidades prácticas. *Espiral. Estudios sobre Estado y Sociedad*, 29(84), 9–42. <https://doi.org/10.32870/ees.v29i84.7242>
- Olivo, J. (2023, 25 de abril). LA CTM local se deslinda del sindicato “Miguel Trujillo López” de Goodyear. *El Sol de San Luis*. <https://oem.com.mx/elsoldesanluis/local/la-ctm-local-se-deslinda-del-sindicato-miguel-trujillo-lopez-de-goodyear-17281748>
- Osorio, J. (2009). *Explotación redoblada y actualidad de la revolución. Refundación societal, rearticulación popular y nuevo autoritarismo*. UAM-Xochimilco y Editorial Itaca.
- Osorio, J. (2016). *Teoría marxista de la dependencia*. UAM-Xochimilco y Editorial Itaca.
- Palma, J. (2011). *Homogeneous middles vs. heterogeneous tails, and the end of the “Inverted-U”*: the share of the rich is what it's all about. Cambridge Working Paper in Economics.
- Palma, S. (2024). *Entre lo social y lo político: particularidades de los procesos de intermediación de Antorcha Campesina en Acatlán de Osorio, Puebla (2018-2023)*

- (Tesis de maestría). El Colegio de la Frontera Norte. <https://posgrado.colef.mx/tesis/20221679/>
- Paolucci, P. (2011). *Marx and the Politics of Abstraction*. Brill.
- Pastor, M. & Wise, C. (1997). State Policy, Distribution and Neoliberal Reform in Mexico. *Journal of Latin American Studies*, 29(2), 419-456. <https://doi.org/10.1017/S0022216X97004744>
- Peñafiel-Chang, L. (2021). Regionalización de la cadena de valor: oportunidades y desafíos para América Latina en la nueva era del Sars-Cov-2. *Revista Ciencia UNEMI*, 14 (35), 81-91. <https://doi.org/10.29076/issn.2528-7737vol14iss35.2021pp81-91p>
- Pietrobelli, C. & Seri, C. (2023). Reshoring, Nearshoring and Development. Readiness and Implications for Latin America and the Caribbean. *Transnational Corporations Journal*, 30(2), 37-70. <https://ssrn.com/abstract=4565802>
- Polaski, S., Nolan García, K. & Rioux, M. (2022). The USMCA: A “New Model” for Labor Governance in North America? En G. Gagné & M. Rioux (eds.), *NAFTA 2.0: From the first NAFTA to the United States–Mexico–Canada Agreement* (pp. 139–156). Palgrave Macmillan.
- Postone, M. (1996). *Time, Labor, and Social Domination. A Reinterpretation of Marx's Critical Theory*. Cambridge University Press.
- Quintana, L. (2016). Crisis neoliberal y reforma laboral en México. *Cuadernos del CENDES*, 33(93), 113–123.
- Quintero, C. (1997). *Reestructuración sindical en la frontera norte: El caso de la industria maquiladora*. El Colegio de la Frontera Norte.
- Quintero, C. (2024a). El movimiento obrero de Matamoros: de primavera laboral a “el movimiento está fuera del sindicato”. *Apuntes. Revista De Ciencias Sociales*, 51(97), 13-39. <https://doi.org/10.21678/apuntes.97.2334>
- Quintero, C. (2024b). Industria automotriz y sindicalismo en tiempos de transformación y T-MEC: grandes expectativas, resultados escasos. En A. Covarrubias, J. Carrillo & C. Ruiz (coords.), *La IAM en la transición: entre las nuevas movilidades, el T-MEC, la trampa del ingreso medio y el nearshoring* (pp. 323-360). Friedrich Ebert Stiftung.
- Quintero, C. & Marinaro, P. (2019). The Remaking of the Mexican Labor Movement in the Automotive Industry. *Journal of Labor and Society*, 22(1), 9-23. <https://doi.org/10.1111/wusa.12413>
- Ramírez, E. (2018, 6 de agosto). Goodyear, abuso laboral en México. *Contralínea*. <https://contralinea.com.mx/interno/featured/goodyear-abuso-laboral-en-mexico/>
- Reyes, M. (2018). *Informe del Observatorio de Salarios, 2018. Los jóvenes y los mercados laborales*. Universidad Iberoamericana. <http://www.redsalarios.org/app/uploads/5af0fa8540a6a.pdf>.
- Rivera Ríos, A. (2004). Reinserción internacional, aprendizaje y coordinación en México. En A. Dabat, A. Rivera Ríos & J. W. Wilkie (eds.), *Globalización y cambio tecnológico: México en el nuevo ciclo industrial mundial* (pp. 317-354). Centro Regional de Investigaciones Multidisciplinarias, UNAM.

- Robles Báez, M. (2005). Sobre algunos momentos del concepto de capital. En M. Robles Báez (comp. y trad.), *Dialéctica y capital. Elementos para una reconstrucción de la crítica de la economía política* (pp. 257-302). UAM-Xochimilco.
- Rochabrún, G. (2007). *Batallas por la teoría. En torno a Marx y el Perú*. IEP Instituto de Estudios Peruanos.
- Rodríguez, J. (1992). Transformación productiva y relaciones laborales en Nissan Mexicana (planta CIVAC). En A. Arteaga (coord.), *Proceso de trabajo y relaciones laborales en la industria automotriz en México* (pp. 57-110). UAM-Iztapalapa y Friedrich Ebert Stiftung.
- Rodríguez, M. & Sánchez, L. (2017). *El futuro del trabajo automotriz en México* (Apuntes para la equidad, No. 1). El Colegio de México, Seminario sobre Trabajo y Desigualdades.
https://trades.colmex.mx/archivos/QXB1bnRIU2VzaW9uCiAzCmRvY3VtZW50bW==/Apuntes_para_la_equidad_1.pdf
- Ros, J. (2013). *Algunas tesis equivocadas sobre el estancamiento económico de México*. El Colegio de México y UNAM.
- Ros, J. (2015). *¿Cómo salir de la trampa del lento crecimiento y alta desigualdad?* El Colegio de México y UNAM.
- Rose, G. (2009). *Hegel contra Sociology*. Verso.
- Roxborough, I. & Zapata, F. (1983). El sindicalismo en el sector automotriz. *Estudios Sociológicos De El Colegio De México*, 1(1), 59-92.
<https://doi.org/10.24201/es.1983v1n1.1311>
- Rubenstein, J. (1992). *The Changing Geography of the Automobile Industry*. Routledge.
- Sánchez Moreno, R. (2025). Las transformaciones en la materialidad del trabajo: una reproducción dialéctica del desarrollo de Amazon en México (2015-2024) (Tesis de maestría). UAM-Iztapalapa.
<https://148.206.53.231/concern/tesiuams/jw827c64g?locale=it>
- Scott, R. (2006). *NAFTA's legacy: Rising trade deficits lead to significant job displacement and declining job quality for the United States*. En R. Scott, C. Salas & B. Campbell (eds.), *Revisiting NAFTA: Still not working for North America's workers* (EPI Briefing Paper No. 173). Economic Policy Institute. <https://www.epi.org/page/-/old/briefingpapers/173/bp173.pdf>
- Scott, R. (2011). *Heading South: U.S.-Mexico trade and job displacement after NAFTA* (Briefing Paper No. 308). Economic Policy Institute. https://www.epi.org/publication/heading_south_u-s-mexico_trade_and_job_displacement_after_nafta1/.
- Scott, R., Salas, C. & B. Campbell (2006). *Revisiting NAFTA: Still not Working for North America's Workers* (EPI Briefing Paper No. 173). Economic Policy Institute. <https://www.epi.org/publication/bp173/>
- Shaiken, H. (1986). *Work Transformed: Automation and Labor in the Computer Age*. Lexington Books.

- Shaiken, H. (1990). *Mexico in the Global Economy. High Technology and Work Organization in Export Industries*. University of California.
- Shaiken, H. (1994). Advanced Manufacturing and Mexico: A New International Division of Labor? *Latin American Research Review*, 29(2), 39-71. <https://doi.org/10.1017/S0023879100024122>
- Shaiken, H. (2014). The NAFTA Paradox. *Berkeley Review of Latin American Studies*, Spring 2014, 36–43. <https://clacs.berkeley.edu/sites/default/files/publications/brlasspring2014-shaiken.pdf>
- Shaiken, H. (2001). The New Global Economy: Trade and Production under NAFTA. *Journal für Entwicklungspolitik*, 17(3-4), 241-254. <https://doi.org/10.20446/JEP-2414-3197-17-3-241>
- Shaiken H. & Herzenberg, S. (1989). *Automatización y producción global. Producción de motores de automóvil en México, Estados Unidos y Canadá*. UNAM.
- Shapiro, H. (1993). Automobiles: From Import Substitution to Export Promotion in Brazil and Mexico. En D. Yoffie (ed.), *Beyond Free Trade: Firms, Governments, and Global Competition* (pp. 193-248). Harvard Business School Press.
- Shepardson, D. (2017, 24 de octubre). *Auto Industry tells Trump “We’re winning with NAFTA”*. Reuters. <https://www.reuters.com/article/us-trade-nafta-autos/auto-industry-tells-trump-were-winning-with-nafta-idUSKBN1CT1FJ>
- Silver, B. (2003). *Forces of Labor: Workers’ Movements and Globalization since 1870*. Cambridge University Press
- Smith, J. (2016). *Imperialism in the Twenty-first Century: Globalization, Super-exploitation, and Capitalism’s Final Crisis*. NYU Press.
- Smith, T. (1990). *The Logic of Marx’s Capital: Replies to Hegelian Criticisms*. State University of New York Press.
- Smith, T. (2000). Technology and Capital in the Age of Lean Production: A Marxian Critique of the “New Economy”. SUNY Press.
- Solís, P. et al. (2019). Class Structure, Labor Market Heterogeneity, and Living Conditions in Latin America. *Latin American Research Review*, 54(4), 854–876. <https://doi.org/10.25222/larr.442>
- Solís de Alba, et al. (2004). *Imperialismo, crisis de las instituciones y resistencia social*. Editorial Itaca.
- Sosa, S. W. (2005). La industria automotriz de México: de la sustitución de importaciones a la promoción de exportaciones. *Análisis Económico*, 20(44), 191-213. <https://analiseconomico.azc.uam.mx/index.php/rae/article/view/1131>
- Starosta, G. (2016). *Marx’s Capital, Method and Revolutionary Subjectivity*. Brill.
- Starosta, G. (2017). Fetichismo y revolución en la teoría marxista contemporánea: una evaluación crítica de la *Neue Marx-Lektüre* y el *Marxismo Abierto* en clave

- metodológica. *Revista Izquierdas*, (37), 162-190. <http://dx.doi.org/10.4067/S0718-50492017000600162>
- Starosta, G. (2022). Labour. En A. Toscano, S. Farris & B. Skeggs (eds.), *Sage Handbook of Marxism* (pp. 118-134). Sage.
- Starosta, G. & Caligaris, G. (2016). The Commodity Nature of Labor-Power. *Science & Society: A Journal of Marxist Thought and Analysis*, 80(3), 319-345. <https://doi.org/10.1521/isis.2016.80.3.319>
- Starosta, G. & Caligaris, G. (2017). *Trabajo, valor y capital. De la crítica marxiana de la economía política al capitalismo contemporáneo*. Universidad Nacional de Quilmes Editorial.
- Starosta, G. & Steimberg, R. (2019). El desarrollo capitalista latinoamericano desde la crítica de la economía política. En O. Cavero (ed.), *El poder de las preguntas: ensayos desde Marx sobre el Perú y el mundo contemporáneo* (pp. 161–216). Universidad de Ciencias y Humanidades.
- Starosta, G. & Fitzsimons, A. (2023). Una mirada crítica sobre las cadenas globales de valor: globalización y competencia en el capitalismo contemporáneo. El caso de la industria automotriz. *Papeles de Europa*, 36, 1-15. <https://doi.org/10.5209/pade.84372>
- Starosta, G., Caligaris, G. & Fitzsimons, A. (2024). *Value, Money, and Capital. The Critique of Political Economy and Contemporary Capitalism*. Routledge.
- Starosta, G. & Cazón, F. (2024). Capital Accumulation and the Forms and Potentialities of the Labour Movement in Latin America: Critical Reflections on Argentina and Chile. En K. Ciupa & J. R. Webber (eds.), *The Labor of Extraction in Latin America* (pp. 113-138). Rowman & Littlefield.
- Steimberg, R. (2021). Infraestructura estatal urbana en la producción de la fuerza de trabajo. *Economía, Sociedad y Territorio*, 21(66), 359-382. <http://dx.doi.org/10.22136/est20211651>
- Steimberg, R. (2024). Vida individual, vida social y conocimiento dialéctico. *Trans/formação: Revista de filosofia de la Unesp*, 47(3), 1-18. <https://doi.org/10.1590/0101-3173.2024.v47.n3.e02400177>
- Sturgeon, T. & Florida, R. (2000). *Globalization and Jobs in the Automotive Industry* (MIT-IPC-00-012). Industrial Performance Center, Massachusetts Institute of Technology. <https://ipc.mit.edu/wp-content/uploads/2023/07/Globalization-and-Jobs-in-the-Automotive-Industry.pdf>
- Sturgeon, T. & Florida, R. (2004). Globalization, Deverticalization, and Employment in the Motor Vehicle Industry. En M. Kenney & R. Florida (eds.), *Locating Global Advantage: Industry Dynamics in the International Economy* (pp. 52-81). Stanford University Press.
- Sturgeon, T., Van Biesebroeck, J. & Gereffi, G. (2007). *Prospects for Canada in the NAFTA Automotive Industry: A Global Value Chain Analysis* (Research Report). Industry Canada.

- Sturgeon, T., Van Biesebroeck, J. & Gereffi, G. (2008). Value Chains, Networks and Clusters: reframing the global automotive industry. *Journal of Economic Geography*, 8(3), 297-321. <https://doi.org/10.1093/jeg/lbn007>
- Sturgeon, T. et al. (2016). *The Philippines in the Automotive Global Value Chain*. Duke Center on Globalization, Governance & Competitiveness. <https://hdl.handle.net/10161/12484>
- Swiecki, B. & Menk, D. (2016). *The Growing Role of Mexico in the North American Automotive Industry: Trends, Drivers and Forecasts*. Center for Automotive Research. <https://www.cargroup.org/wp-content/uploads/2017/02/The-Growing-Role-of-Mexico-in-the-North-American-Automotive-Industry-Trends-Drivers-and-Forecasts.pdf>
- The Growth Lab at Harvard University. (2025). *International Trade Data (SITC, Rev. 2)* [Dataset]. Harvard Dataverse. <https://doi.org/10.7910/DVN/H8SFD2>
- Tortós, J. et al. (2023). Centroamérica en la acumulación mundial de capital: de la integración comercial sostenida en la apropiación de renta de la tierra a la fragmentación regional de la clase obrera. *Revista Izquierdas*, (52), 1-32.
- Trejo, A. (2017). *Localización manufacturera, apertura comercial y disparidades regionales en México. Organización económica-espacial bajo un nuevo modelo de desarrollo*. El Colegio de México.
- Tuman, J. (2000). *The North America Auto Industry Beyond NAFTA: Productivity and Industrial Relations*. Policy Papers on the Americas. Center for Strategic and International Studies.
- Tuman, J. & Erlingson, H. (2022). Autocratic Union Organization and Foreign Direct Investment in the Mexica Automotive Parts Sector, 2004-2018. *Journal of Labor and Society*, 26(2), 156-184. <https://doi.org/10.1163/24714607-bja10094>
- Velázquez, L. (2020, 15 de mayo). Maquiladora de Atlixco se mantiene con fabricación de cubrebocas. *Municipios Puebla*. <https://municipiospuebla.mx/nota/2020-05-15/atlixco/maquiladora-de-atlixco-se-mantiene-con-fabricaci%C3%B3n-de-cubrebocas>
- Velázquez, L. (2021, 30 de noviembre). Surge nuevo sindicato en maquiladora Mex Mode de Atlixco. *Municipios Puebla*. <https://archivo.municipiospuebla.mx/nota/2021-11-30/atlixco/surge-nuevo-sindicato-en-maquiladora-mex-mode-de-atlixco>
- Wang, Z. & Sun, Z. (2021). From Globalization to Regionalization: The United States, China, and the post-Covid-19 World Economic Order. *Journal of Chinese Political Science*, 26, 69-87. <https://doi.org/10.1007/s11366-020-09706-3>
- Weber, M. (1964). *Economía y Sociedad* (Segunda Ed.). Fondo de Cultura Económica.
- Weiss, J. (1999). Trade Reform and Manufacturing Performance in Mexico: From Import Substitution to Dramatic Export Growth. *Journal of Latin American Studies*, 31(1), 151-166. <https://doi.org/10.1017/S0022216X98005240>

- Weksler, G. (2023). La trayectoria de China en la nueva división internacional del trabajo: un análisis comparado basado en indicadores del comercio internacional. *Economía y Desarrollo*, 167(1).
- Weksler, G. (2024). *China como ruptura de la dinámica de desarrollo del Este Asiático en la nueva división internacional del trabajo. Un análisis centrado en la evolución de la inserción comercial y las condiciones laborales desde fines de la década del 1970* (Tesis de doctorado). Universidad Nacional de Quilmes. <http://ridaa.unq.edu.ar/handle/20.500.11807/4955>
- Wittfogel, K. (1957). *Oriental Despotism: A Comparative Study of Total Power*. Yale University Press.
- Zapata, F. (1992). Social Concertation in Mexico. En T. Treu (ed.), *Participation in Public Policy-Making: The Role of Trade Unions and Employers' Associations* (pp. 146-158). Walter de Gruyter.
- Zapata, F. (1995). *El sindicalismo mexicano frente a la restructuración*. El Colegio de México e Instituto de Investigaciones de las Naciones Unidas para el Desarrollo Social.
- Zapata, F. (2005). *Tiempos neoliberales en México*. El Colegio de México.
- Zapata, F. (2013). Historia mínima del sindicalismo latinoamericano. El Colegio de México.
- Zapata, F., Hoshino, T. & Hanono, L. (1990). *Industrial Restructuring in Mexico: The Case of Auto Parts* (Joint Research Programme Series No. 84). Institute of Developing Economies.
- Zepeda, R. (2016). Determinantes del declive sindical en Estados Unidos. *Norteamérica. Revista Académica del CISAN-UNAM*, 11(2), 139-164. <https://doi.org/10.20999/nam.2016.b006>

Leyes, tratados y resoluciones

- Congreso de la Unión. (1 de abril de 1970). Ley Federal del Trabajo [LFT, reformada; última reforma 2025], Diario Oficial de la Federación, 1 de abril de 1970, (México). <https://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/LFT.pdf>
- Estados Unidos, México y Canadá. (2018). *Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC), Capítulo 23, Anexo 23-A: Representación de los trabajadores en la negociación colectiva en México*. <https://ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreements/united-states-mexico-canada-agreement>
- Estados Unidos, México y Canadá. (2018). *Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC), Capítulo 31, Anexo 31-A: Mecanismo Laboral de Respuesta Rápida en Instalaciones Específicas*. <https://ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreements/united-states-mexico-canada-agreement>
- Lazo, P., Bensusán, G. & Kolben, K. (2025, 5 de julio). *Determinación final del Panel Laboral de Respuesta Rápida sobre el caso Atento Servicios (MEX-USA-2024-31A-01)*.
- Sindicato Nacional de Trabajadores de la Industria Metalmeccánica, Sidero-Metalúrgica, Automotriz y Proveedoras de Autopartes en General, de la Energía, sus Derivados y Similares

de la República Mexicana “Miguel Trujillo López”. (2015). *Contrato colectivo de trabajo en Goodyear-SLP, S. de R.L. de C.V.* Disponible en el repositorio laboral del CFCyRL.

Anexo

Casos de activación del MLRR (actualización del 18 de septiembre de 2025)

Planta	Actividad	Fecha de activación	Motivo de queja	Resultado
General Motors en Silao, Guanajuato	Producción de automóviles: camionetas Cheyenne y Silverado, así como la GMC Sierra	12 de mayo de 2021	Irregularidades en el proceso de legitimación del contrato colectivo	Nuevo contrato colectivo con mejora salarial y representación sindical legítima
Tridonex S. de R.L. de C.V. en Matamoros, Tamaulipas	Remanufactura de Partes Automotrices	9 de junio de 2021	Acoso y despido de trabajadores que intentaban organizarse con el SNITIS	Indemnización por despido, pagos atrasados, protocolos de seguridad mejorados, capacitación en derechos laborales para los trabajadores y mejoras en las políticas de la instalación
Panasonic Automotive Systems de México en Reynosa, Tamaulipas	Autopartes	18 de mayo de 2022	La empresa firmó un contrato colectivo con el sindicato de protección patronal SIAMARM	Pagos atrasados, reembolsos, mejora salarial, reinstalación de trabajadores y representación sindical legítima
Teksid Hierro de México en Frontera, Coahuila	Hierro para autos	6 de junio de 2022	No reconocimiento por parte de la empresa del sindicato de mineros SNTMMSSRM y la imposición de un sindicato de la CTM	Pagos atrasados, reinstalación de trabajadores, mejoramiento en las políticas de instalación, representación sindical legítima y mejora salarial
Manufacturas VU en Piedras	Autopartes	21 de julio de 2022	Interferencia de la empresa en la elección por	Obtención de la titularidad y fuga de la empresa

Negras, Coahuila (VU1)			parte de los trabajadores del sindicato de su agrado	
Manufacturas VU en Piedras Negras, Coahuila (VU2)	Autopartes	30 de enero de 2023	Recurrencia de la queja pasada	Fuga de la empresa
Unique Fabricating en Santiago de Querétaro, Querétaro	Autopartes	6 de marzo de 2023	La empresa negó el acceso al sindicato a las instalaciones e interfirió en sus esfuerzos de organización	Representación sindical legítima y mejoras en la política de las instalaciones
Fränkische Industrial Pipes México en Silao, México (Activado por Canadá)	Autopartes	13 de marzo de 2023	Interferencia de la empresa y el SITIMM de la CTM para que los trabajadores no se pudieran organizar con el SINTTIA	El sindicato independiente SINTTIA obtuvo la titularidad del contrato colectivo por sobre el SITIMM de la CTM, sin embargo, en la práctica el SITIMM siguió apareciendo en la planta (Gómez, 2022).
Goodyear en San Luis Potosí, SLP	Hulera y llantera	22 de mayo de 2023	No reconocimiento del contrato ley de la industria hulera por parte de la empresa	Pagos atrasados, mejora salarial, entrenamiento en derechos laborales para los trabajadores, mejoras en las políticas de la instalación y representación sindical legítima. En este caso, el MLRR sirvió para que la empresa reconociera el contrato ley que

				existe en la industria hulera
Draxton en Irapuato, Guanajuato	Autopartes	31 de mayo de 2023	Imposición del sindicato de la CTM y actos violentos contra el SINTTIA. La empresa no facilitó el contrato colectivo en su proceso de legitimación	Obtuvieron la representación pero aún no han podido hacerla efectiva por amparos del sindicato de la CTM y corrupción judicial
Industrias del Interior (INISA) en Rincón de Romos, Aguascalientes	Confección	12 de junio de 2023	Interferencia de la empresa en asuntos sindicales al dar preferencia a trabajadores que apoyan el contrato colectivo de protección patronal	Mejoras en las políticas de instalaciones y en el entrenamiento de derecho laborales para los trabajadores
Grupo México Mina de San Martín en Sombrete, Zacatecas	Minería	16 de junio de 2023	La empresa no respetó una huelga, reanudando la producción sin esperar la resolución judicial. También negoció con un sindicato de protección	Resolución del panel favorable a México. No es aplicable porque la denegación de derechos comenzó antes de la entrada en vigor del T-MEC.
Grupo Yazaki en León, Guanajuato	Autopartes	7 de agosto de 2023	Desinformación por parte del sindicato de la CTM acerca del propósito e impacto del proceso de legitimación en salarios y prestaciones	Mejora de las políticas de instalaciones y entrenamiento en derechos laborales para los trabajadores

Aerotransportes Mas de Carga (Mas Air) en CDMX, México	Transporte aéreo	30 de agosto de 2023	Interferencia de la empresa para favorecer al sindicato STIA frente al sindicato independiente ASPA	Pagos atrasados, reinstalación de trabajadores, indemnización, mejora de la política de instalaciones y entrenamiento en derechos laborales para los trabajadores
Teklas Automotive en San Francisco de los Romo, Aguascalientes	Autopartes	25 de septiembre de 2023	Interferencia de la empresa para que los trabajadores no se organicen con la LSOM con despidos y obstrucción para hacer actividades sindicales en las instalaciones	Representación sindical legítima por la LSOM, reinstalación de trabajadores, compensación a los trabajadores despididos, reestructuración del departamento de recursos humanos de la empresa, lineamientos de neutralidad empresarial y capacitación a los trabajadores sobre cómo presentar quejas ante el gobierno mexicano por denegación de derechos
Asiaway Automotive Components en San Luis Potosí, SLP	Autopartes	23 de octubre de 2023	Interferencia de la empresa para que no se pueden organizar con la LSOM por medio de despidos y favoritismo por el sindicato de la CTM	Reinstalación de trabajadores, lineamientos de neutralidad, capacitación en derechos de acción colectiva. Derrota de la LSOM frente al sindicato de la CTM.

Tecnología Modificada S.A. de C.V. Caterpillar en Nuevo Laredo, Tamaulipas	Equipo de construcción y minería	26 de octubre de 2023	Interferencia de la empresa para que los trabajadores no se organicen con el SNITIS por medio de despidos, sondeando trabajadores para identificar a los líderes de SNITIS y hablando mal del sindicato	Reinstalación de dos trabajadores, lineamiento de neutralidad, capacitación en derechos de acción colectiva
Autoliv Steering Wheels en Santiago de Querétaro, Querétaro	Autopartes	20 de noviembre de 2023	Interferencia de la empresa para que los trabajadores no se organicen con <i>Transformación Sindical</i> por medio del despido de 19 trabajadores, negando la entrada al sindicato y a funcionarios a las instalaciones y manipulando coercitivamente las votaciones sindicales	Reinstalación de trabajadores, pagos atrasados, indemnizaciones, mejoras de políticas de instalación y entrenamiento en derechos laborales para los trabajadores
Fujikura Automotive México en Piedras Negras, Coahuila	Autopartes	14 de diciembre de 2023	La no contratación de trabajadores por su actividad sindical previa o por haber trabajado en VU Manufacturing	Lineamientos de neutralidad, entrenamiento de estos lineamientos a todo su personal, capacitación del gobierno de México en sus instalaciones
Atento Servicios S.A. de C.V. en	Centro de llamadas	19 de enero de 2024	Interferencia sindical y	Fallo contra México en el

Pachuca, Hidalgo			discriminación en contra el Sindicato de Telefonistas de la República Mexicana	panel de expertos. El panel determinó que las acciones llevadas a cabo por México no fueron suficientes para remediar la denegación porque no cambiaron el clima laboral en la empresa
RV Fresh Foods S.A. de C.V. en Uruapan, Michoacán	Productora de aguacate	16 de febrero de 2024	Interferencia de la empresa para controlar el sindicato, además de negar la entrada del sindicato a las instalaciones, intervenir en los procesos de elección de delegados sindicales, dar entrada a sindicatos que no representan a los trabajadores, etc.	Distribución de copias del contrato colectivo a todos los trabajadores, lineamientos de neutralidad, implementar acuerdos con el sindicato representante de los trabajadores, etc.
Servicios Industriales González, S.A. de C.V. en Nuevo León	Productora de partes de acero	1 de abril de 2024	Interferencia de la empresa en las acciones del SNTTYC (sindicato que buscaba representar a los trabajadores) con despidos	Más de 20,000 dólares en compensación a seis trabajadores despedidos, dar igualdad de condiciones al sindicato de los trabajadores, lineamientos de neutralidad, capacitación en derechos de acción colectiva

				por el gobierno mexicano
Minera Tizapa S.A. de C.V. en Zacazonapan, Estado de México	Minería	3 de abril de 2024	Interferencia de la empresa para los trabajadores no se organicen con el sindicato <i>Los Mineros</i> con despido de trabajadores	Reinstalación de ocho trabajadores y contratación de tres trabajadores que ya habían aceptado su indemnización, lineamientos de neutralidad, reconocer la titularidad del sindicato Los Mineros
Volkswagen en Puebla, Puebla	Automotriz (terminal)	28 de mayo de 2024	Despido injustificado de 10 trabajadores pertenecientes al sindicato	Reinstalación de los trabajadores y guías para evitar interferencia patronal en asuntos del sindicato en el futuro
Industria Tecnos en Cuernavaca, Morelos	Producción de munición	24 de junio de 2024	Discriminación de la empresa y sindicato de la CTM a trabajadores por sus preferencias sindicales. Estas acciones de discriminación incluyeron amenazas, despidos y coerción para votar por el sindicato de la CTM	En panel de expertos
Impro Industries en San Luis Potosí	Troquelados y fundición para autopartes	25 de julio de 2024	Interferencia de la empresa y del sindicato de la CTM en las actividades	Reinstalación de trabajadores, establecimiento de guías sobre libertad sindical y negociación y

			sindicales de los trabajadores	entrenamiento a los trabajadores
Pirelli en Silao, Guanajuato	Llantera	23 de agosto de 2024	No reconocimiento del contrato ley de la industria hulera por parte de la empresa	En panel de expertos
Minera de Camina Rojo (filial de Orla Mining de Canadá) en Zacatecas, Zacatecas	Minera	29 de agosto de 2024	No querer aceptar la titularidad del Sindicato Nacional de Trabajadores Mineros e imponer un sindicato de protección patronal	En panel de expertos.
Bader en León, Guanajuato	Producción de pieles para interior de automóviles	16 de septiembre de 2024	Interferencia y acoso sistemático por la empresa para evitar la conformación de un sindicato independiente. Simulación de negociación colectiva.	En panel de expertos.
Odisa Concrete Equipment, S.A. de C.V. (Odisa) en Hidalgo	Fabricación de equipos para la industria del concreto	23 de octubre de 2024	Interferencia de la empresa en la organización sindical de sus trabajadores con despidos, amenazas de despido y presión para que los trabajadores no apoyen al sindicato de su elección	Reinstalación de trabajadores, reembolso a trabajadores por cuotas sindicales no correspondientes, negociar con el sindicato elegido por los trabajadores y lineamiento de neutralidad
Vidrio Decorativo Occidental, S.A.	Fabricación de productos de vidrio	8 de noviembre	Interferencia de la empresa para que los	Eliminar medidas disciplinarias contra 72

de C.V. (VDO) en Tamaulipas			trabajadores se organicen con el SNITIS con despidos y amenazas	trabajadores, desestimar una denuncia penal contra seis trabajadores, compensación a un trabajador que había sido reinstalado, lineamiento de neutralidad
Akwel Juárez México, S.A. de C.V. (Akwel) en Ciudad Juárez, Chihuahua	Componentes automotrices	22 de noviembre de 2024	Interferencia de la empresa para que los trabajadores no se organicen con el SINATAM	En proceso
Compañía Hulera Tornel en Ciudad de México y Estado de México	Llantera	8 de enero de 2025	No reconocimiento de la empresa del contrato ley de la industria hulera	En proceso
Aludyne Automotive en Ciudad de México	Autopartes/partes metálicas para la industria automotriz	2 de abril de 2025	Interferencia de la empresa para que los trabajadores no pudieran elegir al sindicato STIMAHCS como su representante a través de negociar condiciones de trabajo individualmente	Reinstalación de trabajadores y compensación, lineamientos de neutralidad, negociar con el sindicato que representa a los trabajadores
Modern Metal Alloys en Querétaro	Producción de aleaciones de aluminio	16 de abril de 2025	Interferencia de la empresa para que los trabajadores se organizaran con el sindicato Transformación Sindical y a su	Reinstalación con compensación, garantizar al sindicato con certificado de representatividad acceso a la planta, lineamientos de

			vez apoyaran a un sindicato de la empresa	neutralidad, mecanismo de quejas anónimo ante violación de derechos al interior de la planta
Amphenol Optimize Mexico Sonora	en Conectores eléctricos, antenas, conjuntos de cables	9 de mayo de 2025	Interferencia de la empresa con las actividades sindicales de sus trabajadores por miedo de despidos injustificados, cambios arbitrarios de jornadas y tareas de trabajo y amenazas si los trabajadores apoyan al sindicato de su preferencia	En proceso
Industrias Superiores México Chihuahua	de en Rines de aluminio para vehículos ligeros	4 de junio de 2025	Interferencia de la empresa en las actividades sindicales de los trabajadores por medio de incrementos a la carga de trabajo, negando licencias y otros tratos negativos en represalia	Reinstalación de siete trabajadores, indemnización a cuatro trabajadores que decidieron no ser reinstalados, lineamientos de neutralidad, desistimiento de denuncias en la Fiscalía de Chihuahua contra trabajadores que habían participado en paros de labores

TAMSA en Veracruz	Tubos de acero sin costura	13 de junio de 2025	Interferencia de la empresa para negar acceso a los trabajadores afiliados al sindicato SINAIN, negándole los derechos a este sindicato que le corresponden como sindicato minoritario. Además de despidos y otros actos de denegación de derechos	En proceso
Grupo Liber Gennesys en Tijuana, Baja California	Empresa de transporte	14 de julio de 2025	Interferencia de la empresa para que los trabajadores no se pudieran organizar con el sindicato SITABRICS por medio de despidos, amenazas y otras represalias	En proceso
Alimentos Grole en Ciudad Obregón, Sonora	Producción y exportación de carne de cerdo	28 de agosto de 2025	Interferencia de la empresa para que los trabajadores no puedan elegir el sindicato de su preferencia con despidos, amenazas de despido y otras represalias	En proceso

Fuente: Elaboración propia con base en <https://ustr.gov/trade-topics/enforcement/dispute-settlement-proceedings/fta-dispute-settlement/usmca/chapter-31-annex-facility-specific-rapid-response-labor-mechanism>.